



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

6
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

4

НОМЕР

ЧАСТЬ 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

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

Учредитель:
Ростовский государственный университет

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

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

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

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

Рунова Л.П. К вопросу о развитии методов оценки эффективности инвестиционных проектов социальной направленности	8
Бочков А.А. Модернизационные теории развития аграрной сферы: сравнительный анализ и классификация	12
Наумов Ю.Г. Концепция антикоррупционного механизма в системе регулирования экономических отношений в России	16
Дудов А.С., Наталуха И.А. Анализ процесса создания и распространения экологически чистой технологии	23
Чапля В.В. Определение предмета теневой экономики	27
Кошелев И.В. Моделирование и анализ портфельного и потребительского выбора в стохастических условиях фондового рынка	31
Ованесян Н.М. Системно-структурный подход к оценке социальных аспектов страхования	33
Кривошлыкова Е.В. Структура инвестиционных потоков в условиях трансформационно-отраслевых сдвигов	38
Абдулкадырова М.А., Гезиханов С.А. Формирование механизма микроэкономических взаимодействий разнопрофильных структур	43
Головко М.В. Методологические особенности интегрированного подхода к исследованию теневых отношений	47
Рыбасова М.В. Государство как гарант обеспечения устойчивости экономического роста	51
Батищева Г.А. Моделирование инвестиционных процессов	54
Домбаев А.Р. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства	60
Алиева А.В. Социально-экономическое положение России в период реформ	63
Игнаток М.В. Бедность: дифференциация подходов к определению и измерению	67
Воропаева С.В. Государственные закупки в современной России: необходимость создания нового института	71
Игнатъев С.В. Экономическая основа системы платности воспроизводства и пользования природными ресурсами	76
Мордвинова Т.С. Кредит и кредитные риски	79
Гордеев С.С. Сфера социально-генерирующих услуг в пространстве социальной экономики	82
Кармокова Х.Б., Мисаков В.С. Некоторые проблемы организации системного анализа состояния инновационной деятельности	85
Трысячный В.И., Жевора Ю.И. Направления развития инновационной производственной инфраструктуры	89
Хасанов И.Ш. Статическая транзакционная модель экономической системы в национальном счетоводстве (модель «investment – consumption – transaction – money» – ICTM)	92

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Журавель В.Ф. Экологизация экономического развития агроэкономических систем	99
Дудов А.С. Социально-экономическая сущность и особенности реформирования жилищно-коммунального хозяйства в современных российских условиях	102

Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Оценка продовольственной безопасности России	107
Дорохова Е.Е. Блок система управления денежными потоками и бизнесом в целом	110
Видеркер Н.В., Титов Р.В. Принципы и подходы к реформированию и развитию инвестиционного механизма ЖКХ в контексте проводимых реформ	113
Ковтун Е.Н., Шаталова О.И. Критерии определения социально-экономической эффективности функционирования крестьянского (фермерского) хозяйствования	117
Соловьева Л.В. Влияние качества услуг на качество жизни	120
Суварян А.М. Стратегия управления себестоимостью банковских услуг	124
Павлов А.С. Статистико-математическое моделирование экономических аспектов обращения с твердыми бытовыми отходами	128
Переяслова И.Г. Организационно-экономический мониторинг развития производственных систем: методологические аспекты построения	131
Почтарева О.Н. Налог на добавленную стоимость как элемент косвенного налогообложения	135
Ситникова Е.В. Банковский лизинг – теория вопроса	139
Сова О.А. Роль финансового рынка в развитии российской экономики	142
Михайлова Г.В. К вопросу об интеграции бухгалтерской финансовой отчетности с системой национальных счетов	145
Кудаева З.Н. Некоторые направления стратегии устойчивого развития санаторно-курортного комплекса	148
Федотова Е.И. Состояние и пути вовлечения российского рынка интеллектуальной собственности в мировой технологический обмен	153
Ханиева А.А. Управление инвестиционными процессами на предприятиях пищевой промышленности	157
Кузина Е.Л. Организационно-экономические инструменты формирования кадрового потенциала предприятий железнодорожного транспорта	161
Секреков В.Х. Оптимизация макроэкономических условий хозяйствования в АПК	165
Авдеев Р.Ю. Анализ методов построения процессно-ориентированной модели управления предприятием автомобильной промышленности	170
Димитриади Н.А. Реализация предпринимательских проектов: роль различных компонентов системы корпоративного обучения	174
Гиюев Д.В. Совершенствование управления региональным АПК на основе маркетинга	178
Цхурбаева Ф.Х., Елбакиева А.Т. Методические подходы формирования производственного потенциала и эффективности его использования	181
Копец Р.Н. Методика построения алгоритма выбора маркетинговых стратегий, обеспечивающих оптимизацию ассортиментной политики компаний, функционирующих на региональных рынках модной одежды	184
Субботина Е.Г. Эколого-экономические инновации как инструмент минимизации отрицательного воздействия промышленного производства на окружающую среду	190
Куксова М.А. Инновационные изменения в сфере финансирования сохранения биоразнообразия. инициативы в рамках частного сектора	192
Лаврентьев В.В. Система сбалансированных показателей как система управления реализацией стратегии НП «методический центр»	195
Легоева Д.О. Об экономическом содержании финансовой структуры капитала компании	201

Кожемяко Т.В. Влияние мерчендайзинга на оборачиваемость товарных запасов и динамику затрат на их хранение	206
Волова М.А. Стимулирование в управлении курортным комплексом	209
Хмельницкий К.С. Аутсорсинг в развитии предприятий и бизнес-групп	213
Ходченко С.С. Современный российский рынок автомобилей: структура и особенности предложения	216
Алиев Д.Ф. Экономическое управление модернизацией производства на предприятиях	220
Шогенова М.Х., Шардан С.К. Методологические основы управленческого анализа продаж готовой продукции	224
Погосов Х.С. Перспективы построения механизма взаимодействия «промышленное предприятие – банк» на основе объединения внутренней и внешней финансовых инфраструктур	228
Ожерельев М.В. Система налогообложения земельно-имущественного комплекса: сущность и перспективы развития	234
Юсупова С.Я. Концепция контроллинга	237
Кравцова Н.И. Постановка системы бюджетирования в целях совершенствования тактического финансового менеджмента на коммерческих предприятиях	239
Архипов А.В. Зачем нужны MVNO или практика отечественного сервис-провайдерства	245
Гетман Я.Б. Распределение ресурсов в современных бизнес-группах	250

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Илющенко Т.М., Соловьева В.К., Франц Е.В. Инструменты развития региональной системы	254
Кочиева Ж.Г. Перспективы развития аграрного сектора экономики Республики Южная Осетия на основе стратегического управления	261
Круглов О.В. Социально-экономическое развитие муниципального образования: понятие, функции, права	265
Нагоев А.Б. Анализ социально-экономического положения регионов Южного федерального округа	269
Тхазеплов Т.М. Сравнительная характеристика методов оценки объема и уровня теневой экономики на предприятиях региона	273
Гераськин М.И., Кореева Е.Б., Кузнецов А.В. Модели согласования экономических интересов агентов на рынке сотовой связи Самарской области	278
Яковенко З.М. Методическое обоснование и результаты оценки инновационного потенциала территориального развития Ростовской области	235
Чуб А.А. О проблемах формирования эффективной концепции регионального развития	290
Литюшкин В.В., Алимова И.О. Реформирование ЖКХ как элемента укрепления экономической безопасности: взгляд из региона	294
Шапочкина Е.Л. Организационные аспекты управленческого учета в сельскохозяйственном производстве	298
Корогод В.А. Экономический механизм формирования земельных участков в городских условиях, как основной компоненты налогооблагаемой базы	301
Бессонова Т.Н., Грошев А.Р. Оценка техногенного воздействия на атмосферу Ханты-Мансийского автономного округа – Югры	305

Акинин П.В., Акинина В.П. Анализ современных инвестиционных финансовых процессов на юге России	309
Иващенко Е.В. Кластерный анализ факторов посттрансформационной интеграции региональных рынков услуг (по хранению зерна)	312
Даутхаджиева М.Х. Роль предприятий стройиндустрии в возрождении экономики депрессивного региона (Чеченской Республики)	316
Гамалей Я.В. Применение аппарата нечетких категорий в управлении экономикой региона	319
Боготов Х.Л. Механизмы совершенствования кредитного обслуживания сельских товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий АПК региона	326
Исмаилов М.И. Экономико-социальные аспекты и перспективы региональной жилищной политики Ростовской области	329
Кочесокова З.Х., Яхьяев Т.Л. Предупреждение экономической преступности и борьба с коррупцией в регионе	332
Темлюев Р.А. Моделирование устойчивого развития промышленности региона	338
Понамаренко С.А. Социальные инновации в муниципальном образовании	341
Понедельников В.В., Недвижай С.В. Актуальные вопросы инновационно-инвестиционных аспектов в обеспечении развития стратегических планов аграрной отрасли Ставропольского края	346
Марченко С.В. Проблемы формирования налоговой базы местного самоуправления	349
Матыцын В.В. Технология создания кластерных структур в регионе: условия, факторы, направления взаимодействия участников	352
Мисаков В.С., Барагунов М.М. Анализ системы управления региональной транспортной деятельностью	356
Калинин Ю.П. Государственное регулирование иностранных капитальных вложений как эффективный инструмент формирования благоприятного инвестиционного климата региона	360
Дзгоева И.Т., Цхурбаева Ф.Х. Государственная политика формирования перспективной структуры экономики регионального АПК	365
ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	
Аль-Муайед М.А. Новые подходы к управлению деятельностью специализированного кадрового центра Йемена как социально-экономической системы	369
Воронина Л.А., Колкарева Э.Н., Ратнер С.В. Моделирование конкурентоспособности банковского продукта в контексте глобализации мирового финансового рынка	373
Сучкова Е.Д. Конкурентоспособность экономики России и трансформирующихся экономик постсоветского пространства в условиях глобализации	376
Нечепуренко А.А. IPO как форма интеграции компаний в мировое экономическое сообщество	379
Рябов В.Н., Рябов С.В. Методологические и концептуальные основы обеспечения региональной экономической безопасности в условиях глобализации экономики	384

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

- Волгина С.В.** Механизм управления ключевыми компетенциями экономического вуза
(на примере Волгодонского института экономики, управления и права) 387

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

- Лукьянцева И.А.** Юридическая конструкция договора энергоснабжения и договора
присоединения 393
- Подшибякин А.С.** Защита охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и
средств индивидуализации в сети Интернет 395

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

РУНОВА Л.П.

*Южный федеральный университет, доцент кафедры экономической кибернетики,
кандидат экономических наук, e-mail: Lirunova@yandex.ru*

Статья посвящена совершенствованию оценки экономической эффективности инвестиционных проектов социальной направленности. Излагаются теоретические основы формирования экономически эффективной политики государственного регулирования процесса инвестирования в социальную сферу.

Ключевые слова: инвестиционные проекты социальной направленности; экономически эффективная политика государственного регулирования

Коды классификатора JEL: H 50

Все государственные инвестиционные программы и проекты, которые в настоящее время находятся в центре внимания российской общественности, направлены на повышение уровня жизни населения современной России, эффективности использования человеческого потенциала, уровня образования, качества здравоохранения, улучшения жилищных условий и полного решения экологических проблем. Все эти программы и проекты имеют социальную направленность, и от того, как они будут реализованы и какую они получают оценку, зависит будущее России. К сожалению, следует констатировать, что в настоящее время отсутствует единая интегральная методология и совершенный инструментарий оценки экономической эффективности инвестиционных проектов социальной направленности.

В связи с этим особую актуальность приобретает теоретическое осмысление экономического содержания и сущности инвестиционного процесса в социальной сфере, путей повышения его эффективности, анализ механизмов принятия решений об осуществлении инвестиций, а также инструментов и схем оценки эффективности бюджетных расходов такого рода.

По-настоящему интенсивная разработка концепции человеческого капитала и инвестиций в него началась в 50–60 годы двадцатого столетия. Пионером исследования человеческого капитала стал Джекоб Минсер [5], который опубликовал работу на эту тему в 1958 году даже раньше, чем лауреат нобелевской премии 1979 года Теодор Уильям Шульц и лауреат нобелевской премии 1992 года Гэри Беккер, которым обычно приписывают заслугу открытия этой теории. Труды этих экономистов позволили создать мощную теоретическую основу современной концепции человеческого капитала, которая породила огромное количество исследований по данной проблематике.

Важную роль в исследовании процесса оценки инвестиционных проектов социальной направленности в современных условиях сыграли работы Виленского П.Л. [1], Грачевой М.В. [2], Крюкова С.В. [3], Лившица В.Н. [4], и многих других. В методиках оценки эффективности инвестиционных проектов социальной направленности, получивших распространение в России за последние десять лет, получил реализацию денежный подход, в котором результаты и затраты проекта выражаются в поступлениях и расходах денежных средств.

В узком смысле инвестиционный проект социальной направленности – это инвестиции по разделу «капитальные расходы», предусмотренные соответствующим законом о бюджете и израсходованные органом государственной власти или органом местного самоуправления на здравоохранение, образование, строительство, реконструкцию, ремонт или закупку оборудования для объекта социальной инфраструктуры, балансовая стоимость которых увеличится по результатам окончания проекта.

В то же время, с позиции оценки экономической эффективности представляется обоснованной предположение, что более широкий, общий процесс расходования бюджетных средств и функционирования общественного сектора экономики целесообразно рассматривать в основной своей массе как специфическую форму инвестиций в социальную сферу, не замыкая его только на капитальных расходах бюджетов.

Строго говоря, далеко не все государственные расходы можно напрямую отнести к инвестициям, даже в целях оценки их экономической эффективности и результативности. Например, к инвестициям не следует относить уже упоминавшиеся процентные расходы бюджета, хотя и они могут быть элементом организационно-экономического механизма инвестиционного проекта социальной направленности. В то же время, без всякого сомнения, к инвестициям следует отнести капитальные расходы бюджетов всех уровней. Все прочие расходы бюджетов, направленные на реализацию функций государственного управления в различных областях, таких как судебная власть, правоохранительная деятельность, обеспечение безопасности, реализация государственной экономической политики в различных отраслях народного хозяйства, охрана окружающей среды, обеспечение рационального природопользования, реализация государственной

социальной политики, образование, культура, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство тоже можно представить в форме инвестиций. Это необходимо для оценки их экономической эффективности при условии принятия положения о том, что расходы в этой сфере являются инвестициями, прежде всего, в человеческий капитал, который представляет собой накопленный людьми, проживающими на определенной территории, запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые используются в той или иной сфере общественного воспроизводства.

Нам представляется, что в рамках данного подхода целесообразно рассматривать большую часть государственных расходов как процесс, по своей экономической сущности идентичный процессу промышленного инвестирования общественных ресурсов в человеческий капитал и социальную сферу с целью их воспроизводства и получения экономической прибыли.

С другой стороны, государственные расходы далеко не всегда осуществляются в форме проекта. Хотя ограничиваться рассмотрением проектов лишь для расходов в форме капитальных вложений, которые обладают наиболее ярко выраженными свойствами проектов, тоже было бы неверно.

Конечно, реконструкция отдельной школы или строительство районной больницы – это инвестиционные проекты, реализованные в форме капитальных вложений. В то же время, текущие расходы областного бюджета, направляемые, например, на выполнение целевой экологической программы оздоровления водного бассейна реки Темерник Ростовской области, также можно отнести к расходам на финансирование инвестиционного проекта. Расходы областного бюджета на здравоохранение, образование, транспорт, экологию, рациональное природопользование и другие социальные нужды, которые и составляют большую часть расходов бюджета, также могут рассматриваться как финансирование социальных проектов. Это станет возможным в том случае, если, хотя бы декларативно, присутствует нацеленность действий органов государственной власти на результат, принимается во внимание ограниченность ресурсов и установлен горизонт времени. Существует социальная проблема, и государство в условиях ограниченности времени и других ресурсов ставит себе задачу ее в определенной степени решить.

Следуя такому подходу, мы считаем правильным исходить из того, что расходы бюджета, за исключением процентных расходов, представляют собой финансирование социальных инвестиционных проектов. Это могут быть инвестиции в основной или человеческий капитал, но в любом случае мы можем рассматривать данные расходы как государственные вложения денежных средств в различные формы финансового и материального богатства общества с целью его дальнейшего роста. Нацеленность на результат – отличительная черта проектного подхода, которой часто не хватает российской системе осуществления государственных расходов, которая еще в значительной мере ориентирована на процесс. Однако нам представляется крайне полезным взглянуть на них с «проектной» точки зрения.

Этот вывод связан еще и с тем, что социальный проект, как и любой другой проект, не может быть реализован наполовину. Недофинансированное образование, здравоохранение, культура и социальное обеспечение никогда не смогут дать ожидаемого результата. Социальная реформа, начатая государством и не доведенная до логического завершения, представляет собой пример такого рода проекта. Несмотря на то, что все большее распространение получает такой метод управления государственными расходами, как программно-целевое управление, при котором разрабатывается цель управления и механизм реализации, сроки и состояния промежуточных значений процесса, с позиции оценки экономической эффективности более предпочтительно воспользоваться понятием инвестиционного проекта.

С учетом сказанного выше, приведем определение предмета настоящего исследования в широком смысле: социальный инвестиционный проект – это ограниченное по времени целенаправленное изменение государством отдельной социальной подсистемы с установленными требованиями к социальным последствиям осуществления запланированного комплекса действий, предусматривающего вложение денежных средств и других ресурсов, возможными рамками расхода ресурсов и специфическим организационно-экономическим механизмом. Здесь организационно-экономический механизм реализации проекта есть форма взаимодействия участников проекта.

Данным определением мы исключаем из объекта исследования социальные инвестиционные проекты, в которых инвестором выступают частные юридические или физические лица, так как оценка их экономической эффективности не носит специфического характера и должна выполняться в соответствии с методиками, разработанными для оценки эффективности коммерческих проектов. Это справедливо даже в том случае, если мы сталкиваемся с частными инвестициями в объекты, традиционно относимые к социальной сфере.

Необходимо подчеркнуть, что целью инвестиционного проекта в социальной сфере, финансируемом за счет государственных средств, является рост благосостояния общества, богатства нации. Под этим углом зрения мы и будем рассматривать все остальные свойства объекта исследования. Ресурсы, расходуемые в ходе реализации социальных инвестиционных проектов, являются не менее дефицитными, чем ресурсы, затрачиваемые частным сектором экономики. Дефицитные ресурсы должны использоваться таким образом, чтобы выгоды от них были максимальными, за вычетом затрат, связанных с их использованием в каждом случае. Поэтому, исследуя сущность и природу социальных инвестиционных проектов нас, прежде всего, интересует их важнейшее свойство – эффективность, т.е. степень достижения главной цели проекта – роста благосостояния общества.

Инвестиционные проекты, реализуемые в социальной сфере, в соответствии с определением, данным выше, достаточно специфичны для того чтобы можно было говорить об обособленной системе методов,

моделей и инструментов оценки их эффективности. Проблемы, связанные с особенностями моделирования потоков затрат и результатов социальных инвестиционных проектов, специфике их преобразования в денежные потоки и расчету соответствующих показателей эффективности, находятся в центре внимания авторов в целом ряде их исследований в последние годы. Среди наиболее важных направлений в этих исследованиях занимают особое место проблемы, связанные с ролью государства в финансировании проектов в социальной сфере.

Реализованная в настоящее время на практике модель инвестиционного процесса в социальной сфере является малоэффективной и деформированной, характеризующейся отсутствием устойчивых механизмов экономического роста, хроническим дефицитом финансово-инвестиционных ресурсов, а также слабостью и непоследовательностью государственной политики в сфере инвестирования, что заставляет в данном контексте говорить о необходимости качественного улучшения государственной деятельности в этой сфере.

Акцентируя внимание на мотивационных аспектах оценки эффективности инвестиционных проектов социальной направленности, без понимания которых невозможно полное системное описание исследуемых процессов, нужно отметить, что анализ практики оценки демонстрирует катастрофический дефицит действенных стимулов ее выполнения. Например, можно выделить несколько причин, чаще всего фигурирующих в качестве обоснования государственными органами отсутствия полноценной экономической оценки выполняемых ими действий.

Во-первых, это – относительно высокая стоимость оценки. Всегда найдется какая-либо другая первоочередная проблема, требующая незамедлительного решения, более приоритетная, чем расходование средств на оценку готовящихся или уже реализованных проектов.

Во-вторых, для оценки социального проекта может потребоваться значительное время. Предварительная оценка проекта на стадии его отбора может быть и не столь продолжительна, но мониторинг его реализации и оценка результатов, как и сам проект, могут затянуться на годы. Сменяются власти, приходят новые администрации, происходит замена чиновников. Каждый из них имеет свое представление о проекте, свое мнение по поводу необходимости его реализации, свое видение решения проблемы, свои амбиции в данной области и т.д. В оценку привносится мнение новых чиновников об их предшественниках, позиция новой администрации по отношению к политике, реализованной предыдущей администрацией.

В-третьих, на решение о выполнении оценки социального проекта влияют сложность выполнения соответствующих процедур, наличие и доступность специалистов.

В-четвертых, это – политическая болезненность результатов. По данным специалистов Всемирного Банка [6], успешными можно назвать не более трети всех реализуемых проектов в социальной сфере, что по логике оценки должно иметь адекватные последствия для лиц, реализовавших проект.

В-пятых, данное отношение инвесторов к результатам проектов естественным образом повлияло на степень методической разработанности данного вопроса в мировой и отечественной науке, т.е., говоря иными словами, отсутствуют простые, легко выполнимые алгоритмы оценки, а также необходимые для их реализации массивы статистических данных.

Концептуальный подход к пониманию сложившейся ситуации базируется на системе теоретических положений, подкрепленных эмпирико-фактологическим материалом, получивших в современной экономической науке название «теория общественного выбора», которая дает объяснение парадоксальной, на первый взгляд, незаинтересованности непосредственного инвестора в оценке результатов своей деятельности.

Анализируя рынок, мы оперируем понятиями спроса и предложения, а при исследовании процесса принятия инвестиционных решений социальной направленности государственными органами подобными противоположными субъектами отношений выступают, с одной стороны, различные по своим целям и требованиям группы избирателей и лоббистские организации, а с другой, – политики.

Идеалом является установление таких общественных институтов, которые, подобно конкурентному рынку, позволят преследующим индивидуальные интересы политикам и государственным организациям одновременно обеспечить и общественные интересы.

Исследования, проводимые специалистами Всемирного Банка в различных странах мира, показывают, что проекты достигают больших результатов в окружающей экономической среде с небольшими деформациями рынка, которые создаются интервенциями государственных органов в рыночные отношения, по сравнению с проектами, реализуемыми в сильно трансформированной экономической среде, где господствуют административные методы регулирования экономики. Базовыми вопросами, с ответа на которые должна начинаться оценка любого инвестиционного проекта социальной направленности, являются, во-первых, насколько адекватно природе и сущности проекта изначальное решение о том, что проект следует реализовать в общественном секторе, и, во-вторых, соответствуют ли макроэкономические условия требованиям проекта.

В случаях, когда полноценные рыночные процессы в силу каких-либо причин не действуют, интервенции государства могут быть обоснованы с точки зрения эффективности. Основные случаи, когда реализация государственного инвестиционного социально-ориентированного проекта может быть оправдана, представлены на следующем рисунке:

В случае идентификации дисфункций рыночных отношений и деформации рынка государственные органы, как правило, могут предпринять меры по их устранению еще до начала реализации проекта и, тем самым, обеспечить его экономическую эффективность.

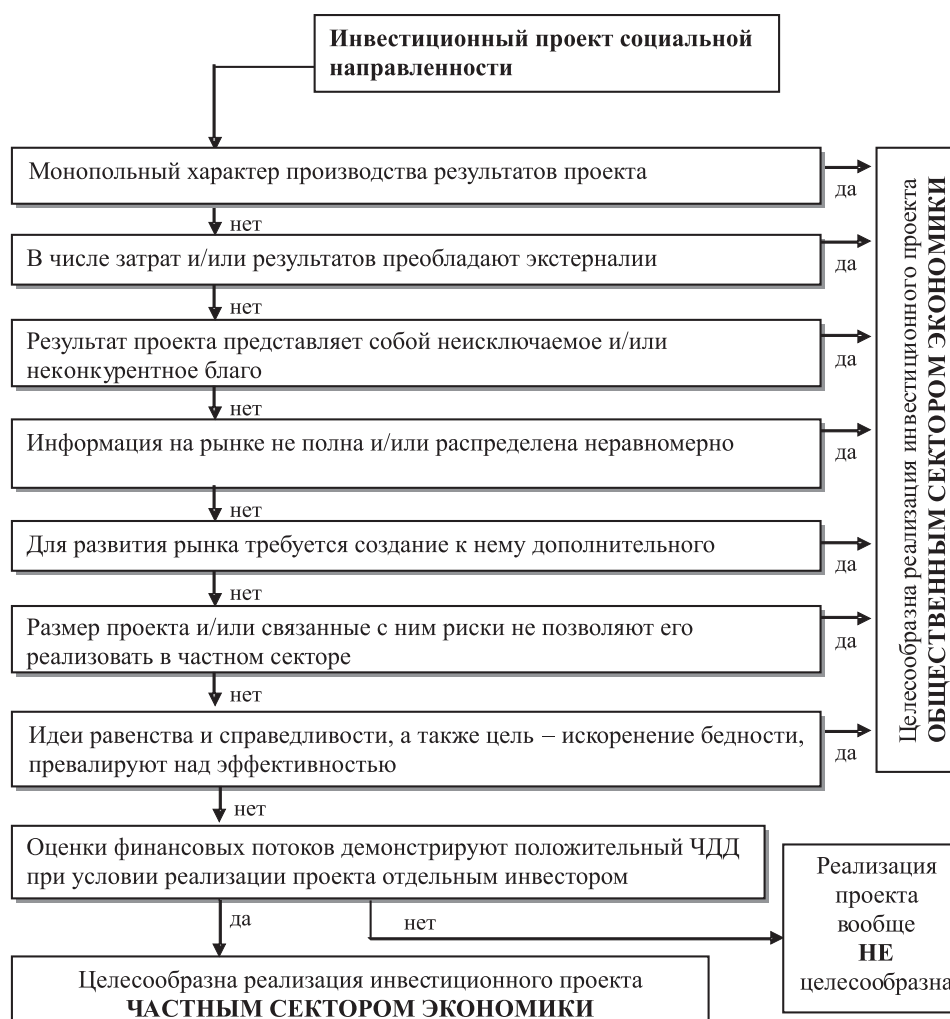


Рис. 5. Алгоритм принятия решения об инвестировании в проект социальной направленности с точки зрения экономической эффективности

В проектах, связанных со значительными институциональными изменениями и политическими реформами, оценка эффективности проекта неразрывна с оценкой политических аспектов проекта и его институциональных компонентов. Взаимовлияние проекта и более широких целей развития реализующего проект сектора экономики, а также общества, в целом должно стать неотъемлемой частью экономического обоснования проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк Н.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учебно-практическое пособие. М.: Дело, 2001.
2. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Продвинутый курс. М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Крюков С.В. Методы и модели оценки и выборов инвестиционных проектов: Монография/РГЭУ. Ростов Н/Д, 2001.
4. Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Учет нестандартности при оценках инвестиций в России. Аудит и финансовый анализ. №1. М.: Изд. Дом «Компьютерный аудит». 1999.
5. Mincer Jacob. Schooling, Experience and Earnings. National Bureau of Economic Research, 1974.

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ТЕОРИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И КЛАССИФИКАЦИЯ

БОЧКОВ А.А.

ФГОУ ВПО Кубанский государственный аграрный университет, кафедра экономики предприятий, доцент, к.э.н.
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13, 8(861) 255-26-56; uver@tsrv.ru

Статья посвящена экономико-теоретическому анализу модернизационных теорий развития аграрной сферы и их классификации для целей создания единой концепции модернизации в рамках перехода от трансформационной к инновационной модели развития

Ключевые слова: теории экономического развития; модернизация; предпосылки модернизации; институциональные изменения

Коды классификатора JEL: O1; O31

Современный этап экономического развития России, характеризуемый как переход от трансформации к модернизации, отличается принципиальной спецификой осуществляемых преобразований. Если рыночная трансформация 1990-х гг. сопровождалась системными, радикальными изменениями экономических основ – собственности, механизма координации поведения экономических агентов, форм и способов распределения доходов и др., то модернизация – это обновление элементов экономической системы, в России – прежде всего, государственной экономической политики, ее поворот к решению отложенных на полтора десятилетия социальных проблем и проблем агропромышленного комплекса.

Поскольку модернизация – это одна из форм экономического развития, то в качестве ее теоретической основы выступает современные *Developments economics* – теории экономического развития. Модернизационный этап развития российской экономики, характеризующегося двойственностью результатов рыночно-трансформационных преобразований, – с одной стороны, высокая 10-летняя посткризисная динамика (в 2008 г. ВВП увеличился на 6% при среднегодовом приросте глобального ВВП на уровне 4%, а рост производства продукции сельского хозяйства за 9 месяцев 2008 г. составил 106,6 %, что на 2,2 процентных пункта выше по сравнению с 2007 г.), а с другой – глубокая и углубляющаяся дифференциация населения по доходам, – в качестве важнейшей задачи выдвигает необходимость завершения институциональных преобразований, несколько запаздывающих в сравнении с другими сферами рыночного реформирования. Этим обусловлена необходимость теоретической идентификации места и роли теории модернизации в совокупности современных теорий экономического развития (*Developments economics*). Причем, поскольку агропроизводство глубоко локализовано в рамках определенных территориальных ареалов своего функционирования в связи с его территориально-климатической привязкой, то эта задача дополняется значимостью анализа роли региональных факторов в экономическом развитии аграрной сферы, особенно южных, зернопроизводящих регионов России, и требует историко-генетического исследования теорий модернизации в рамках теорий экономического развития как индустриальных, так и аграрных развивающихся стран.

Общие теории экономического развития классифицируются в соответствии с основными экономико-теоретическими школами: неоклассическая; кейнсианская; институциональная и неинституциональная; экономика благосостояния. Безусловно, проблема экономического развития входит в предмет исследования практически всех экономистов-теоретиков, но пик исследований в рамках *Developments economics* приходится на вторую половину XX в., когда объектом анализа стали развивающиеся страны, освободившиеся от колониальной зависимости. Это поставило перед ними проблему выбора пути дальнейшего развития, что и стимулировало поток исследований по этой злободневной проблеме. Причем, первоначально они развивались не в рамках старой неоклассической школы, а с позиций кейнсианской парадигмы, доминировавшей в экономической теории вплоть до 1970-х гг. Согласно Дж. М. Кейнсу, важнейшим фактором экономического роста выступает приток ресурсов, эффективное использование которых необходимо контролировать в государственных масштабах централизованно. Среди кейнсианских теорий экономического развития выделяются модели «порочного круга нищеты», «большого толчка», «модель с двумя дефицитами». Главной проблемой, которая решается в этих моделях, является преодоление экономической отсталости аграрной страны посредством мобилизационной стратегии, направленной на замену внешних источников финансирования внутренними, импортозамещение, концентрацию внутренних инвестиций для обеспечения высоких, «прорывных» темпов роста.

Теория «большого толчка» является синтезом теоретических концепций «порочного круга нищеты» и «самоподдерживающегося роста», П. Розенштейн-Родана, использованных позднее Р. Нурксе, Х. Лейбенштайном и др. для обоснования предпосылок модернизации экономик отсталых аграрных стран.

На базе этих общих теорий экономического развития выделяются, на наш взгляд, соответствующие теории модернизации аграрной сферы экономики. Первой теорией модернизации аграрной сферы выступает теория «порочного круга нищеты» Х. Лейбенштайна, которая базируется на применении модели общего экономического равновесия к анализу экономики аграрных стран, основанной на соотношении между ростом численности населения и изменением экономических условий. В характеризуемых высокими темпами прироста населения аграрных странах рост среднедушевых доходов на основе модернизации сельского хозяйства, обеспечивающей повышение производительности труда зачастую «съедается» приростом населения, поскольку рост урожайности позволяет улучшить структуру питания, что выражается в снижении показателя смертности, и ведет к повышению естественной продолжительности жизни. Но при этом демографический рост интенсифицирует использование имеющего в распоряжении аграрного общества основного фактора производства – земли, поскольку детерминирует парцелляризацию земельных участков и ведет к падению урожайности, т.е. к постепенной ликвидации эффекта осуществленной модернизации.

Согласно варианту Р. Нурксе, стагнация обусловлена, в частности, нехваткой ресурсов для модернизации. Логика Р. Нурксе следующая: недостаток капитала обуславливает низкий уровень производительности труда и, следовательно, низкий уровень доходов населения и слабую покупательную способность, что снижает стимулы к модернизации на основе инвестирования. В силу этого ограниченность сбережений и мотивов модернизации систематически воспроизводит недостаток капитала в качестве специфической черты развивающихся аграрных стран. В целом, по нашему мнению, эта теория модернизации характеризуется двумя главными недостатками – отождествлением причины и следствия и отсутствием строгой причинной зависимости каждого последующего фактора от предыдущего.

Следовательно, согласно кейнсианской традиции, «порочный круг нищеты» связан с низким уровнем дохода, который, обуславливает низкий уровень потребления и сбережений. В свою очередь, низкий уровень потребления детерминирует неэффективный спрос, сужение внутреннего рынка и низкие темпы модернизационных инвестиций, приводящие к низкой эффективности производства, невысокой прибыльности и отсутствию мотивов модернизации, что замыкается на невысоком уровне доходов населения (рис. 1).



Рис. 1. Модель «порочного круга нищеты» как кейнсианская теория модернизации
[составлено по: 3, с. 40]

Логическое развитие теории «порочного круга нищеты» получила в концепции перехода к самоподдерживающемуся росту на основе модернизации техники, отраслевой структуры экономики, включая структуру потребления населения. У. Ростоу тестирует эффект модернизации как «развитие» высокими темпами роста, т.е. выдвигает на первый план соотношение объема инвестиций и темпов роста ВВП, а глубокие социальные и институциональные изменения рассматривает как факторы второстепенного характера. На наш взгляд, данная концепция модернизации недооценивает ее социально-правовые аспекты, абстрагируется от анализа специфики социально-экономических сдвигов при индустриальной модернизации аграрных обществ, что снижает степень ее системной значимости.

В целом с учетом отмеченных недостатков и противоречий сценарных прогнозов аграрной модернизации теория «порочного круга нищеты» сформировала теоретико-методологические предпосылки разработки новых теорий модернизации – концепций «большого толчка», основанных на модели экономического роста Харрода-Домара, обосновывающих концепцию модернизации «третьих стран» за счет крупных инвестиций, обеспечивающих самоподдерживающийся рост. Причем, первоначальный объем вложений должен быть достаточно масштабным для обеспечения необратимости движения. В противном случае замедления будут использоваться на удовлетворение текущих потребностей (как это было в России в 1990-е гг.), которые в развивающихся странах возрастают вследствие демографического роста. Следовательно, инвестиционный толчок повышает темпы роста среднедушевых доходов до критической массы, позволяющей начать предпринимательскую деятельность, как правило, вне аграрной сферы, что обеспечивает дальнейший рост доходов. В результате растет покупательная способность населения, совокупный спрос как стимул активизации предпринимательской деятельности, что мультипликативно увеличивает первоначальный эффект.

Поскольку рынок, по мнению представителей теории «большого толчка» сам по себе не в состоянии осуществить модернизацию и вывести экономику развивающихся стран из «порочного круга нищеты», то требуется соответствующая модернизационная денежная и фискальная политика государства по мобилизации крупных капитальных ресурсов на недобровольной основе принудительных сбережений (например, сталинские займы у населения). Такое критическое отношение неокейнсианцев к регулирующей способности рынка детерминирует использование макроэкономического подхода при определении оптимальных темпов модернизации экономики на основе целенаправленного, регулируемого мерами государственной экономической политики распределения инвестиций по отраслям для достижения главного результата – повышения темпов роста экономики.

В рамках неоклассической школы модернизация характеризуется как преодоление отсталости, существующей вследствие четкой дуалистичности экономики и сложившихся диспропорций в межсекторных экономических связях. В соответствии с моделью дуалистической экономики в аграрной сфере доминируют докапиталистические формы производства, а в промышленности – капиталистические. Однако, по нашему мнению, обе эти сферы национальной экономики внутренне неоднородны, в них присутствуют, хотя и в разном соотношении рыночные и нерыночные формы производства.

В дальнейшем развитие описанных теорий модернизации осуществлялось через включение в предмет исследования источников модернизации все новых факторов – технологии, человеческого капитала, рациональных ожиданий, а также на основе оценки вкладов образования, медицины, экологии в экономический рост и преодоление отсталости.

Согласно У.А. Льюису, Р. Солоу, Р. Лукасу и др. неоклассикам традиционная аграрная сфера – это слабо-развитая экономика с квазистабильным равновесием, примитивной технологией и основанных на местных обычаях и традициях навыках хозяйствования. По Льюису, модернизация обеспечивает экономическое развитие путем реаллокации ресурсов из аграрной сферы в промышленный сектор на основе обеспечения мобилизации сбережений населения и трансформации их в инвестиции. Следовательно, модернизация – это, по Льюису, сужение менее производительной аграрной сферы национальной экономики и расширение более производительного современного промышленного сектора [6, с. 402].

Однако, на наш взгляд, описанная модель двухсекторной экономики достаточно абстрактно отражает реальную экономическую действительность развивающихся стран. В частности, предприниматели стран «третьего мира», как правило, не соответствуют традиционным характеристикам Й. Шумпетера, поскольку характеризуются низкими предпринимательскими способностями, ответственностью и дисциплиной, поскольку для населения развивающихся стран в целом свойственны ограниченные потребности, отсутствие инициативы и низкая производственная дисциплина. Кроме того, сохранение продовольственной самообеспеченности в условиях сужения традиционной аграрной сферы может обеспечиваться только на основе его технологической модернизации, способствующей повышению производительности труда остающегося в аграрной сфере населения. Именно это показала сталинская индустриализация, не только сузившая аграрную сферу, но и модернизировавшая его на индустриальной, промышленной основе.

Безусловно, согласно мировому опыту, оптимизирует благосостояние страны модернизация, сочетающая трудо- и капиталоемкие технологии и отрасли. Анализируя провалы модели модернизации Льюиса, Нуреев Р.М. подчеркивает неперспективность поддержки трудоёмких производств, способствующих замедлению научно-технического прогресса в развивающихся странах [3, с.91]. Но с другой стороны, капиталоемкие технологии ведут к росту без развития, поскольку при этом сужается спрос на труд, и прибыль инвестируется в более производительные, вытесняющие живой труд технологии.

Следует отметить, что описанные модели модернизации нацелены лишь на макроэкономическое развитие с использованием различных инструментов кредитно-денежной и фискальной политики, стимулирующих инвестиции, внутренний спрос, технологическую модернизацию национальной экономики в целом, что снижает их значимость для стимулирования модернизации аграрной сферы региона.

Таким образом, неоклассический подход в отличие от кейнсианского на основе структурного анализа формирует двухсекторную модель экономики и рассматривает ее модернизацию как результат перелива ресурсов из одного сектора в другой. Более современные неоклассические теории модернизации расширяют спектр учитываемых факторов производства на основе включения в анализ технологии, человеческого капитала и связанных с ними институтов в качестве параметров производственных функций Р. Солоу.

К числу моделей модернизации на основе доминантности человеческого капитала относится модель Р. Лукаса, где выпуск рассматривается как функция запаса человеческого капитала при условии устойчивого долгосрочного роста на основе неограниченности человеческого капитала. При этом каждый индивид может либо участвовать в текущем производстве, либо получать образование и накапливать человеческий капитал, поскольку распределение времени между данными альтернативами определяет темп роста системы. Уменьшение времени, затрачиваемого на производство товаров в обществе, приводит к сокращению текущего выпуска, но при этом ускоряются капиталовложения в человека, обеспечивающего модернизацию в следующем периоде, т.е. увеличивается выпуск в будущем. Кроме того, тестируется наличие положительного экстернального эффекта накопления человеческого капитала общества, поскольку это обеспечивает повышение производительности труда каждого его члена. Эта зависимость по Лукасу отражается следующей производственной функцией [7, с. 164–165]:

$$Y = AK^b (uhN)^{1-b} h^{*r}$$

где b – положительная константа, N – число рабочих дней, u – рабочее время, h – трудозатраты в единицах эффективности, а произведение этих трех величин характеризует затраты труда, h^{*r} – внешний эффект, который индивид рассматривает как параметр оптимизации при выборе между склонностью к потреблению и затрачиваемым на работу временем. При накоплении человеческого капитала выпуск растет и прямо, и косвенно, т.е. через внешний эффект.

Однако, на наш взгляд, модель модернизации Лукаса основана не на факторе человеческого капитала как производной от образования, а скорее на факторе знаний. Предположение о неограниченном росте образования выступает одним из способов адаптации модели Лукаса к фактору человеческого капитала. С этой позиции знания учащихся в 2008г. значительно превышают знания той же категории в 1980г. и обуславливают существенное различие в их производительности труда при последующей занятости: каждое новое поколение усваивает все более новые и высокие достижения научно-технического прогресса, тогда как значительная часть знаний и навыков, освоенных старшими поколениями, морально устаревает.

Несмотря на принципиальные различия неокейнсианских и неоклассических моделей модернизации, они основаны на сходной методологии. В отличие от них институционализм основывается на качественно иных теоретико-методологических предпосылках, позволяющих обосновать необходимость применения более реального подхода к исследованию экономической динамики, в частности аграрных развивающихся стран в отличие от упрощенных моделей дуалистической экономики.

Так, согласно Г. Мюрдалю, развитие на основе модернизации представляет собой повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества при сокращении разницы между наиболее богатыми и бедными [2, с. 33]. Т. Шульц подчеркивал приоритетность институциональных изменений перед всеми остальными при определении параметров модернизации и полагал, что именно вложения в человеческий капитал, рост ценности человеческого труда становятся важнейшими факторами преобразования экономики, модернизации экономических и юридических институтов [9, с. 62].

Институциональный подход к исследованию проблемы устранения абсолютного и относительного обнищания, сокращения неравенства, увеличения занятости и роста качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом показал, что развитие включает не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, в частности, формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценная модернизация невозможна. Д. Норт и Р. Томас выделили в качестве основополагающих факторов модернизации технологию и законодательное оформление института прав собственности [8, с. 1–2]. В социально-институциональной теории экономической динамики А. Сена модернизация трактуется как расширение реальных прав и свобод индивидов [5, с. 21, 23]. Поэтому свобода и права человека являются неотъемлемыми компонентами развития, определяют качество долгосрочного экономического развития. Однако, по нашему мнению, они представляют собой лишь одну группу институтов, значимость же всех остальных для развития принижается. При этом более существенное воздействие на экономическое развитие оказывает в целом нравственный фактор экономического прогресса [1, с. 19] – то, что институционалисты называют неформальными институтами, прежде всего, институтом доверия.

Наиболее поздней моделью модернизации является концепция «устойчивого экономического развития» или экологической модернизации, поскольку в начале 1970-х годов возникли антропогенные предпосылки экологической катастрофы. Категория «устойчивое развитие» является ответом на императив оптимизации темпов экономического роста и задачи сохранения окружающей среды, что, на наш взгляд,

достаточно значимо для аграрной сферы. Таким образом, содержательное наполнение и усложнение концепции модернизации на основе устойчивого развития связано с включением в нее не только вопросов экологии, но и финансового, социального, демографического и других блоков задач, что требует дальнейшего переосмысления внутренних и внешних факторов модернизации и разработки таких методологических предпосылок, которые позволили перейти на следующий этап в изучении ее источников и перспектив.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богомолов О. Нравственный фактор экономического прогресса // Вопросы экономики. – 2007. – № 11.
2. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». – М., 1972.
3. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – М., НОРМА, 2008.
4. Нуреев Р. Теории развития: неоклассические модели становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 149.
5. Сен А. Развитие как свобода. – М., 2004.
6. Lewis W. The Theory of Economic Growth. – New York, 1959. – P. 402.
7. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. – 1988. – № 22.
8. North D., Thomas R. The Rise of the Western World. – Cambridge University Press, 1973.
9. Schultz T. Investment in Human Capital/ the Role of Education and of Research. N.Y., 1971.

КОНЦЕПЦИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

НАУМОВ Ю.Г.

Академия управления МВД России, заместитель начальника кафедры организации финансово-экономического и тылового обеспечения, к.э.н., доцент, 125171 Москва, ул. Зои и Александра Космодемьянских, д. 8

Автор считает, что коррупция стала органическим элементом сложившейся в России экономической и политической системы. В статье дан обзор как общегосударственных, так и региональных антикоррупционных программ

Ключевые слова: коррупция; государственное регулирование

Коды классификатора JEL: K 42

О коррупции уже сказано очень много на всех уровнях российского общества. Прделана масштабная аналитическая работа, которая не может не впечатлять. Но проблема, как все мы видим, продолжает оставаться для России весьма острой.

Хорошо известно, что во многих государствах мира коррупция также является серьезной проблемой. По данным Всемирного банка, на взятки в мире в настоящее время ежегодно расходуется свыше триллиона долларов. К большому сожалению, едва ли не треть этой суммы приходится на Россию [3, 5, 7].

Рассмотрим, что же препятствует формированию в нашей стране эффективного антикоррупционного механизма. Но сначала необходимо уточнить некоторые общие подходы к анализу проблем коррупции.

Что следует понимать под коррупцией? Этому вопросу посвящены многочисленные исследования, определение коррупции содержится в ряде международных и национальных правовых актов, но до сих пор какого-то всеми признанного понятия не выработано.

Наиболее часто термин «коррупция» употребляется для обозначения различного рода злоупотреблений служебным положением в личных целях. Такое понимание представляется чрезмерно широким, т. к. сюда в результате попадают и разнообразные хищения, а также злоупотребления, не связанные с коррупционными актами как своего рода сделками, подобными купле-продаже.

На наш взгляд, коррупция представляет собой не что иное, как торговлю властью в государственном – прежде всего – и негосударственном секторах. Другими словами, коррупция – это нелегальный рынок властных полномочий, обмен власти на выгоду в ущерб принципу социальной справедливости.

Именно подкуп, который оборачивается продажностью подкупаемых, характеризует, как правильно отмечает ряд экспертов, содержание коррупции. Подкуп является стержнем коррупции, присутствует в ней всегда. Примечательно, что и в резолюции XVII Международного конгресса уголовного права (сентябрь 2004 г.), посвященной коррупции в международных деловых отношениях, коррупция определена именно как «злоупотребление властью в обмен на выгоду» [19].

Для правильного понимания особенностей коррупции важен и учет целей участников заключаемой противоправной сделки: в ее основе всегда лежит обоюдно извлекаемая сторонами выгода в самом широком понимании. Она может носить конкретный, материальный характер и выражаться, например, в деньгах, имуществе, ценных бумагах. Выгода может вовсе не носить материального характера и быть нематериальной (помощь в избирательной кампании, лоббирование чьих-либо интересов и т. п.) [9].

Вместе с тем, учитывая довольно тесную связь коррупции с иными злоупотреблениями (нередко коррупция сопровождается сопряженными с ней хищениями и иными противоправными деяниями), полагаю возможным и полезным говорить также и о действиях коррупционной направленности. Сюда войдут наряду со взяточничеством как наиболее опасной формой коррупционных деяний также иные должностные злоупотребления и хищения путем злоупотребления служебным положением.

2. Современные особенности коррупции. Из обычной деловой практики ведения бизнеса коррупция становится все более политизированной, перемещаясь во властные структуры. По оценкам экспертов, с некоторых пор стало сложно обнаруживать разницу между политическими партиями, правительствами, фирмами, правоохранительными органами и структурами организованной преступности. Немецкий криминолог В. Хетзер полагает, что «во многих странах продажность стала уже основным принципом общественного устройства», «важным элементом в борьбе за политическую власть». На этом основании высказываются понятные сомнения в самой возможности выработки государственной стратегии борьбы с коррупцией. Правоохранительные органы становятся бессильными в рамках политических и экономических систем, связанных, по сути дела, круговой коррупционной порукой [2, с. 36-37].

Помимо политизации, сегодня наметились по крайней мере еще три тенденции в развитии коррупционных отношений.

Во-первых, это экспансия коррупции. Случайные коррупционные связи становятся все более устойчивыми и в итоге трансформируются в мощные коррупционные сети. Некоторые криминологи (например, А.В. Малько) называют это даже «коррупционной оккупацией». Думается, что здесь больше подошло бы сравнение нынешнего коррупционного состояния общества с раковой опухолью, которая требует хирургического вмешательства.

Во-вторых, сегодня в мире наряду – и в связи – с экономической глобализацией происходит интернационализация и глобализация коррупции. Формы используемых коррумпированных денежных потоков все больше и больше делаются недоступными для контроля со стороны национальных правоохранительных органов. Реакцией на эту тенденцию отчасти явилось принятие международным сообществом в 2003 г. Конвенции ООН против коррупции.

Еще одна тревожная тенденция – расширение сферы легализации коррупции, т.е. придания видимости законности коррупционным сделкам. Сегодня на перспективу создаются сетевые системы и разделяются по времени оказание услуг и их оплата, что, естественно, затрудняет документирование фактов взяток. Расширяется и спектр разнообразных способов взяточничества и их маскировки. В результате такая легализованная коррупция выпадает из поля зрения правоохранительных органов и безнаказанно распространяется дальше [2, 44].

3. Особенности проявления коррупции в современной России. Говоря о возможности формирования определенной государственной стратегии борьбы с коррупцией в нашей стране, мы прежде всего должны учитывать масштабы данного явления и особенности его эволюции и причин. Сегодня уже практически никто не сомневается, что реальная ситуация с коррупцией в нашей стране стала критической. По экспертным данным, за последние пять лет ситуация заметно ухудшилась: сегодня 70% граждан втянуты в коррупционные связи. Правоохранительные органы страны в последние годы выявляют все больше преступлений коррупционной направленности. Так, МВД сообщает о 37 тысячах, а Генеральная прокуратура – о 92 тысячах преступлений, связанных с коррупцией, в прошлом году [4, 12].

Довольно объективно и достаточно обстоятельно ситуация с коррупцией в стране описана в недавнем докладе подкомиссии Общественной палаты РФ по проблемам противодействия коррупции «Уровень коррупции в Российской Федерации и некоторые антикоррупционные приоритеты» (декабрь 2006 г.). В названном докладе совершенно верно отмечается, что поражение коррупцией властных структур неизбежно приводит к снижению роли государства как регулятора социально-экономических процессов, стимулирует паразитирование незначительной части общества на проблемах и тяготах большинства, переводит нормальную систему взаимоотношений между людьми в теневую, зачастую криминальную сферу. В этом – безусловно полезном – документе конкретно перечислены зоны, наиболее пораженные коррупцией, и описаны коррупционные механизмы, определены антикоррупционные приоритеты и т. п.

Представляется, что совершенно правы аналитики, утверждающие, что с конца 1990-х гг. коррупция в России приобретает принципиально новое качество: из разовых эпизодических услуг она превратилась в полуполегалную политико-экономическую государственную систему. Теперь чиновники фактически непосредственно переходят на содержание крупного бизнеса. Стать чиновником, не используя публичные возможности в частных целях, становится проблематичным. В коррупционной системе практически нельзя получить должность, связанную с использованием публичных возможностей, если ты не входишь в систему круговой поруки.

Особенностью коррупции в современной России является то, что она выступает своеобразным компенсаторным механизмом там, где не работают законы или институты гражданского общества. Сегодня роль коррупции такова: если раньше чиновники выполняли роль обслуживающего персонала, получая мзду за сделки, о которых договорились участники рынка, то теперь они стали предоставлять свои услуги по собственной инициативе, причем все чаще – услуги навязанные. Сегодня главными становятся чиновники, которые облагают данью бизнес. Если раньше бизнес-коррупция была формой существования собственно бизнеса, то сейчас она, увы, стала формой существования госаппарата [10].

Выясняя причины создавшегося положения, нетрудно увидеть, что наша страна попала в коррупционный капкан. У нас сформировалась устойчивая система отношений, фактически провоцирующих коррупционное поведение в различных сферах общественной жизни как на верхних этажах власти (элитарная коррупция), так и в обычных житейских ситуациях (низовая коррупция). Именно эта система делает даже законодательство, как сейчас говорят, коррупциогенным. Именно эта система объективно извращает государственную политику, преобразуя ее в политику коррупционную.

Специалисты сегодня правильно говорят о неотделимости правовой политики от политики социальной, от политической и социально-экономической ситуации в стране. В условиях общего кризиса правовая политика тоже становится ущербной. В условиях тотальной коррупции формированию антикоррупционной политики препятствует коррумпированность самих политиков и включенность их в коррупционные сети.

Таким образом, хотя Россия уже ратифицировала Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности (2000), против коррупции (2003), готова к ратификации Конвенции Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию (1999), выполнение новых международных обязательств остается под вопросом. Оно, скорее всего, сведется, во-первых, к очередной имитации антикоррупционной деятельности, а во-вторых, к тому, что чиновники высокого ранга просто спустятся до уровня борьбы с низовой, бытовой коррупцией [6].

4. Особенности причин развития коррупции в России. Поскольку правовая политика зависит от состояния общества, постольку эффективная антикоррупционная политика должна основываться на учете особенностей причин коррупции.

Самое распространенное объяснение – главная причина разгула коррупции в России носит экономический характер. Это едва ли точно, хотя связь между теневой экономикой и коррупцией, например, вполне очевидна. И все же коррупция имеет не одну причину, а порождается сложным, многослойным причинным комплексом. Представляется, что, во всяком случае, у нас в стране коррупция коренится прежде всего в деформациях политической сферы, деформациях государственной власти, в ее гипертрофии или чаще гипотрофии.

В России главным источником коррупции, на мой взгляд, является вовлечение государственных структур в механизмы распределения капиталов и товарно-денежных потоков. Но это происходит у нас не столько потому, что такова экономика, хотя и поэтому тоже. Само государство, точнее, его политическая элита, втянулось в отношения собственности и распределения. А ведь государство должно только устанавливать правила игры на рынке и не становиться обычным продавцом или покупателем, преследующим индивидуальный интерес. Таким образом, суть проблемы заключена в необходимости изменения направленности политики государства на обеспечение интересов всех граждан, а не только отдельных избранных представителей.

Но здесь возникает вопрос: как соотносятся власть и коррупция? Коррупция – неотделимый элемент власти или ее могильщик? Это – тема для специальной дискуссии. Представляется все же, что власть и коррупция выступают как взаимоисключающие вещи (хотя многие полагают, что наоборот, что это близнецы-братья): либо есть полноценная власть и минимизирована коррупция, либо есть масштабная коррупция и минимизированная власть [11]. Поэтому разрастание коррупции свидетельствует о дальнейшей деградации, «скукоживании», как шагреневой кожи, государственной власти. Таким образом, коррупция есть следствие и свидетельство слабости или иной деформированности государственной сферы.

Здесь было бы уместно уточнить и роль «прозрачности» в генезисе коррупции. Отсутствие такой прозрачности, скрытость (мутность) властных отношений и принимаемых решений – не просто благоприятное условие или благоприятный фон коррупции, а ее самостоятельная причина. Коррупция – это не просто продажность власти, а скрытая, тщательно скрываемая продажность. Именно поэтому механизмы власти должны быть максимально открытыми, прозрачными и эта открытость должна ограничиваться главным образом только интересами сохранения государственной, военной или коммерческой тайны. В этом плане мы согласны с выводом доклада Общественной палаты РФ о том, что должна быть обеспечена, в частности, прозрачность всех процедур осуществления государственных закупок, приватизации, реализации государственных проектов, выдачи государственных лицензий, государственных комиссионных вознаграждений, правительственных гарантированных займов, бюджетных ассигнований и процедур освобождения от налогов. Конечно, следует обязать все государственные и муниципальные органы в обязательном порядке публиковать принимаемые ими решения в периодической печати и на своих сайтах в сети Интернет.

Отметим, что в мире уже есть положительный опыт борьбы с коррупцией при помощи обеспечения максимальной открытости механизма принятия чиновниками решений. Так, в Республике Корея не так давно, как известно, внедрена антикоррупционная программа «OPEN», которая показала весьма высокую эффективность.

Основным экономическим источником коррупции являются процессы, происходящие в области теневой экономики. Неучтенными (и не учитываемыми) деньгами очень просто распоряжаться. Можно с уверенностью утверждать, что доля теневой экономики в экономической сфере государства прямо определяет и уровень коррупции. Сегодня специалисты говорят о появлении в стране феномена, именуемого не иначе как «коррупционная экономика» [8, 18].

Экономической основой сложившегося в стране чудовищного уровня коррупции является, как полагают некоторые специалисты, помимо прочего, также и сырьевой перекоп российской экономики. Выявлена следующая закономерность – чем выше в экономике сырьевая доля, тем выше коррупция и наоборот. Интегральный экономический потенциал в развитых странах на 64% формируется человеческим капиталом и на 20% – сырьевым. В России все наоборот: 72% – сырьевой фактор и лишь 14% – человеческий капитал. Ориентация экономики на сырьевые природные ресурсы приводит к низкой зарплате и росту коррупции. Доморощенные олигархи во многом стали таковыми за счет, по существу, бесплатной и безнаказанной эксплуатации природной ренты.

Социальной базой коррупции служит сильнейшее имущественное расслоение граждан, особенно на фоне общей бедности или слабости государства. Двадцать российских богачей сегодня имеют совокупный доход, сопоставимый с государственным бюджетом страны. Беднейшие страны мира, как показывают специальные исследования, в то же время и самые коррумпированные. В этих странах возникает порочный круг: коррупция препятствует экономическому развитию, а общая бедность провоцирует новый виток коррупции. Не случайно В.В. Путин в Послании Федеральному собранию РФ в 2006 г. констатировал обогащение отдельных граждан за счет большинства народа.

Истоки коррупции можно найти и в общественном сознании. В общественном сознании российских граждан мы сейчас наблюдаем две взаимосвязанные социальные установки. Одна из них – это коррупционная зависимость, при которой коррупция воспринимается как неотъемлемый атрибут образа жизни в России. Такое восприятие и соответствующий образ жизни нередко неправильно называют «социальной нормой». Полагаю, что «массовое» или «массовидное» не есть синоним «нормальности». В противном случае мы придем к парадоксальному выводу о том, что в России закон борется или пытается бороться с нормальным поведением, не причиняющим вреда личности, обществу или государству.

Вторую установку можно охарактеризовать как коррупционную готовность. Последняя означает психологическую установку на решение различных проблем с помощью подкупа. Восприятие коррупции как «социальной нормы» (что не равнозначно признанию ее в таком качестве, просто «все так делают»), в свою очередь, формирует психологическую готовность давать взятки и брать их.

В конечном счете за названными деформациями общественного сознания, как представляется, скрыта еще более глубокая деформация. В основе ее – признание денег, капитала, собственности главной ценностью, что и ведет к отчуждению личности от общества и государства и наоборот и к превращению всего и вся в товар и разменную монету.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что любые попытки борьбы с коррупцией, которые не окажут влияния на ее причины, будут лишь имитацией этой борьбы.

5. Подходы к формированию антикоррупционной политики. В этих весьма непростых условиях задача формирования государственной антикоррупционной политики, ее федерального и региональных компонентов, признаем, становится довольно призрачной. Тем не менее что-то делать нужно, поскольку это – вопрос национальной безопасности, вопрос спасения государства российского.

В последний год обозначились определенные позитивные тенденции в этом плане. Так, в ноябре 2006 г. в Москве состоялось Всероссийское координационное совещание руководителей правоохранительных органов, посвященное анализу состояния и мер по усилению борьбы с преступностью и коррупцией. Это совещание, как представляется, не носило, как иной раз бывает, дежурный характер: на нем были приняты решения, которые в своей совокупности могут быть охарактеризованы как новые конструктивные основы определенной программы действий, знаменующие определенный поворот антикриминальной и антикоррупционной политики.

На совещании особо была выделена проблема коррупции. В докладе генерального прокурора Ю.Я. Чайки было признано, что коррупция сегодня «пронизывает все уровни власти, приобретает системный характер, проявляется, по сути, во всех сферах государственной деятельности, в которых распределяются финансовые или иные материальные ресурсы, выдаются разрешения на осуществление определенной деятельности».

На указанном совещании был выдвинут целый ряд принципиальных положений, в том числе и новых. Как было подчеркнуто В.В. Путиным, «в современных условиях требуется использовать более эффективные комплексные меры и шаги, преимущественно упреждающего антикриминогенного характера. Такие, к примеру, как создание единой государственной системы профилактики преступлений – системы, в которой задействованы все органы власти: от Правительства до местного самоуправления. И, конечно, неопределимую роль здесь могли бы сыграть структуры гражданского общества».

«Пришло время, – говорил президент, – законодательно закрепить апробированные и у нас, и за рубежом требования и запреты для представителей правоохранительных органов и судебной системы, в частности, такие как контроль за доходами и имуществом сотрудников правоохранительных органов, судей и членов их семей».

Определенные шаги сделаны правоохранительными органами страны и планируются в сфере борьбы с коррупцией. Так, в июле 2006 г. Генеральная прокуратура РФ утвердила стратегию работы органов прокуратуры по противодействию коррупции. В центральном аппарате создан специальный отдел, главной задачей которого является профилактика коррупционных проявлений в органах государственной власти. Аналогичные подразделения создаются и в прокуратурах субъектов Российской Федерации.

Наконец, на самом высоком уровне признано актуальным и необходимым проведение специальной криминологической экспертизы принимаемых законов, в том числе на предмет их коррупциогенности.

Хотелось бы надеяться, что мы наконец видим начало более осмысленной политики государства в области борьбы с преступностью и коррупцией. Еще три-четыре года назад ситуация была иной.

Помимо заявлений официальных лиц, вроде бы наметилась определенная подвижка и в практическом плане.

Наконец, хотя и не в прежнем объеме и не в прежнем качестве, но в Уголовный кодекс возвращена конфискация. Восстановление конфискации в УК – это, во-первых, исправление неверного решения законодателей, которое было принято в конце 2003 г. По мнению многих специалистов в области уголовного права и криминологии, отмена в свое время этой меры наказания была стратегической ошибкой [15, с. 219]. Данное решение явно было пролоббировано представителями бизнеса, нелегальным путем получившими сверхдоходы, а также должностными лицами, заработавшими капитал путем «административного бизнеса», иными словами, коррупционерами. Во-вторых, это прямое выполнение международных конвенций, в частности, Конвенции против транснациональной организованной преступности (2000 г.), Конвенции ООН против коррупции (2003 г.), где дается прямая рекомендация государствам иметь в арсенале средств воздействия на преступников такую эффективную меру, как конфискация. Несмотря на то, что возвращение конфискации распространится не на все преступления, однако терроризм, наркоторговля и коррупция – это уже очень много.

В стране (например, в Приморском крае) происходит масштабная замена руководства правоохранительных органов, что внушает некоторые надежды на долгожданное начало активизации борьбы с коррупцией. Привлечение к уголовной ответственности целого ряда высокопоставленных чиновников и некоторых руководителей региональных правоохранительных органов за различные должностные злоупотребления, что наблюдается в последний год, – бесспорное свидетельство позитивных перемен.

Главной целью антикоррупционной политики должен являться демонтаж сложившейся в стране и еще достаточно мощной коррупционной системы. Далее должно произойти наконец изменение общих приоритетов государственной политики: во главу угла должны ставиться не узко корпоративные, а общие интересы большинства граждан. Здесь следует также назвать действие прозрачных механизмов, торжество справедливого закона и т. п.

6. Задачи реформирования российского законодательства. Сегодня в стране отсутствует общегосударственная антикоррупционная политика, ее только предстоит сформировать. В основу указанной политики должна лечь определенная концепция, определяющая приоритеты, принципы, общие положения борьбы с коррупцией. Несколько лет назад, как известно, предпринималась попытка принятия «Основ антикоррупционной политики» в виде отдельного закона, что, на мой взгляд, совсем не обязательно. Но безусловно обязательной является разработка федеральной государственной комплексной программы борьбы с коррупцией и организованной преступностью на ближайшие годы.

Антикоррупционная деятельность государства может быть эффективной только при условии ее системности. Именно поэтому мы говорим об антикоррупционной политике как системе взаимосвязанных приоритетов и мер борьбы с коррупцией, включающих политические, организационные, экономические, идеологические и правовые компоненты.

В государственной антикоррупционной политике, наряду с общесоциальными, важна роль и правовых мер. В свою очередь, правовые меры борьбы с коррупцией должны включать в себя широкий спектр законов, причем не только узкоотраслевых, но и комплексных, приводящих совокупность разнообразных правовых средств воздействия на коррупцию в единую систему. Так, давно назрел вопрос и о разработке и принятии соответствующего специального федерального закона о борьбе с коррупцией.

Следует согласиться с предложениями о неотложном принятии Федерального закона «О лоббировании», который должен создать правовое поле для исключения коррупционных схем продвижения законопроектов, противоречащих интересам общества и государства, но обеспечивающих тем или иным структурам материальные и иные преимущества, а также блокирующих законопроекты, противоречащие групповым и корпоративным интересам.

Мы поддерживаем предложение дополнить Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» положением об установлении контроля над финансовыми операциями публичных должностных лиц, о разработке перечня таких лиц либо критериев отнесения к данной категории лиц.

В Федеральные законы «О государственной гражданской службе РФ» и «О муниципальной службе в Российской Федерации» (2007 г.) необходимо внести согласованные изменения в части:

- наложения запрета государственным служащим в течение определенного срока (трех лет) после ухода в отставку переходить в коммерческие организации, ранее находившиеся в сфере их непосредственного административно-правового воздействия либо контроля;

- установления обязанности для депутатов Государственной думы и членов Совета Федерации, а также членов их семей ежегодно предоставлять сведения о своем имуществе и доходах, а также соблюдать ограничения, установленные федеральным законодательством;
- введения дополнительного основания для досрочного прекращения полномочий депутата Государственной думы или члена Совета Федерации (в случае осуществления им предпринимательской деятельности либо вхождения в состав органа управления коммерческой организации);
- установления ограничений на вхождение депутатов законодательных органов государственной власти субъектов Российской Федерации в состав органов управления коммерческих организаций с определением в таких случаях порядка досрочного прекращения полномочий депутатов соответствующего уровня.

Федеральное законодательство о государственной гражданской службе целесообразно дополнить поправками, которые установили бы заключение с государственными гражданскими служащими срочного контракта на 1–3–5 лет, чтобы предоставить возможность аттестационным комиссиям и руководителям более взыскательно подходить к вопросам исполнения служебных (должностных) обязанностей и при наличии компрометирующих оснований (нарушений служебной дисциплины) не продлевать контракт.

Необходимо разработать новый федеральный закон «О доступе граждан к информации», предусмотрев правовое закрепление основных принципов системы прозрачности и подотчетности обществу государственных органов, а также определение механизма реализации права каждого гражданина свободно искать и получать информацию о деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и судебных органов.

Мы поддерживаем предложения комплексно и согласованно внести изменения в Уголовный кодекс (УК) и Уголовно-процессуальный кодекс (УПК) РФ в части: приведения норм УК в соответствие с требованиями Конвенции ООН против коррупции (2003 г.) и других международных документов в плане расширения криминализации коррупционных деяний и т. п.; установления перечня коррупционных преступлений и применения в качестве дополнительной меры наказания конфискации имущества, а также увеличения штрафов; расширения круга субъектов коррупционных преступлений; внесения изменений, касающиеся ограничения применения института назначения более мягкого наказания, чем предусмотрено законом, условного осуждения и условно-досрочного освобождения от наказания к должностным лицам, совершившим присвоение вверенного имущества при отягчающих и особо отягчающих обстоятельствах или получившим взятку при таких же обстоятельствах; увеличения сроков погашения судимости и лишения права занимать (в том числе пожизненно) определенные должности или заниматься определенной деятельностью для лиц, имеющих судимости за должностные преступления; совершенствования статей 115 и 116 УПК РФ с целью создания правовых оснований для принятия мер обеспечительного характера к имуществу, приобретенному в результате преобразования или приобщения доходов, полученных преступным путем, а также распространения аналогичных мер процессуального принуждения на прибыль и другие материальные выгоды, полученные лицом в результате использования такого имущества [16].

Мы давно уже говорим и о том, что нужно исключить из УПК РФ раздел, который определяет особенности производства по уголовным делам в отношении отдельных категорий лиц, поскольку это противоречит статье 19 Конституции Российской Федерации, провозглашающей принцип равенства перед законом и судом. Таково же мнение и Общественной палаты РФ и МВД РФ и других ведомств.

Все уже согласились и с тем, что во всех сферах законотворчества требуется введение обязательной независимой правовой антикоррупционной экспертизы законопроектов в период их разработки и обсуждения в Государственной думе, Совете Федерации, законодательных органах субъектов Российской Федерации и представительных органах местного самоуправления.

Мы согласны и с тем, что нужен антикоррупционный мониторинг действующих правовых норм для выявления тех из них, которые используются в коррупционных целях, а также для последующей корректировки действующего законодательства.

Определенный перелом в борьбе с коррупцией мог бы произойти в случае принятия федерального закона «О доступе граждан к информации». Соответствующий законопроект находится на рассмотрении в Госдуме. Снизить число и размер взяток, вероятно, помогут «стандарты массовых государственных услуг», которые должны были внедряться еще с 2006 г. в стране в рамках административной реформы. Следует обеспечить безусловное выполнение норм законодательства в части, касающейся проверки достоверности деклараций о доходах государственных и муниципальных служащих. Нужно возложить на них бремя доказывания легитимности своих доходов и расходов. Важно определить механизм организации проверки недостоверности или неполноты представленных сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также соблюдения гражданскими служащими ограничений, установленных федеральным законодательством. В этих целях следует разработать комплекс мероприятий по организации проверки сведений о доходах и имуществе.

Но особую роль, думается, призван сыграть специализированный комплексный закон, посвященный непосредственно коррупции.

Проект Федерального закона о противодействии коррупции, рекомендованный Государственной думой ко второму чтению и, к сожалению, так пока и не рассмотренный, посвящен важным вопросам правового регулирования борьбы с этим опасным негативным явлением. В названном законопроекте делается попытка впервые на законодательном уровне определить понятие коррупции и другие смежные понятия. За-

служивают поддержки определения, содержащиеся в документе, таких понятий, как конфликт интересов, международные антикоррупционные стандарты, незаконное обогащение.

В проекте Закона приводится исчерпывающий перечень лиц, которые могут быть субъектами коррупции. В законе дается классификация коррупционных правонарушений, включая преступления, обладающие признаками коррупции, а также описываются соответствующие административные и дисциплинарные правонарушения.

Следует особо поддержать положения статей, посвященных ответственности руководителей за принятие мер по противодействию коррупции (ст. 10), последствиям незаконного обогащения (ст. 11), аннулированию правовых актов и действий, совершенных в процессе коррупционных правонарушений (ст. 13).

В законопроекте формулируются цели, задачи и принципы противодействия коррупции, достаточно подробно перечисляются возможные меры борьбы с ней, раскрываются круг субъектов противодействия коррупции и их компетенция. Отдельная глава проекта посвящена вопросам международного сотрудничества. Законопроект регламентирует также и систему контроля и надзора в сфере противодействия коррупции.

К сожалению, работа над данным проектом в Госдуме затянулась на неопределенное время.

7. Региональные аспекты антикоррупционной политики. Важным компонентом антикоррупционной политики является ее региональная часть. Реализация политических установок, выработанных на федеральном уровне, невозможна без соответствующей деятельности на уровне субъекта Федерации. Причем не только в плане исполнения требований федерального законодательства, указов президента и постановлений Правительства, его министерств и ведомств, но и в плане регионального законотворчества и правоприменительной практики.

Примечательно, что в целом ряде республик, краев и областей страны заметно активизировался процесс антикоррупционной деятельности. Регионы, не дождавшись от федеральных властей общих концептуальных и программных решений, принятия специализированного закона о борьбе с коррупцией, пытаются своими силами восполнить возникший правовой вакуум. Если в Республике Башкортостан закон о противодействии коррупции был принят еще в 1994 г., то в Республике Татарстан, Пензенской, Саратовской областях эти законы приняты совсем недавно, в 2006 г. Соответствующий законопроект подготовлен и внесен в мае 2007 г. на рассмотрение законодателей и прокуратурой Сахалинской области (законопроект передавался во Владивостокский Центр по изучению организованной преступности для научной экспертизы). Аналогичный законопроект подготовлен и прокуратурой Волгоградской области [1]. Данный процесс не проходит гладко. Действие соответствующего закона в Башкортостане приостановлено более поздним законом в марте 2006 г. Разработанный в Волгоградской области законопроект о борьбе с коррупцией был признан противоречащим федеральному законодательству по той причине, что его предмет, по мнению оппонентов, входит в сферу исключительного ведения РФ (уголовное и уголовно-процессуальное законодательство) [17]. Однако, поскольку противодействие коррупции не ограничивается применением мер уголовной ответственности, а охватывает и административное право, данный вывод представляется излишне категоричным.

В ряде регионов также разработаны и реализуются соответствующие комплексные антикоррупционные программы и планы, организуется антикоррупционная экспертиза законопроектов [13, 14], налаживается антикоррупционный мониторинг, ведется другая важная работа в этом направлении.

2008 год по мнению политологов может стать переломным этапом в истории России по решению стратегической задачи противодействия коррупции. От деклараций и ситуативного реагирования на отдельные факты коррупции в Российской Федерации намечен и реализуется переход к формированию государственной политики в сфере борьбы с коррупцией. Утверждение 31 июля 2008 года Президентом Российской Федерации Национального плана противодействия коррупции (№ Пр-1568) демонстрирует политическую волю государства в данном направлении.

Разработка и представление в ближайшее время проекта федерального закона «О противодействии коррупции» и двух законопроектов в Государственную Думу, которые предполагают внесение изменений в 25 уже существующих законов, включая Уголовный кодекс позволит решить многие проблемы большого коррупцией общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волгоградская прокуратура разработала закон о коррупции // Волгоградская газета. 2006. 19 июля.
2. Голиков Г.А. Коррупция: легализация или борьба // Борьба с преступностью за рубежом. 2006. № 1. С. 36–37.
3. Давыдова М. Чтоб я так брал! // Честный детектив. Владивосток, 2006. Февраль.
4. Дмитриев В. Прокурор отчитался // Рос. газета. 2007. 14 апр.
5. Ильичев Г. За четыре года коррупция в России выросла почти в десять раз // Известия. 2005. 21 июля.
6. Кабанов К. В ближайшие дни Россия ратифицирует Международную конвенцию по борьбе с коррупцией // РИА «ОРЕАНДА». 2006. 28 марта.
7. Латынина Ю. Уклад жизни в карман // Новая газета. 2005. 7 нояб.
8. Лесков С. Анимейн на тему коррупции // Известия. 2005. 4 авг.

9. Лопашенко Н.А. Противодействие российской коррупции: обоснованность и достаточность уголовно-правовых мер // Проблемы борьбы с проявлениями криминального рынка. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2005.
10. Лопухин А. О национальных особенностях российской коррупции // Новая газета. 2005. 31 октября.
11. Малька А.В. Антикоррупционная политика современной России: от имитации к решительным действиям // Правовая политика и правовая жизнь. 2005. № 3.
12. Порядок на улице разбитых фонарей // Рос. газета. 2007. 9 февр.
13. Постановление Правительства Астраханской области от 21.08.2006 №294-П «О порядке проведения экспертизы на коррупциогенность» // Сборник законов и нормативных правовых актов Астраханской области. 2006. № 39.
14. Распоряжение главы администрации Томской области от 25.08.2006 №449-р «Об организации экспертизы проектов нормативных правовых актов Томской области на коррупциогенность» // <http://www.tomsk.gov.ru/export/sites/ru.gov.tomsk/ru/rule/reform/documents/region/raspor449.doc>.
15. Ратников Г.В. Стратегия и политика противодействия коррупции // Государственная граница, организованная преступность, закон и безопасность России. М., 2006.
16. Рекомендации «круглого стола» на тему «Государственная политика в сфере противодействия коррупции (региональный аспект). Проблемы и пути их решения». Новосибирск, 2007.
17. Талапина Э. Правовые способы противодействия коррупции // Право и экономика. 2006. № 6.
18. Хабибуллин А.Х. Коррупция как угроза национальной безопасности // Журнал российского права. 2007. № 2.
19. Corruption and Related Offences in International Business Relations // XVII International Congress of Penal Law. 2004.

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ И РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ТЕХНОЛОГИИ

ДУДОВ А.С., НАТАЛУХА И.А.

Кисловодский институт экономики и права, доктор экономических наук, профессор, ректор,
357700, Ставропольский край, г. Кисловодск, ул. Р. Люксембург, д. 42;
Кисловодский институт экономики и права, доктор физико-математических наук, профессор, e-mail: in63@mail.ru

В работе сравнивается влияние на общественное благосостояние различных инструментов регулирования вредных выбросов (налоговых платежей за вредные выбросы, продаваемых и бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение), при условии, что уровень инновационной технологии является эндогенным параметром. Выяснено, что однозначно предпочитаемым остальным в любых условиях не является ни один из перечисленных инструментов регулирования. Ранжирование инструментов регулирования с точки зрения общественного благосостояния зависит от затрат на разработку инновационной технологии, степени имитации запатентованной технологии, функции предельных экологических выгод, и количества производственных фирм в отрасли, загрязняющих окружающую среду.

Ключевые слова: налоговые платежи; вредные выбросы; инновационная технология

Коды классификатора JEL: Q 57, L 65, O 14

Рассматриваем трех-стадийный процесс сокращения вредных выбросов n конкурирующими производственными предприятиями (число n предполагается фиксированным), включающий появление инновационной технологии (внедрение которой позволяет сократить вредные выбросы), распространение инновационной технологии и сокращение вредных выбросов. Одна из производственных фирм является фирмой-инноватором, изобретающей новую технологию. На первой стадии фирма-инноватор решает, сколько средств инвестировать в создание новой, сокращающей вредные выбросы технологии. На второй стадии остальные $n - 1$ фирм решают, внедрять ли эту новую технологию (внедрение новой технологии предполагает выплату лицензионных платежей фирме-инноватору, альтернативный путь состоит в разработке производственными фирмами имитации инновационной технологии, которая, как правило, уступает оригинальной технологии фирмы-инноватора). На третьей стадии все n конкурирующих производственных предприятия выбирают уровень сокращения вредных выбросов с целью минимизации затрат при условии, что за вредные выбросы предполагаются платежи в форме налоговой или продаваемых разрешений на загрязнение. Инструмент экономической политики регулирования вредных выбросов (налоги или разрешения на загрязнение) выбирается государством до появления инновационной технологии, однако ее реализация (включая продажу разрешений на загрязнение) имеет место на последней стадии. Модель анализируется методом обратной индукции, начиная с третьей стадии.

Издержки сокращения вредных выбросов фирмы на третьей стадии описываются функцией $C(a, k)$, где a – уровень сокращения вредных выбросов на уровне фирмы. Состояние технологии, позволяющей сократить вредные выбросы, k , определяется до третьей стадии. Функция, описывающая издержки сокращения вредных выбросов, предполагается возрастающей и выпуклой по a и убывающей и выпуклой по k с убывающей отдачей от технологии: $C_a > 0$, $C_{aa} > 0$, $C_k < 0$, $C_{kk} > 0$, $C_{ak} < 0$, $C_a(0, k) = 0$.

Приращение состояния технологии (соответствующее более высоким значениям переменной k) снижает наклон кривой предельных издержек сокращения вредных выбросов (воздействие последовательных технологических инноваций на снижение издержек сокращения вредных выбросов уменьшается, поскольку кривая издержек растет ускоряющимся темпом по мере снижения загрязнения).

Обозначим через t «цену» вредных выбросов. В случае, если инструментом регулирования вредных выбросов является налог на фирмы, производящие загрязнение, t представляет собой просто ставку налога, а если инструментом регулирования являются разрешения на загрязнение, t является равновесной ценой разрешений. На третьей стадии каждая фирма решает задачу

$$\mu(k, t) = \min_a \{C(a, k) + t(e - a)\} \quad (1)$$

где e – уровень вредных выбросов до сокращения ($a \leq e$), а $\mu(k, t)$ – минимизируемая сумма (1) издержек сокращения вредных выбросов и (2) налоговых платежей за вредные выбросы или затрат на покупку (отказа от продажи) разрешений на загрязнение. Условие первого порядка задачи минимизации (1) имеет вид

$$C_a(a, k) = t. \quad (2)$$

Условие (2) означает, что предельные издержки сокращения вредных выбросов равны цене вредных выбросов.

Однако обычно фирме-инноватору удастся лишь частично присвоить экстерналинные выгоды, получаемые остальными фирмами от создания инновационной технологии. В частности, остальные фирмы могут получить выгоду от информации о новой технологии как общественного блага с целью разработки технологии, имитирующей оригинальную. Описываем неидеальное присвоение фирмой-инноватором общественных выгод от инновации, предполагая, что разработавшая новую технологию фирма получает патент, создающий монопольную власть, однако другие фирмы могут (несовершенно) имитировать оригинальную технологию. Поэтому на второй стадии фирмы, нуждающиеся в новой технологии, принимают решение: либо выплатить лицензионный платеж Y за лицензирование новой технологии (k), разработанной фирмой-инноватором на первой стадии, либо разработать собственную имитацию оригинальной технологии, которая улучшает существующую технологию до уровня σk , где $0 \leq \sigma \leq 1$. При $\sigma = 1$ инновационная технология является чисто общественным благом и может быть идеально воспроизведена путем имитации; при $\sigma = 0$ имитация не способна усовершенствовать уровень технологии, используемый фирмами, не являющимися инноваторами, и инновационная технология является чисто частным благом [2]. Фирма внедряет запатентованную технологию, если ее затраты (включая лицензионный платеж) не превосходят затраты на создание имитации инновационной технологии.

Каждая фирма принимает решение о внедрении новой технологии, воспринимая аналогичные решения других фирм и равновесную цену разрешений на загрязнение как заданные. В результирующем равновесии Нэша максимальный размер лицензионного платежа, назначаемого фирмой-инноватором (Y), соответствует безразличию последней внедряющей технологию фирмы между запатентованной технологией и имитирующей ее технологией [1]

$$Y + \mu(k, t) = \mu(\sigma k, t) \quad (3)$$

Будем предполагать, что имеет место полное распространение оригинальной технологии – это оптимально с общественной и частной точек зрения в интервалах параметров, используемых ниже при численных расчетах (в разделе 2.4 обсуждено неполное распространение новой технологии). Поэтому, в то время как в равновесии ни одна из фирм не прибегает к имитации, угроза имитации ограничивает способность фирмы-инноватора полностью присваивать себе общественные выгоды от инновационной технологии. Из соотношений (2.1) и (2.3) максимальный лицензионный платеж выражается следующим образом

$$Y(k) = \{C(a^\sigma, \sigma k) - C(a^1, k)\} - t(a^1 - a^\sigma) \quad (4)$$

где верхние индексы σ и 1 соответствуют условию (2) для фирмы с уровнем технологии σk и k соответственно.

При условии, что в качестве инструмента регулирования вредных выбросов используются разрешения на загрязнение, по мере того, как отраслевая кривая предельных издержек сокращения вредных выбросов сдвигается вниз, цена разрешений на загрязнение падает, и поэтому $t = t(k)$ (ставка налога t постоянна при использовании налогообложения в качестве инструмента регулирования вредных выбросов). В той степени, в которой инновационная технология вызывает падение цены разрешений на загрязнение, внедрившие новую технологию фирму выигрывают за счет более низких платежей за свои инфрамаржинальные вредные выбросы (эти фирмы получают выгоду $\Delta t(e - a^1)$). Однако, фирма-инноватор не может присвоить эти выгоды, поскольку любая отдельная фирма может свободно воспользоваться этим падением

цены разрешений на загрязнение независимо от того, внедряет она инновационную технологию или нет.

Дифференцирование выражения (4) по k дает предельное изменение лицензионных платежей

$$Y'(k) = kC_k(a^\sigma, \sigma k) - C_k(a^1, k) + t'(k)(a^1 - a^\sigma) \quad (5)$$

Предполагаем, что инновационная технология является результатом научно-исследовательских разработок одной фирмы. Затраты на научно-исследовательские разработки, необходимые для создания инновационной технологии, описываются функцией $F(k)$, причем $F' \geq 0$, $F'' > 0$. На первой стадии фирма-инноватор выбирает объем научно-исследовательских работ (или, эквивалентно, величину технологической инновации) с целью максимизации прибыли

$$(n-1)Y(k) - C(a^1, k) - F(k) - t(k)(e - a^1 - \bar{e}). \quad (6)$$

Прибыль фирмы-инноватора включает лицензионные платежи от остальных $n-1$ фирм за вычетом суммы собственных затрат на сокращение вредных выбросов, затрат на разработку инновационной технологии и платежей за собственные вредные выбросы (налоговых платежей или стоимости разрешений на загрязнение). Величина $\bar{e}$ представляет собой (экзогенное) распределение разрешений на загрязнение фирме-инноватору при использовании государством в качестве инструмента регулирования вредных выбросов бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение ($\bar{e} = 0$ при использовании в качестве инструмента регулирования налогообложения и продаваемых разрешений на загрязнение). Заметим, что $\bar{e}$ не появляется в уравнениях (1) и (3), поскольку индивидуальные решения фирмы относительно вредных выбросов и внедрения инновационной технологии не влияют на цену загрязнения.

Максимизация выражения (6) относительно k приводит к следующему соотношению

$$F'(k) = (n-1)Y'(k) - C_k(a^1, k) - t'(k)(e - a^1 - \bar{e}) \quad (7)$$

Из соотношений (5) и (7) получаем следующее условие для оптимальной величины инновации с точки зрения фирмы-инноватора

$$F'(k) = - \underbrace{nC_k(a^1, k^1)}_{\text{эффект затрат на сокращение вредных выбросов}} + \underbrace{(n-1)C_k(a^\sigma, \sigma k)}_{\text{эффект имитации}} - \underbrace{t'(k)(e - a^1 - \bar{e})}_{\text{эффект затрат на разрешения на загрязнение}} + \underbrace{(n-1)t'(k)(a^1 - a^\sigma)}_{\text{эффект адаптации цены разрешений к постинновационному уровню}} \quad (8)$$

В уравнении (8) предельные затраты на разработку инновационной технологии равны частным предельным выгодам от разработки инновации, причем последние представлены в виде четырех составляющих. Первая составляющая, (предельный) эффект затрат на сокращение вредных выбросов, представляет собой готовность n фирм платить за снижение издержек сокращения вредных выбросов, вызванный приростом величины инновации. Вторая составляющая, (предельный) эффект имитации представляет собой снижение готовности $n-1$ фирм, не являющихся инноваторами, платить за инновационную технологию, возникающее благодаря воздействию инновации на увеличение возможности применения имитации инновационной технологии для сокращения вредных выбросов.

Третья и четвертая составляющие (8) возникают только при использовании в качестве инструментов регулирования вредных выбросов разрешений на загрязнение. (Предельный) эффект затрат на разрешения на загрязнение представляет собой снижение затрат фирмы-инноватора на покупку разрешений на загрязнение, за вычетом выделенных разрешений, благодаря воздействию инновационной технологии на сокращение цены разрешений на загрязнение. При продаваемых разрешениях на загрязнение фирма-инноватор должна платить за вредные выбросы $e - a^1$. При бесплатно распределяемых разрешениях на загрязнение, если распределение $\bar{e}$ меньше (больше) выбросов $e - a^1$, фирма-инноватор будет чистым покупателем (продавцом) разрешений на загрязнение.

Последний член в выражении (8) есть эффект адаптации цены разрешений к постинновационному уровню. При бесплатно выдаваемых или продаваемых разрешениях на загрязнение, если фирмы, не являющиеся инноваторами, должны были бы использовать имитацию вместо запатентованной технологии, их вредные выбросы были бы выше, и этим фирмам пришлось бы платить $t(k)(a^1 - a^\sigma)$ за дополнительные разрешения на загрязнение. Снижая цену разрешений на загрязнение, инновационная технология сокращает эти платежи и, следовательно, готовность платить за новую технологию.

Для исследования свойств инструментов регулирования вредных выбросов с точки зрения общественного благосостояния сначала необходимо определить первое лучшее решение, или общественный оптимум (оптимум с точки зрения общественного планирующего органа). Для этого сначала введем функцию, характеризующую экологические выгоды $B(na)$, причем $B' > 0$, а $B'' \leq 0$. Общественное благосостояние (W) представляет собой экологические выгоды за вычетом затрат на сокращение вредных выбросов и разработку инновационной технологии

$$W = B(na) - nC(a, k) - F(k) \quad (9)$$

Максимизация функции (2.9) относительно a и k дает

$$C_a(a^*, k^*) = B'(na^*), \quad (10)$$

$$F'(k^*) = -nC_k(a^*, k^*). \quad (11)$$

Уравнение (10) показывает, что с точки зрения максимизации общественного благосостояния предельные затраты на сокращение вредных выбросов в расчете на фирму должны быть равны предельным экологическим выгодам. Согласно уравнению (11), предельные затраты на разработку инновационной технологии равны предельной общественной выгоде, выражающейся в сокращении затрат на сокращение вредных выбросов для всех фирм.

Сформулируем сейчас два **Утверждения**, ранжирующие инструменты регулирования вредных выбросов с точки зрения стимулирования создания инновационной технологии.

Утверждение 1. Для достаточно высокого уровня сокращения вредных выбросов существует критическое значение параметра σ , характеризующего имитацию, такое, что налогообложение фирм, допускающих загрязнение окружающей среды, стимулирует разработку инновационной технологии более высокого (низкого) уровня, чем продаваемые разрешения на загрязнение, если параметр, характеризующий имитацию, меньше (больше) этого критического значения.

Доказательство. Вычитая правую часть выражения (8) для разрешений на загрязнение из соответствующего выражения для налогов на вредные выбросы, и замечая, что в равновесии $a^1 = a^0$ для разрешений на загрязнение, получаем различие предельных прибылей для произвольного значения k

$$\begin{aligned} & -n \{ C_k(a_t^1, k) - C_k(a^0, k) \} + \sigma(n-1) \{ C_k(a_t^\sigma, \sigma k) - \\ & - C_k(a^0, \sigma k) \} + t'(k)(e - a^0) - (n-1)t'(k)(a^0, a_p^\sigma). \end{aligned} \quad (12)$$

Для заданного значения k положительный знак выражения (12) означает, что предельные прибыли от инновационной технологии выше при налоге на загрязнение. Если это имеет место при оптимальном значении k для продаваемых разрешений на загрязнение, тогда величина инновации будет больше в оптимуме для налога на загрязнение. Аналогично, отрицательность этого выражения при оптимальном k для продаваемых разрешений на загрязнение означает, что продаваемые разрешения на загрязнение при использовании в качестве инструмента регулирования вредных выбросов индуцируют создание инновации более высокого уровня. Два приведенных ниже равенства позволяют упростить выражение (12):

$$C_k(a_t^1, k) - C_k(a^0, k) \approx C_{ka}(a^0, k)(a_t^1 - a^0) \quad t'(k) = C_{ak}(a^0, k) = C_{ka}(a^0, k). \quad (13)$$

При $\sigma = 1$, $a_p^\sigma = a^0$ и $a_t^\sigma = a_t^1$. Поэтому последнее слагаемое в выражении (12) исчезает, а первые два слагаемых преобразуются к виду $C_k(a^0, k) - C_k(a_t^1, k)$. Используя выражения (13) и выпуклость издержек, выражение в (12) сводится к неравенству $(e - a_t^1) C_{ka} < 0$. Поэтому при полной имитации предельные прибыли от инновации всегда выше при продаваемых разрешениях на загрязнение, чем при налогах на вредные выбросы, и продаваемые разрешения на загрязнение приводят к инновации большей величины.

Если $\sigma = 0$, второе слагаемое в выражении (12) исчезает и $a_p^\sigma < a^0$. Используя соотношения (13), можно показать, что выражение (12) будет положительно при условии $na_t^1 - (n-1)a_p^\sigma > e$. Другими

словами, если количество внедряющих новую технологию фирм достаточно велико, дополнительные лицензионные платежи, полученные от них при использовании в качестве инструмента регулирования налогообложения превосходят эффект затрат на разрешения на загрязнение фирмы-инноватора при использовании продаваемых разрешений на загрязнение, и предельные прибыли от инновационной технологии всегда выше при налоге на загрязнение. Это означает, что при отсутствии имитации налоги приводят к получению инновации большей величины. При условии, что условия первого порядка выполняются, при возрастании σ от 0 до 1 налоги на загрязнение как инструмент регулирования, который индуцирует инновацию большей величины, сменяются продаваемыми разрешениями на загрязнение.

Утверждение 2. Бесплатно распределяемые разрешения на загрязнение индуцируют инновацию меньшей величины, чем при налоге на загрязнение и продаваемых разрешениях на загрязнение.

Доказательство. При использовании в качестве инструмента регулирования вредных выбросов бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение отсутствует эффект затрат на разрешения на загрязнение, следовательно, инновация всегда меньше при использовании бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение, чем при продаваемых разрешениях на загрязнение. Полагая $\bar{e} = e - a^0$ в выражении (12), получаем

$$\begin{aligned}
& -n \{C_k(a_t^1, k) - C_k(a^0, k)\} + \sigma(n-1) \{C_k(a_t^\sigma, \sigma k) - \\
& - C_k(a^0, \sigma k)\} - (n-1) \gamma'(k)(a^0 - a_p^\sigma)
\end{aligned} \tag{14}$$

Применяя процедуру, аналогичную построению доказательства **Утверждения 1**, нетрудно убедиться в том, что выражение (14) всегда положительно. Следовательно, налоговые платежи на вредные выбросы всегда индуцирует инновацию большего размера, чем бесплатно распределяемые разрешения на загрязнение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Наталуха И.А., Иноземцева С.А. Моделирование оптимальных налоговых платежей за загрязнение окружающей среды национальными и транснациональными фирмами // Финансы и кредит. 2006. № 32 С. 236.
2. Пиндайк Р.С., Рабинфельд Д.Л. Микроэкономика. СПб: «ПИТЕР», 2002.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДМЕТА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЧАПЛЯ В.В.

Краснодарского университета МВД России, к.э.н., начальник кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита, главный редактор научного журнала «Экономический вестник ЮФО», e-mail: economic_herald@bk.ru

Одной из важнейшей задач, стоящей перед учеными экономистами, является формирование целостной системы взглядов на природу теневых экономических отношений. Вопрос об объективной обусловленности теневого сектора остается во многом открытым, поскольку еще полностью не сформирована концепция самой теневой экономики, не выяснены до конца идеологические установки цивилизованного общества в этом направлении экономической мысли. В настоящей статье, автор предпринял попытку, сформулировать предмет теневой экономики, как науки. На основе политико-экономической методологии.

Ключевые слова: теневая экономика; официальные экономические показатели; теневые отношения

Коды классификатора JEL: O 17

Теоретические аспекты экономической безопасности включают проблемы теневого сектора экономики. Возрастающий объем его оборота актуализировал изучение теоретических и практических вопросов деактивизации теневой экономики. Исследование причин, природы и последствий негативных процессов рыночной трансформации как социальной основы неформальной экономики требует постановки и анализа, сравнительно новых для российской экономической теории вопросов. К ним, по нашему мнению, относятся: генезис и специфика формирования теневой экономики, сущность рыночного механизма осуществления теневой экономической деятельности, оценка размеров теневой экономики, прогнозирование основных путей сокращения теневой составляющей российской экономики.

Теневая экономика затрагивает наиболее чувствительные стороны жизни государства и общества. Старая парадигма государственной безопасности с ее идеологией, пониманием национальных интересов и системой стратегических приоритетов сегодня не в состоянии обеспечить формирование позитивной антитеневой политики, построение новых структур защиты экономики. Следует констатировать, что и система рыночных отношений способна скрывать значительный сегмент негативных явлений теневого содержания, в котором создается до двух пятых валового общественного продукта и где заняты миллионы трудоспособных граждан. Бизнес в этой сфере, оставаясь вполне легальным, скрывает реальные финансовые результаты.

Поскольку механизм воспроизводства теневой экономики является новым объектом экономического анализа, то возникает потребность в разработке специфической методологии и методики соответствующих исследований. На этом основании анализ общих закономерностей теневой деятельности приобретает особую значимость.

Вопрос об объективной обусловленности теневого сектора остается во многом открытым, поскольку еще полностью не сформирована концепция самой теневой экономики, не выяснены до конца идеологические установки цивилизованного общества в этом направлении экономической мысли, не нашло

широкого признания положение о неизбежности и встроенности теневого сектора в общественное производство.

Теневая экономика являет собой очень трудный для исследования предмет. Она представляет интерес, прежде всего с точки зрения своего влияния на протекание большинства обычных, "нормальных", экономических явлений процессов: формирование и распределение дохода, торговли, инвестирования и экономического роста в целом. Доктор экономических наук П. Ореховский назвал теневую экономику "неким виртуальным" феноменом, который относительно легко определить, но невозможно точно измерить", т.к. практически вся информация, которую удастся получить, является конфиденциальной и разглашению не подлежит. [8]

Высказывается мнение, согласно которому теневая экономика – экономическая деятельность, противопечащая данному законодательству, т.е. она представляет собой совокупность нелегально хозяйственных действий, которые подпитывают уголовные преступления различной степени тяжести. Согласно другому мнению, под теневой экономикой понимаются не учитываемые официальной статистикой и неконтролируемые обществом производство, потребление, обмен и распределение материальных благ. Третья точка зрения характеризует теневую экономику как все виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение потребностей, культивирующих в человеке различные пороки.

Так, А. Суринов относит к ней «...так называемый неформальный сектор, к которому можно причислить производство в сфере домашнего хозяйства, ...а также легальную деятельность, доход от которой предприятия предпочитают не показывать или показывать не в полном объеме» [7].

По мнению К. Рюля, теневая экономика "охватывает все виды экономической деятельности, которые не отражены официальной статистикой, включая и данные по расчету налоговых поступлений, а так же так и частично учитываемую экономическую деятельность (серую экономику) [4].

По мнению Г. Явлинского теневая экономика с неизбежностью требует для своего функционирования неофициальной системы власти, понимаемой как возможность контролировать основные хозяйственные ресурсы [10].

Каждая из указанных точек зрения по-своему правильна и отражает в той или иной степени, наблюдающиеся в экономике реальные процессы. Они характеризуют теневую экономику с различных сторон и по существу не противоречат друг другу. На этой основе С. Головин предлагает типологию теневой экономики с соответствующими уровнями. Основными структурными элементами здесь являются:

- а) неформальная экономика – система экономических отношений, основанная на неформальном взаимодействии между экономическими субъектами, личных отношениях и непосредственных контактах между ними и дополняющая или заменяющая официально установленный порядок организации и реализации экономических связей;
- б) вторая экономика – система экономических отношений, которые либо запрещены, либо не зарегистрированы в установленном порядке и поэтому тщательно скрываются от контроля;
- в) черная или криминальная экономика – система криминальных экономических отношений, встроенная в официальные и полностью скрываемая от всех форм контроля [1].

Проблемы теневой экономики привлекли внимание западных исследователей в 30-х годах прошлого века. В 1939 г. американский исследователь Э. Сатерленд сформулировал концепцию "преступности среди людей в белых воротничках", согласно которой скрытая, противоправная деятельность фактически является неотъемлемым компонентом повседневной деловой практики "большого бизнеса" [5].

Широкое звучание тема теневой экономики получила в экономико-социологическом направлении. "Отцом" нового научного течения по праву считается английский ученый К. Харт [14], открывший неформальную занятость во время своих полевых исследований конца 1960-х гг. в городских трущобах Аккры, столицы Ганы – одной из отсталых стран Африки. Сам К. Харт считал своим предшественником в изучении неформальной экономической деятельности английского публициста середины XIX в. Г. Мейхью (Н. Mayhew), исследователя "культуры бедности" в Лондоне. К. Харт обнаружил, что горожане "третьего мира" в значительной мере (или даже в большинстве) не имеют никакого отношения к официальной экономической системе. Городская экономика отсталых стран предстала как громадное скопление мелких и мельчайших мастерских, лавок и иных "микрофирм", снабжающих жителей городов простыми повседневными товарами (едой, одеждой, транспортными услугами и т. д.), не проходя никакой официальной регистрации, игнорируя налоговые и иные требования правительства к бизнесу.

Формулируя определение неформальности, К. Харт указывал, что "различие между формальными и неформальными возможностями дохода базируется на различии между работой за зарплату и samozанятостью" [14]. Ключевым критерием, по его мнению, является степень рационализации труда, его постоянства и регулярности, наличие или отсутствие фиксированного вознаграждения. Интересна его точка зрения на организацию производства. Предприятия, использующие современное оборудование и управляемые профессиональными менеджерами, образуют "современный сектор" городской экономики. Мелкий же бизнес, ранее классифицировавшийся как "низкопроизводительный городской сектор", "резервная армия частично занятых и безработных", "городской традиционный сектор" и находившийся за рамками внимания исследователей, К. Харт объединил понятием "неформальный сектор".

Опираясь на противопоставление "формального – неформального" и "законного – незаконного" внутри неформального сектора, К. Харт выделил три группы доходов горожан:

- а) формальные доходы – официальная заработная плата в государственном и частном секторах, трансфертные платежи (пенсии, пособия по безработице);

- б) законные неформальные доходы – от занятости в первичном (сельское хозяйство), вторичном (работавшие по контрактам или самостоятельно ремесленники, сапожники, портные, производители пива и т. д.) и третичном (строительство, транспорт, крупная и мелкая торговля) секторах, от производства услуг (труд музыкантов, парикмахеров, медицинские и ритуальные услуги) и от частных трансфертных платежей (подарков, займов, нищенства);
- в) незаконные неформальные доходы – от услуг (труд нелегальных ростовщиков, скупщиков краденого, продавцов наркотиков, проституток, сутенеров, контрабандистов, рэкетиров и т.д.) и трансфертов (краж, воровства, растрат, гемблинга).

Обосновывая важность исследования неформальной экономики, К. Харт подчеркнул сомнительную ценность использования официальных экономических показателей, “игнорирующих производительную деятельность, находящуюся за границами организованного рынка труда и охватывающую половину городской рабочей силы”, и призвал анализировать неформальные структуры в широком контексте исторического, кросс культурного сопоставления различных типов городской экономики.

Исследования К. Харта были признаны международной общественностью и легли в основу официальной международной статистики в части выявления реального уровня занятости населения отдельных стран. Так, в 1972 г. Международная Организация Труда (МОТ) опубликовала коллективное исследование о занятости в Кении, где концепция неформальной экономической деятельности использовалась уже как основная научная доктрина. Подготовленный МОТ отчет о Кении следующим образом объяснял различия между неформальным и формальным секторами: «Для неформальной деятельности характерны а) легкость вступления в производство; б) опора на собственные ресурсы; в) семейная собственность на предприятия; г) малые масштабы деятельности; д) трудоинтенсивные и гибкие технологии; е) навыки, приобретаемые вне официальной школьной системы; ж) нерегулируемость и конкурентность рынков. Деятельность неформального сектора обычно правительством игнорируется, редко поддерживается, часто регулируется и иногда активно подавляется» [15].

В конце 1970-х гг. серьезные исследования этой сферы продолжились. Довольно скоро обнаружилось, что неформальная экономическая деятельность существует отнюдь не только в слаборазвитых государствах. В 1977 г. в США были опубликованы две концептуальные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике: американского советолога Г. Гроссмана “Вторая экономика в СССР” [12] и бывшего советского экономиста, эмигрировавшего в Америку, А. Каценелинбойгена “Цветные рынки в Советском Союзе” [16]. Они положили начало обширным исследованиям о неофициальной хозяйственной деятельности в СССР и странах Восточной Европы.

В те же 1970-е гг. неформальные экономические структуры стали обнаруживать и в высокоразвитых странах Запада. Первым кто обратил внимание на подпольную экономику в развитых капиталистических странах, был американский экономист П. Гутманн: в 1977 г. он опубликовал статью, «Подпольная экономика», [13] в которой обращалось внимание на недопустимость игнорирования ее масштабов и роли.

Исследования в области теневой экономики были проведены отечественными экономистами еще в 1980-е гг. и получили некоторое освещение в советском обществе. Это было обусловлено как социально-экономическими условиями, связанными с возрастанием ее роли в народном хозяйстве, так и идеологическими причинами. Последние проявились в стимулировании руководством страны научных исследований, направленных на выявление деформаций и дискредитацию командной социально-экономической системы государственного социализма. Советская идеология подавала результаты этих исследований как проявление общего кризиса капитализма [6]. Наиболее подробно в отечественной литературе освещены зарубежные исследования по этим проблемам в Западной Германии [2, 9]. По мнению Ю. Латова лучшим обобщающим обзором исследований теневой экономики в развитых странах Запада остается опубликованная в 1987 г. монография М.И. Николаевой и А. Ю. Шевякова [3].

Таким образом, к 1980-м годам отечественной и западной экономической наукой было установлено, что неформальная экономическая деятельность (хотя и в разных формах и масштабах) присутствует в любых экономических системах, моделях хозяйствования и политических режимах. Это положило начало для специальных экономико-компаративистских исследований, посвященных анализу того, что является общим для неформальной экономики и что специфично для тех или иных социально-экономических систем [11].

В 1983г. в Белфелде была проведена первая международная конференция по теневой экономике, на которой было представлено около 40 докладов, затрагивавших проблемы теневой экономики в условиях различных хозяйственных систем.

В 1991г. в Женеве прошла конференция европейских статистиков, посвященных скрытой и неформальной экономике. По ее материалам опубликовано специальное руководство по статистике теневой экономики в странах с рыночной системой хозяйствования.

В мае 1996 г. на совместном заседании ЕЭК ООН (Евростат) ОЭСР по национальным счетам среди других вопросов была рассмотрена проблема оценки масштабов теневой экономики. В Евростате создана специальная рабочая группа по вопросам скрытой экономики.

В дальнейшем конференции и семинары по оценке и мониторингу неформального сектора (в том числе специально для стран СНГ) приобрели регулярный характер.

В настоящее время единого общепринятого универсального понятия теневой экономики не сформулировано. Многообразие позиций обусловлено, как правило, различиями в характере решаемых авторами теоретических и прикладных задач, а также в методологии и методике исследования.

Теневая экономика – универсальное социальное явление. Оно свойственно обществу на всех этапах его развития и стадиях общественного воспроизводства, а также различным сегментам общественной жизни. Подобная универсальность феномена обуславливает неискоренимость и разнообразие его видов. Исторически теневая экономика присутствует в примитивной форме (неконтролируемой хозяйственной деятельности) уже в раннеклассовом обществе.

Автор считает, что наиболее общим признаком теневых экономических отношений является нахождение вне рамок эффективного контроля.

Таким образом, можно констатировать, что теневая экономика характеризуется теневыми отношениям, наиболее общим признаком, которых является нахождение вне рамок эффективного контроля. В свою очередь под контролем следует понимать властно-имущественные отношения, складывающиеся на всех стадиях общественного производства по поводу осуществления контроля и реакции на него. Это позволяет говорить о дуализме контроля, который выступает и как причина теневой экономики, и как инструмент борьбы с нею.

Необходимо различать контроль, как процесс и как результат. Теневая экономика обусловлена отсутствием либо одного, либо двух вышеуказанных критериев. Отсутствие планируемого результата характеризуется наличием действий со стороны контролирующих органов (процесса), но говорит о неэффективности контролируемой деятельности, это позволяет утверждать, что теневая экономическая деятельность контролируется. При этом ожидаемый эффект не достигается или достигается в не полном объеме с присущим набором негативных экстерналий.

Такое понимание теневой экономики не изменяет объем данного понятия, однако обогащает знание о его структуре, что имеет значение для выработки мер по контролю над анализируемой сферой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головин С.Д. О классификации явлений теневой экономики // Вестник МГУ. Сер. 6: Экономика. 1992. № 1.
2. Неформальная экономика и гибкий рынок труда: теория и практика в ФРГ. (Научно-аналитический обзор.) М.: ИНИОН, 1987.
3. Николаева М. И., Шевяков А.Ю. Теневая экономика: методы анализа и оценки. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1987.
4. Рюль К. Теневая экономика отражает резервы роста. // Коммерсант. 2002. 11 ноября.
5. Сатерленд Э.Х. Являются ли преступления людей в белых воротничках преступлениями? // Социология преступности. (Современные буржуазные теории.) М.: Прогресс, 1966. С. 45–59.
6. Скрытая сила подпольной экономики // “Американская модель”: с будущим в конфликте. М.: Прогресс, 1984. С. 70–75.
7. Суринов А. Лучше такая, правда, чем никакой // Коммерсант. 2002. 11 ноября.
8. Теневые параметры реформируемой экономики. // Российский экономический журнал. 1996. № 8.
9. Экономика в подполье. М.: ИНИОН, 1984.
10. Явлинский Г. Добрый царь как фактор риска. // Московские новости. 2002. № 44.
11. Cassel D., Cichy U. The shadow economy and economic policy in East and West: a comparative system approach // The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems. Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. P. 127–144.
12. Grossman G. The “Second Economy” of the USSR // Problems of Communism. 1997. № 5. P. 25–40.
13. Gutmann P.M. Subterranean Economy. Financial Analysis journal, 1977, November/December, p. 64–69.
14. Hart K. Informal urban income opportunities and urban employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. 1973. Vol. 11. № 1. P. 61–90.
15. ILO. Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneva: ILO, 1972.
16. Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. 1977. Vol. 29. № 1. P. 62–85.
17. Portes A., Borocz J. The Informal Sector under Capitalism and State Socialism: A Preliminary Comparison // Social Justice. 1988. Vol. 15. № 3–4. P. 17–28.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПОРТФЕЛЬНОГО И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА В СТОХАСТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ФОНДОВОГО РЫНКА

КОШЕЛЕВ И.В.

Пятигорский филиал Российского торгово-экономического университета, к.э.н.,
старший преподаватель, e-mail: tatess@mail.ru

Предложены модели и проведен анализ оптимальных стратегий инвестирования и потребления агента финансового рынка, извлекающего полезность из промежуточного потребления и/или конечного капитала. В явном аналитическом виде получены составляющие оптимального портфеля (спекулятивный спрос на рискованные активы и портфель хеджирования) как функции рискованных премий, стохастически эволюционирующих параметров инвестиционной среды и характеристик функции полезности инвестора. Показано, какие риски следует оптимально хеджировать и как финансировать желаемый реальный (с учетом инфляции) процесс потребления инвестициями в номинальные активы.

Ключевые слова: финансовый портфель; рискованные активы; стратегии инвестирования и потребления

Коды классификатора JEL: G 11

Финансовое инвестирование базируется на том, что большинство инвесторов избирают для осуществления финансового инвестирования более чем один финансовый инструмент, т.е. формируют определенную их совокупность. Целенаправленный подбор таких инструментов представляет собой процесс формирования инвестиционного портфеля. Инвестиционный портфель представляет собой целенаправленно сформированную совокупность финансовых инструментов, предназначенных для осуществления финансового инвестирования капитала в соответствии с разработанной инвестиционной политикой. Финансовые рынки в современных условиях (особенно зарождающиеся рынки, к числу которых относится и российский фондовый рынок) характеризуются нестационарными, стохастическими и кризисными явлениями различной природы. В таких условиях традиционная портфельная теория (модель CAPM) и классические методы финансовой математики [4], представляющие собой основанный на статистических методах механизм оптимизации формируемого инвестиционного портфеля по задаваемым критериям соотношения уровня его ожидаемой доходности и риска (характеризуемого дисперсией доходности), оказываются неадекватными [1, 3].

Кроме того, инвестирование неотделимо от потребления (инвесторы, как правило, извлекают полезность не только из конечного капитала в конце инвестиционного периода, но и из промежуточного потребления в различные моменты времени), а инвестиционная стратегия требует динамической реструктуризации портфеля с учетом стохастической эволюции инвестиционной среды, что также не может быть учтено в рамках классической теории. Поэтому возникает необходимость развития методов моделирования оптимального размещения капитала в рискованные активы в условиях стохастического изменения их доходности с учетом стохастической эволюции параметров инвестиционной среды.

По уровню риска выделяют следующие виды ценных бумаг:

- Безрисковые фондовые инструменты. К ним относят обычно государственные краткосрочные ценные бумаги и краткосрочные депозитные сертификаты наиболее надежных банков. Термин “безрисковые” является в определенной мере условным, так как потенциальный финансовый риск несет в себе любой из перечисленных видов фондовых инструментов; они служат лишь для формирования точки отсчета измерения уровня риска по другим ценным бумагам.
- Фондовые инструменты с низким уровнем риска. К ним относят, как правило, группу краткосрочных долговых фондовых инструментов, выполнение обязательств по которым гарантировано устойчивым финансовым состоянием и надежной репутацией эмитента.
- Фондовые инструменты с умеренным (высоким) уровнем риска. К ним относятся ценные бумаги, уровень риска по которым примерно соответствует среднерыночному (существенно превышает среднерыночный).
- Фондовые инструменты с очень высоким уровнем риска (“спекулятивные”). Такие ценные бумаги характеризуются наивысшим уровнем риска и используются обычно для осуществления наиболее рискованных спекулятивных инвестиционных операций. Примером таких высокорискованных фондовых инструментов являются акции венчурных предприятий; облигации с высоким уровнем процента, эмитированные предприятием с кризисным финансовым состоянием; опционные и фьючерсные контракты и т.п.

Главной задачей в процессе финансового инвестирования капитала является оценка инвестиционных качеств конкретных видов ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке. Такая оценка дифференцируется по основным видам ценных бумаг – акциям, облигациям, депозитным сертификатам и т.п. Рассмотрим основные параметры оценки инвестиционных качеств важнейших видов этих ценных бумаг.

Интегральная оценка инвестиционных качеств акций осуществляется по следующим основным параметрам [4, 1]:

- а) характеристика вида акций, в соответствии с вышеприведенной схемой классификации ценных бумаг;
- б) оценка отрасли, в которой осуществляет свою деятельность эмитент. Такая оценка проводится на основе анализа инвестиционной привлекательности отраслей экономики;
- в) оценка основных показателей хозяйственной деятельности и финансового состояния эмитента. Эта оценка дифференцируется в зависимости от того, предлагается ли акция на первичном или вторичном фондовом рынке. В первом случае основу оценки составляют показатели, характеризующие финансовое состояние эмитента и основные объемные показатели его хозяйственной деятельности. Во втором случае эта оценка дополняется показателями динамики обеспеченности акций чистыми активами акционерного общества, осуществляемой им дивидендной политики и некоторыми другими;
- г) оценка характера обращения акций на фондовом рынке. Такая оценка проводится по акциям, обращающимся на вторичном фондовом рынке, и связана прежде всего с показателями их рыночной котировки и ликвидности. Для характеристики рыночной котировки акции используются коэффициенты соотношения котироваемых цен предложения и спроса по ней;
- д) оценка условий эмиссии акции. Предметом такой оценки являются: цели эмиссии; условия и периодичность выплаты дивидендов; степень участия некоторых держателей акций в управлении акционерной компанией.

Несмотря на большое количество публикаций в области моделирования и анализа финансовых рынков и оптимизации финансового портфеля, многие проблемы далеки от разрешения и находятся в стадии обсуждения. В большинстве известных исследований проблемы оптимального финансового инвестирования задача решается численно (Барберис Н., Брандт М., Бреннан М., Бэлдаззи П., Висейра Л., Ким Т., Кэмпбелл Дж. [5, 6]), что не позволяет выявить вклад составляющих портфеля (спекулятивного спроса на рискованные активы и различных видов спроса на хеджирование) в оптимальное решение и проследить влияние на него параметров инвестиционной среды и функции полезности (предпочтений) агента финансового рынка.

Достоверные количественные результаты, касающиеся определения оптимальных стратегий инвестирования в рискованные финансовые инструменты и потребления в стохастических условиях, позволяющих агенту финансового рынка непрерывно реструктурировать портфель, могут быть получены в рамках строгих экономико-математических моделей финансового инвестирования в непрерывном времени с учетом функций полезности инвестора.

Исследование проводилось на основе следующей модели полного финансового рынка номинальных ценных бумаг. Агенты рынка имеют возможность инвестировать в несколько финансовых активов без трансакционных издержек, один из которых является мгновенно безрисковым активом, а номинальные цены остальных рискованных активов определяются стохастическими дифференциальными уравнениями Ито, причем процентные ставки, ожидаемые избыточные доходности рискованных активов, ценовые волатильности, корреляции доходностей активов стохастически эволюционируют во времени. Инфляция в экономике определяется случайным процессом динамики номинальной цены единицы потребительского товара. В рамках мартингалного подхода к решению задач оптимального управления доказана теорема, которая дает явную характеристику оптимальных стратегий инвестирования и потребления инвестора с функцией полезности с постоянным относительным неприятием риска. В явном аналитическом виде получены составляющие оптимального портфеля (спекулятивный спрос, соответствующий игнорированию инвестором изменения инвестиционных возможностей, и портфель хеджирования), позволяющие инвестору непрерывно реструктурировать портфель (максимизируя свою полезность) в соответствии со стохастически меняющимися инвестиционными возможностями, которые включают изменения темпов инфляции и изменения параметров финансового рынка (краткосрочной процентной ставки и рискованной премии) в реальном выражении. Доказано, что инвестору с аддитивной по времени функцией полезности следует хеджировать, кроме инфляционного риска, только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и квадрата рискованной премии. Построен портфель номинальных облигаций, позволяющий инвестору оптимально хеджировать инфляционный риск. При функции полезности с постоянным относительным неприятием риска предложен подход к определению замкнутых оптимальных решений инвестирования и потребления в широком классе стохастических моделей эволюции параметров инвестиционной среды. Проведен анализ целесообразности хеджирования рисков, связанных с меняющимися инвестиционными возможностями, и доказано, что инвестору с аддитивной по времени функцией полезности следует хеджировать только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и квадрата рыночных цен риска.

Предположение о постоянстве краткосрочных процентных ставок, используемое в большинстве работ по оптимизации портфеля финансового инвестора, вряд ли можно считать адекватным, особенно в условиях российского фондового рынка. В [2] при достаточно общей стохастической динамике процентных ставок и цен рискованных активов определены оптимальные инвестиционные стратегии в условиях, когда инвестор извлекает полезность как из конечного капитала, так и из промежуточного потребления.

В условиях инфляционной экономики модели финансового инвестирования должны учитывать инфляционный риск. Инфляция является одним из источников неопределенности реальных доходностей финансовых инвестиций. Хеджирование инфляционного риска является нетривиальной задачей, поскольку на финансовых рынках предлагаются только номинальные облигации, которые наряду с депозитами имеют рискованные

реальные доходности. В процессе финансового инвестирования и управления портфелем инвесторы заинтересованы в реальных доходностях активов. Однако на большинстве финансовых рынков предлагаемые облигации являются номинальными (только на нескольких биржах США и Великобритании продаются индексируемые с учетом инфляции облигации). Аналогично, по краткосрочным депозитам выплачивается номинальная процентная ставка. В силу стохастических изменений цен потребительских товаров номинальные облигации и депозиты характеризуются рисковой доходностью в реальном выражении.

Построены оптимальные стратегии инвестирования и потребления с учетом стохастической (в т.ч. немарковской) динамики цен рискованных активов, стохастической эволюции параметров инвестиционной среды и неопределенности инфляции. В явном аналитическом виде получены составляющие оптимального портфеля (спекулятивный спрос на рискованные активы и портфель хеджирования) как функции рискованных премий, волатильностей (мгновенных средних квадратических отклонений) цен рискованных активов и характеристик функции полезности инвестора, позволяющие агенту финансового рынка непрерывно реструктурировать портфель (максимизируя полезность промежуточного потребления и / или конечного капитала) в соответствии со стохастически меняющимися инвестиционными возможностями. Показано, какие риски следует оптимально хеджировать агенту финансового рынка и как финансировать реальный процесс потребления с учетом инфляции. Установлено, что в случае, когда реальная процентная ставка описывается гауссовским случайным процессом (в том числе немарковским), инвесторы, характеризующиеся постоянным относительным неприятием риска, могут оптимально хеджировать стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и инфляционный риск с помощью единственной реальной облигации. Рассмотрен пример немарковской динамики временной структуры процентных ставок, для которой в явном виде найдены оптимальные стратегии инвестирования и потребления (которые могут быть также использованы для изучения влияния текущей формы и динамики временной структуры процентных ставок на оптимальные стратегии хеджирования). Построены оптимальные стратегии хеджирования против стохастических изменений инвестиционных возможностей с использованием номинальных облигаций (при отсутствии реальных облигаций). Предложен метод определения оптимальных стратегий инвестирования и потребления при функции полезности инвестора с учетом привычного уровня потребления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х томах. Киев: «Ника-Центр», 2004.
2. Кошелев И.В. Моделирование портфельного и потребительского выбора инвестора, характеризующегося степенной функцией полезности // Современные научные исследования. 2007, № 4.
3. Сизов Ю. Актуальные проблемы развития российского фондового рынка // Вопросы экономики. 2003, № 7. С. 26–43.
4. Шарп У., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. Пер. с англ. М.: «ИНФА-М», 2003.
5. Brandt M.W. Estimating portfolio and consumption choice: a conditional Euler equations approach // Journal of Finance. 1999. V. 54, № 6. P. 1609–1645.
6. Campbell J.Y. Asset pricing at the millennium // Journal of Finance. 2000. V. 55, N 7. – P. 1515–1567.

СИСТЕМНО-СТРУКТУРНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ СТРАХОВАНИЯ

ОВАНЕСЯН Н.М.

Южный федеральный университет, докторант ИППК, 344006 г.Ростов-на-Дону, ул.Пушкинская, 160

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, Z 13

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.).

Страхователя 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-

го 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 коммерческому 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 коллек-

тивное смешанное страхование 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» страхование, 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.

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ В УСЛОВИЯХ
ТРАНСФОРМАЦИОННО-ОТРАСЛЕВЫХ СДВИГОВ**КРИВОШЛЫКОВА Е.В.**

Пилотный центр госзакупок ЮФУ, преподаватель, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Реализация цели формирования конкурентоспособной среды приводит к объективной необходимости структурной перестройки российской экономики и модернизации ее технической базы посредством активизации инвестиционных вложений.

Ключевые слова: структурные экономические сдвиги; инвестиционный процесс; системные качества; интенсивность

Коды классификатора JEL: E 22

Монетарное регулирование, курсовая политика, санация денежного оборота сами по себе не определяют долговременного эффекта экономического роста, поскольку необходимы институциональные преобразования, уводящие от инерционной экспортоориентированной модели развития российской экономики, способные обеспечить эффективное перераспределение инвестиционных ресурсов в наиболее перспективные отрасли. В силу этого, существенные изменения в структуре основного капитала отраслей становятся отправной точкой структурных экономических сдвигов.

Структурный аспект экономического развития проявляется как через количественный рост тех или иных отраслей производства, так и через определенные качественные изменения в экономике. Такая трактовка структуры экономики применима к исследованию проблематики развития (смены одних структур другими), ядром которого являются структурные сдвиги. Проблема структурных ориентиров является составляющей цели данной работы. «Структура» в широком смысле понимается как строение, совокупность отношений, частей и элементов, из которых складывается определенное экономическое целое. В узком смысле структура экономики представляет собой состоящую из хозяйственных элементов систему воспроизводства ВВП. При этом такая система характеризуется, прежде всего, с количественной стороны в соответствии с долей и удельным весом, которые занимает конкретная отрасль в системе производства, распределения и потребления ВВП.

Структурные сдвиги определяются как «накопление диспропорций в региональном хозяйственном комплексе между развитием отраслей, обеспечивающих выполнение народно-хозяйственных функций региона, и другими частями регионального хозяйства» [9]. Очевидно, накапливаются диспропорции на мезо- и макроуровне. С точки зрения разбалансированности элементов, структурный сдвиг идентифицируется как «образование узких мест в хозяйственном комплексе, вызванное дисбалансом необходимых материально-технических и социальных условий ускорения и сбалансированного экономического роста» [2].

Целенаправленные структурные преобразования в экономике осуществляются посредством структурно-инвестиционной политики на макроуровне и на уровне регионов. Следует отметить, что структурные сдвиги являются «материальным воплощением инвестиционных планов хозяйствующих субъектов» [3]. К основным принципам структурно-инвестиционной стратегии развития экономики относится обоснованная разработка системы приоритетов, учитывающих не только внутренние особенности экономического развития государства, но и зависящая от общемировых тенденций. Структурно-инвестиционная политика базируется на познании ее проведения. В качестве начального этапа выступает преодоление деформации и восстановления нарушенного равновесия в экономике (что характерно для современной российской экономики), с последующей трансформацией в сторону установленных приоритетов (развития приоритетных отраслей, сфер, регионов). Однако следует обратить внимание на то, что директивное определение приоритетных секторов является принципиально нерыночным.

Помимо обеспечения восстановления и качественного совершенствования основных производственных фондов, стимулирования научно-технического прогресса и повышения эффективности производственного процесса, инвестиции выполняют роль генератора прогрессивных структурных сдвигов, инициирующих изменения отраслевых и народно-хозяйственных пропорций, конъюнктурные изменения. В свою очередь, на динамику инвестиций оказывает влияние перераспределение инвестиционных потоков между отраслями. По К. Марксу, материальной основой периодически повторяющихся в каждое десятилетие кризисов или средних циклов являются материальное изнашивание, смена и расширение массы орудий производства в виде машин, служащих в среднем в течение 10 лет. Согласно Н. Д. Кондратьеву, материальной основой больших циклов является изнашивание, смена и расширение основных капитальных благ, требующих длительного времени и значительных затрат для своего воспроизводства. Следовательно, основной причиной структурных сдвигов выступает механизм накопления, аккумуляции и инвестирования капитала, достаточного для создания новых производительных сил. Начало экономического подъема в цикло-волновой динамике совпадает с моментом, когда накопление и аккумуляция капитала достигают та-

кого напряжения, при котором становится возможным рентабельное инвестирование капитала в целях создания основных производительных сил и радикальной модернизации технической основы производства. Структурные преобразования экономики являются результатом взаимодействия экономики и инвестиционного процесса, между которыми существует временной лаг, где в качестве ведущего элемента выступает инвестиционный процесс, тогда как «временной лаг между ними свидетельствует об определенной самостоятельности, но и неразрывной взаимосвязи между собой» [6]. В структурной перестройке экономики существенную роль играет не только увеличение объема инвестиционных вложений, сколько благоприятный выбор их направлений. Опасность развития циклической рецессии инвестиций вследствие массовых «ошибочных» вложений, предопределенных доступностью денег, но для эффективности реализации которых не будет ресурсов, достаточно высока.

В период активизации инвестиционной деятельности инвестор, аккумулируя доступный ресурсно-энергетический потенциал, обеспечивает преемственность по отношению к предыдущему этапу (запуска) в создании условий расширенно-экстенсивного воспроизводства (по отношению к точке падения объема производства в фазе кризиса) набирающей темп (разогревающейся) экономике, используя «стратегию малых инвестиций» для мобилизации и конструктивно-производственного использования исчерпывающего свой созидательный ресурс машинного парка предыдущего поколения [8], предыдущего техно-логистического уклада.

Поскольку изменение основных системных качеств выступает как критериальный признак структурного сдвига, то структурные сдвиги, оцениваются со стороны социально-экономических изменений, преобразований самой экономической системы. Элементами таких изменений выступают, например, качественное преобразование системообразующих отношений, повышение доли сферы услуг (доля сферы услуг в ВВП России – один из наиболее значимых индикаторов для оценки развития экономики). В начале реформ 1990-х гг. структура экономики характеризовалась чертами индустриальной централизованной экономики с высоким удельным весом промышленности и сельского хозяйства как межотраслевых комплексов и отраслей, весьма незначительным развитием сектора услуг, слабостью развития рыночной инфраструктуры (в 1990 г. структура валового выпуска и структура занятости соответственно по промышленности составила 48,6% и 30,3%, по сельскому и лесному хозяйству соответственно – 13,3% и 13,2%). В отечественной экономике в 1990-е гг. преобладали 3-й и 4-й технологические уклады с сохранением определенной доли реликтовых укладов, появлением «зачатков 5-го технологического уклада, находящегося на границе перехода к постиндустриальной цивилизации» [13], доля рыночной инфраструктуры и управления в структуре валового выпуска составляла 5,8%. В результате ценовой либерализации внешнеэкономической деятельности, проявление неоднородности конкурентоспособности товаров различных отраслей промышленности за 1990-1998 гг. изменилась структура цен, что привело к установлению более высокого их уровня на товары, производимые в топливно-энергетической отрасли, цветной и черной металлургии, пищевой промышленности по сравнению с уровнем цен на продукцию машиностроения, легкой промышленности. Общий объем инвестиций в основной капитал АПК России в 2005 г. по сравнению с 2002 г. вырос на 68%, привлеченный иностранный капитал увеличился с 3,6 млрд. руб. до 4,4 млрд. руб. Согласно экспертным оценкам, совокупная потребность в средствах для обновления производственно-технической базы на современном техническом уровне в сельском хозяйстве равнялась более 1 трлн. руб., а ежегодная – около 160 млрд. руб., что почти в 4 раза превышает собственные возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей [7]. Следует отметить, что промышленность обладает меньшей инертностью, чем сельское хозяйство, поэтому промышленность быстрее приспосабливается к новым условиям после перелома конъюнктуры. Средний показатель индекса деловой активности в секторе услуг РФ за 2006 г. составил 58,4 пункта. Значение индекса выше 50 пунктов свидетельствует об общей активизации деятельности в сфере услуг, ниже 50 пунктов – о снижении деловой активности. В 2002–2006 гг. доля сферы услуг в ВВП России составляла 60–63%, что приблизило данный показатель к нижней границе западного стандарта), увеличение доли малого бизнеса (в России в современных условиях имеется 1032,8 тыс. малых предприятий, на долю которых приходится 12% ВВП страны и 12% [12] рабочих мест, за 2006 г. количество малых предприятий увеличилось на 12%, а доходы предпринимателей выросли почти в 1,5 раза. Ростовская область занимает пятое место в России по числу малых предприятий и седьмое место по инвестициям в этот сегмент экономики). Показатели роста доли услуг в отечественной экономике адекватно отражают общемировые тенденции, так, например, на долю сектора услуг в 2002 г. приходилось 72% ВВП в развитых странах, в развивающихся – 52%, в начале 1970-х гг. на сектор услуг приходилось 25% суммарного объема ПИИ в мире, в 1990-е гг. этот показатель приблизился к 50%, в 2002 г. – около 60%. На мировом рынке изменилась структура ПИИ, которая складывалась в 2002 г. не только из ориентированных инвестиций в отрасли торговли и финансов (35% потоков ПИИ), поскольку увеличилась доля инвестиций в отрасли электроэнергоснабжения, водоснабжения, телекоммуникации и предпринимательские услуги. Данное увеличение с 1990 по 2002 гг. было зафиксировано в следующих пределах: суммарный стоимостной объем ПИИ в производство и распределение электроэнергии вырос в 14 раз [4], в сферу телекоммуникаций, хранения и транспорта в 16 раз, в предпринимательские услуги в 9 раз.

Очевидна зависимость конкурентоспособности экономики от объема и структуры инвестиций в основной капитал и их инновационной направленности. В результате глубочайшего инвестиционно-инновационного кризиса (1990-е гг.) объем инвестиций сократился в пять раз (объем инвестиций в производство товаров – в семь раз), существенно уменьшилось число инноваций, в значительной степени потеряли кон-

курентоспособность устаревающие основные фонды в большинстве отраслей промышленности.

Структурные сдвиги в отечественной экономике в сторону низкокапиталоемких отраслей, прежде всего торговлю, за последние несколько лет (с 2000 по 2008 гг.) проявились в низких удельных инвестициях в ресурсоемкие отрасли, что детерминировало снижение темпов добычи полезных ископаемых, обеспечения электроэнергией, что обусловило экономию инвестиций.

Структурные сдвиги в экономике определяются системой противоречий, которая включает основное противоречие – «уменьшение доли одного элемента системы и увеличение доли другого» (сдвиг-анти-сдвиг), а также базирующиеся на нем внутренние противоречия между составляющими данный сдвиг отраслевыми сдвигами, внешние противоречия между рассматриваемым сдвигом и сдвигами в структуре более высокого уровня. С самой структурой экономики механизм структурных сдвигов соотносится как система согласования сдвигов в структуре производства, распределения, обмена и потребления со сдвигами в структуре потребностей. Следовательно, основным противоречием механизма структурных сдвигов является противоречие между структурой производства, распределения, обмена, потребления и структурой общественных интересов и потребностей. Результаты реализации структурно-инвестиционной политики оценивают по достигнутому уровню соответствия между отраслями народного хозяйства, между совокупностью территориальных подсистем общественного производства, конечной целью которой является удовлетворение общественных потребностей. Тогда инвестиционные ресурсы органично включаются в процесс удовлетворения общественных потребностей.

Если в результате возникновения потребности с учетом анализа привлекательности вкладываемых средств, инвестор как субъект предложения на инвестиционном рынке удовлетворяет сложившийся спрос, то конечным продуктом инвестиционной деятельности становится товар (работа, услуга), в создании (выполнении, оказании) которой была реализована определенная потребность. Поскольку инвестиционные потоки, инициированные возникшей потребностью, приводят к изменению отраслевой структуры, то исходной точкой структурных сдвигов являются изменяющиеся общественные потребности.

Критерием прогрессивного развития экономической структуры является рост эффективности производства. На наш взгляд, следует выделять в качестве особого вида эффективности – структурную эффективность экономики. Анализ структурной эффективности экономики основывается на условии неразрывности прогрессивного развития экономики и самого общества, так как существующая диспропорция между ускорением экономического прогресса и отставанием ключевых институтов государства ограничивает возможности производства национального богатства. Эффективность отличается от оптимальности тем, что «не всякая оптимальная с точки зрения гармонии и пропорциональности структура хозяйства наиболее эффективна в той или иной конкретной ситуации, но при прочих равных условиях оптимальность – неперенный признак и необходимая составляющая успешного функционирования производства» [11]. Для каждого вида деятельности в определенный момент времени существует оптимальная форма организации и размеры хозяйственных элементов, а также межхозяйственных связей, финансовых потоков, в результате чего достигается гармоническое соединение личного и вещественного факторов производства, труда и капитала, эффективное функционирование всех звеньев экономической системы. Выделяются два вида эффективности: эффективность экономической структуры и эффективность структурных сдвигов. Оптимизация потоков инвестиций как рычаг структурных экономических преобразований исходит из необходимости анализа структуры отечественной экономики, позволяющего выявить приоритетные направления инвестирования.

Интенсивность структурных изменений инвестиционных потоков в основной капитал различных отраслей экономики оценивается коэффициентом структурных изменений, рассчитываемым на основе анализа инвестирования за определенный временной интервал в целом по двадцати восьми отраслям экономики.

$$k_{\Delta str} = \left(\sum_{i=1}^n |S_1 - S_0| / S_0 \right) / n ,$$

где $k_{\Delta str}$ – коэффициент структурных изменений в инвестиционных потоках в экономике; S_0 – доля инвестиций в основной капитал в i -ю отрасль экономики в базисном периоде; S_1 – доля инвестиций в основной капитал в i -ю отрасль экономики в текущем периоде, n – количество исследуемых отраслей.

В качестве базисного периода для расчета нами взят 1998 г. Наибольшие объемы инвестиций за 1998 г. были направлены в нефтедобывающую промышленность – 7,3% от инвестиций в основной капитал по экономике в целом, электроэнергетику – 6,1%, пищевую – 4,1%, машиностроение и металлообработку – 3,2%, газовую – 2,5%. Для первого отчетного года (1999 г.) доля лидирующей по привлечению инвестиций нефтедобывающей промышленности увеличилась на 1,5%, инвестиции в пищевую промышленность составили 5,9%, в электроэнергетику – 4,5%. Максимальный темп прироста доли инвестиций в отрасли промышленности был характерен для лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной и составил 0,72539, цветной металлургии (0,47729), по всем отраслям экономики самые высокие темпы прироста наблюдались в информационно-вычислительном обслуживании (1,21192), заготовки (1,04406), лесное хозяйство (0,92938), для указанных отраслей соответственно характерно большее отклонение от коэффициента структурных сдвигов, который установлен на уровне 0,327. В 1998–2002 гг. в нефтедобывающей отрасли сохранилась тенденция роста привлечения инвестиционных ресурсов и наибольшая доля инвестиций в общем их объеме по сравнению с другими отраслями промышленности; в 2002–2004 гг. несмотря на доминирующее положение по показателю вложенных инвестиций, доля увеличилась с 7,25% до 12,65%

(1998–2001 гг.), с 2002 г. – снижение доли до 10,59%, 2003 г. – до 9,69%, 2004 г. – до 6,97%. Неизменный показатель инвестиций в основной капитал в процентах к итогу был характерен в 2000–2001 гг. для промышленности строительных материалов – 0,6%, а также для легкой промышленности в 2000–2004 гг., причем значение показателя для легкой промышленности оказалось наименьшим (в 1998–2000 гг. соответственно 0,245%, 0,319%, 0,193%, 2001–2002 гг. – 0,182%, 2003 г. – 0,191%, 2004 г. – 0,195%). Инвестиционный бум в стране, связанный с проектами возведения крупнейших промышленных и инфраструктурных объектов, потребует удовлетворения резко возросшего спроса на цемент, железобетон, кирпич. Общая потребность в стройматериалах на период 2008–2015 гг. составит более 2,4 трлн. руб. [1], на строительство и модернизацию более чем 700 крупнейших предприятий и сооружений в экономику России должны поступить не менее 13,5 трлн. руб. инвестиций. Только лишь для строительства олимпийских объектов в Сочи необходимо обеспечить поставку не менее 100 млн. тонн песка, цемента, щебня. Значительная доля в общем объеме инвестиций в основной капитал была направлена в транспортную отрасль (с 1998 по 2004 гг. соответственно – 14,1%, 18,52%, 21,1%, 20,68%, 17,17%, 18,43%, 20,31%), жилищно-коммунальное хозяйство – 24,72%, 20,74%, 18,01%, 16,53%, 18,69%, 16,94%, 15,61%.

Таблица 1

Динамика показателя структурных изменений в инвестициях в экономике [10]

	1999/1998	2000	2001	2002	2003	2004
kΔ str	0,327	0,363	0,342	0,386	0,396	0,443

За 1998–2002 гг. наибольшие темпы прироста доли инвестиций по всей экономике (в 2003–2004 гг. второй по значению показатель) наблюдались в сфере информационно-вычислительного обслуживания, что позволяет сделать вывод о существенных отклонениях от значений коэффициента структурных изменений за аналогичный временной интервал.

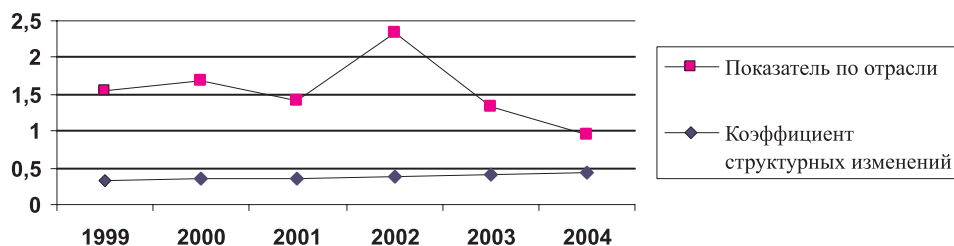


Рис. 1. Информационно-вычислительное обслуживание
(отклонение показателя по отрасли от тренда коэффициента структурных изменений)

Для нефтеперерабатывающей и химической промышленности доля инвестиций в общем объеме инвестиционных ресурсов в основном капитале невелика. Инвестиционная активность для данных отраслей сводится к точечным проектам, связанным с выпуском продукции на внутренний рынок, некоторым обновлением экспортных производств. Несмотря на то, что в утвержденной «Стратегии развития химического комплекса до 2015 года» обозначен курс на импортозамещение, в экспорте доминирующими являются базовые, полусырьевые продукты. Отклонения от основного тренда в химической и нефтехимической промышленности умеренные.

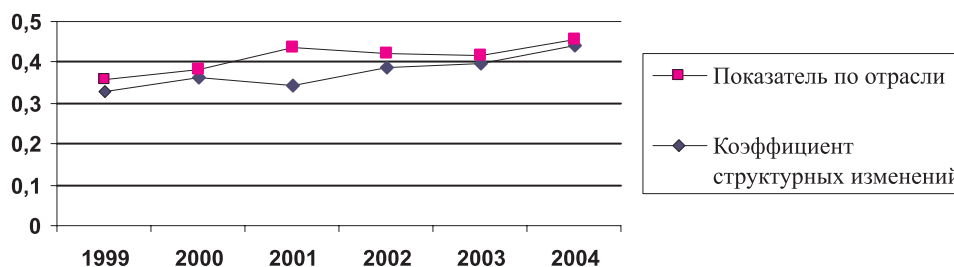


Рис. 2. Химическая и нефтехимическая промышленность
(отклонение показателя по отрасли от тренда коэффициента структурных изменений)

Одним из самых дальновидных проектов в нефтехимической промышленности является производство полиэтилена, так как потребление данного материала в России за последние шесть лет растет в среднем на 14% в год, однако технический уровень отечественного производства не позволяет расширять мощности и ассортимент выпускаемых полиэтиленов без дополнительных инвестиционных вложений. Примером инвестпроекта в нефтехимической промышленности выступает расширение ассортиментного ряда и объемов производства ОАО «Нижекамскнефтехим», что позволяет обеспечивать поставку широкого спектра пластиков на российский рынок и в страны СНГ с последующим укреплением позиций на других рынках зарубежом.

Отрасль машиностроения и металлообработки характеризовалась средними отклонениями от значений коэффициента структурных изменений.

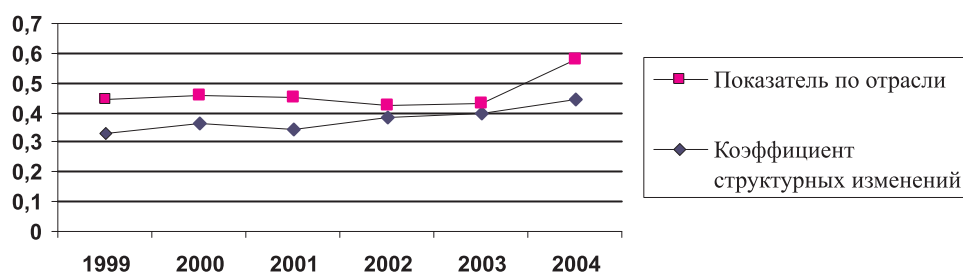


Рис. 3. Машиностроение и металлообработка
(отклонение показателя по отрасли от тренда коэффициента структурных изменений)

Бесспорным лидером инвествложений в основной капитал является нефтегазодобывающая отрасль, но в 2006-2007 гг. на лидерские позиции по инвестициям закономерно начинают выдвигаться машиностроение и металлообработка, черная, цветная металлургия (рост металлургического производства и производства готовых металлических изделий за первые четыре месяца 2007 г. по сравнению с соответствующим периодом 2006 г. составил 107%, из них металлургического производства – 105,4%, выпуск готового проката – 106,6%, стальных труб – 125,5%), инновационные проекты в химической и нефтехимической отрасли. Так, например, главными конкурентными преимуществами российской черной металлургии является низкая себестоимость продукции наряду с наличием собственной минерально-сырьевой базы.

Перспективы сырьевых и инфраструктурных отраслей, оцененные Институтом региональной политики, позволяют сделать вывод об интенсивном энергосырьевом сценарии развития российской экономики. Исходя из заявленных крупных инвестиционных проектов по отраслям, на лидирующих позициях находятся нефтегазодобыча – 24%, инфраструктура – 21%, электроэнергетика – 14%, наименьшая доля характерна для лесопромышленного комплекса, угольной промышленности, здравоохранения, агропромышленного комплекса и промышленности строительных материалов.

Экономическая основа институциональных особенностей определяется тем, насколько экономика страны может опираться на развитый и «самодостаточный» комплекс отраслей, используя потенциальные качественные характеристики сырьевой базы. Среднегодовой прирост физического объема инвестиций в промышленность за последние пять лет (до 2006 г.) составляет 9,5%, причем уровень объема инвестиций в основной капитал в промышленности характеризуется 28–30% уровня 1990 г. Реализация цели формирования конкурентоспособной среды приводит к объективной необходимости в структурной перестройке российской экономики и модернизации ее технической базы, что позволяет снизить структурно-технологическую неоднородность экономики и определить в качестве приоритетного направления размещение ресурсов в «функционирование систем жизнеобеспечения общества и использование остальных ресурсов для устойчивого экономического роста» [14]. Инвестиции выступают двигателем совокупного спроса и сопряженных отраслей промышленности.

Показатели роста должны учитывать не только вклад самой выделенной (приоритетной) сферы в совокупные народнохозяйственные результаты, но и мультипликативный эффект – эффект развития смежных производств [5]. Следует отметить, что магистральная задача промышленной политики сводится к обеспечению балансирования между высокоэффективными отраслями (локомотивами экономического роста) и менее эффективными сферами, без развития которых не может быть реализован потенциал экономики в целом. Важным является установление эффективных механизмов, способствующих аккумуляции ресурсов для развития отраслей экономики с учетом перехода на более высокий технологический уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болезни роста. //Российская газета. Регионы: инвестиционные проекты. № 120 (4677) от 5.06.2008
2. Гранберг А.Г. Проблемы территориального народнохозяйственного планирования. Новосибирск 1987. С. 6.
3. Гурова Т., Полунин Ю. Аннушка уже совершила структурный сдвиг. //Эксперт. №6 (595). 11.02.2008.
4. Доклад о мировых инвестициях. Переориентация на сектор услуг. Конференция ООН по торговле и развитию. Нью-Йорк, Женева. 2004. С. 37.
5. Ершов М.В. О формировании приоритетов промышленной политики и механизмах их реализации. // Российский экономический журнал. 2006. № 1. С. 4.
6. Кидрасов Ю.Ф. Теоретико-методологические основы исследования инвестиционной сферы. Автореферат на соискание ученой степени канд. УФА, 2002 г., С. 12–13.
7. Кошолкина Л. Инвестиционная политика в агропромышленном комплексе. //Экономист. 2006. № 12. С. 23.
8. Кугаев С.В. Модели, инструменты и технологии обеспечения регионального инвестиционного процесса финансовыми ресурсами (на материалах Юга России). Диссертация на соискание ученой степени

- д.э.н., 2005. С. 45.
9. *Михеева Н.П.* Математические методы и модели разработки программ регионального развития. М.: Наука. 1987. С. 18.
 10. Составлено и рассчитано автором по материалам ФС Госстатистики.
 11. Становление рынка в постсоветской России: институциональный анализ. Под ред. Р.М. Нуреева, М.: Аспект-Пресс. 2002. С. 114.
 12. *Уэстин П.* Коммерсантъ. №224 (3555) от 30.11.2006.
 13. *Яковец Ю.В.* Экономика России: перемены и перспективы. М.: Б.и., 1996.
 14. *Яременко Ю.В.* Теории и методология исследования многоуровневой экономики. Кн. 1. М: Наука, 1997.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ РАЗНОПРОФИЛЬНЫХ СТРУКТУР

АБДУЛКАДЫРОВА М.А., ГЕЗИХАНОВ С.А.

Абдулкадырова М.А., ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
к.э.н., доцент, докторант, КБР, г.Нальчик, ул. Тарчокова 1а;
Гезиханов С.А., Чеченский государственный университет, соискатель, ЧР, г.Грозный, ул. Калинина, 27.

В статье рассмотрены методические подходы формирования механизма управления взаимодействием аграрных и банковских структур. На основании применения системного подхода определены организационно-экономические аспекты и выявлены условия, факторы сближения интересов разнопрофильных секторов экономики региона.

Ключевые слова: аграрный сектор; банковский сектор; управление; взаимодействие

Коды классификатора JEL: Q 14

Основные направления взаимодействия банковского и реального секторов экономики на микроуровне могут быть представлены следующими двумя группами финансовых потоков:

- между сохраняющими автономию банками и предприятиями. Эти потоки являются результатом банковской деятельности, связанной с предоставлением «разовых» кредитов предприятиям, а также осуществлением банками расчетов между хозяйственными структурами;
- в рамках различного рода интегрированных бизнес-группах (ИБГ) – конгломератах, образованных банками и хозяйственными структурами. Данная группа потоков связана с финансовой деятельностью в деловых группах, альянсах и финансово-промышленных группах, а также с долговременным финансовым обслуживанием комплексов предприятий, кредитными линиями и т.д.

По мнению ряда авторов [1, 3, 5] обе группы потоков выполняют специализированные функции, заполняют собственные ниши на депозитных и кредитных рынках и имеют право на свое существование, и они имеют более реальные перспективы поиска путей эффективного взаимодействия банков и сельскохозяйственных предприятий. Эти пути связаны с интеграцией производственных и банковских структур в некоторый единый комплекс и формированием корпоративной стратегии его развития, согласующей интересы всех входящих в него участников. Дополняющими элементами этого комплекса (элементами внешней среды) являются структуры административно-хозяйственного управления и конечные потребители (предприятия, население). Формирующиеся комплексы не являются некоторым случайным феноменом. Наоборот, как мы видим на примере таких важнейших отраслей АПК как растениеводство, животноводство, перерабатывающая промышленность и т.д. многие из них основываются на реально сложившихся в российской экономике ситуациях, подготовлены ходом развития реформ и в настоящее время находятся в фазе становления и реализации своих конкурентных преимуществ.

Чтобы разработать механизм микроэкономических взаимодействий современных сельскохозяйственных и банковских структур, необходимо рассмотреть особенности развития каждого из этих направлений на различных этапах российских реформ. Они таковы.

1. Для периода 1990-1993 гг. было характерно относительно автономное функционирование банков и предприятий. Гипертрофированное развитие финансовых рынков в условиях перехода России к рыночной экономике стимулировало процессы перераспределения финансовых ресурсов и привело к укреплению коммерческих банков при общем финансовом неблагополучии сельскохозяйственных предприятий. Указанный фактор в сочетании с гиперинфляцией сделал единственно возможным такой способ функциони-

рования банковской системы, при котором основной объем операций на финансовом рынке приходился на межбанковское кредитование, а основные доходы обеспечивались курсовой разницей «рубль-доллар». В это же время большинство предприятий АПК сокращало объемы производства или останавливалось ввиду отсутствия платежеспособного спроса. В условиях стагфляции (инфляции, сочетающейся с общим спадом производства) массового кредитования предприятий не происходило. Тем не менее, в ряде случаев банки кредитовали крупных «именитых» заемщиков, не вдаваясь глубоко в технологические и экономические вопросы производства, не учитывая наличия у них реальных источников погашения задолженности, фактических сроков производственного цикла и рентабельности производства. В этот период на рынке кредитных ресурсов наблюдалась высокая концентрация неблагонадежных заемщиков, предъявляющих ложный спрос на кредитные ресурсы, то есть инициирующих кредиты, которые заведомо не будут ими возвращены. Все это привело к тому, что многомиллионные кредиты, выданные на короткие сроки под высокие процентные ставки, не обслуживались надлежащим образом и попали в разряд просроченных проблемных долгов, впоследствии резко осложнивших экономическое положение самих банков-кредиторов.

2. В годы первичной приватизации (1993-1996 гг.) началось постепенное сращивание банковского и производственного капитала [2]. При этом значительные денежные средства направлялись не на развитие производства, а на приобретение контрольных пакетов акций недооцененных производственных структур. Банковские кредиты реальному сектору по-прежнему являлись весьма рискованными и менее прибыльными по сравнению с другими финансовыми инструментами. На этом этапе все чаще взаимодействие банков и предприятий строилось по принципу «финансовой иглы».

3. В период активной приватизации (1996-1998 гг.) в России произошло нехарактерное для стран с развивающимися рынками слияние банковского и производственного капитала, которое могло инициироваться с обеих сторон. Крупные банки для увеличения финансовых потоков получили возможность приобретать в собственность большие сельскохозяйственные и промышленные предприятия.

В результате они стали обладателями весьма значительного акционерного капитала в агропромышленном секторе, который аккумулировался ими обычно в ходе реализации программ залоговых аукционов и приватизационных продаж. С другой стороны, крупные монополисты реального сектора, имеющие стабильные доходы в иностранной валюте (отрасли, ориентированные на экспорт), были заинтересованы в создании собственных, полностью контролируемых «карманных» банков для обеспечения контроля над финансовыми потоками. Схема «финансовой иглы» заработала на полную мощность. При этом, сложившаяся монопольная и олигопольная структура российской экономики, стала одной из основных причин упомянутого слияния капиталов. По существу шел процесс образования интегрированных бизнес-групп (ИПГ) и финансово-агропромышленных групп (ФАПГ), имеющих относительно замкнутый оборот финансовых потоков.

Почти каждый крупный банк (Промстройбанк, ОНЭКСИМбанк, «Менатеп», Инкомбанк и др., за исключением Сбербанка России) ставил задачу приобретения контрольных пакетов крупных, в первую очередь, промышленных и сельскохозяйственных предприятий, имеющих преимущественно экспортную ориентацию. Деловые группы и ФПГ формировались в основном не из соображений создания технологически связанных экономических комплексов, а по принципам: «купить подешевле – продать подороже» или «купить подешевле недокапитализированные потенциально перспективные предприятия, взять под контроль их финансовые потоки, а затем разобраться, что дальше делать». В результате отечественные банки скупили контрольные или блокирующие пакеты акций большинства крупнейших промышленных и сельскохозяйственных предприятий и предоставляли кредиты преимущественно «своим» предприятиям, откладывая на неопределенный срок разработку эффективной стратегии корпоративного управления и, тем более, не занимаясь научным обоснованием бизнес-планов и планов разумной реструктуризации производства. Следствием такого подхода явилось то, что проекты, финансируемые банками, далеко не всегда были эффективны, а до реального развития значительного числа приобретенных в собственность агропромышленных предприятий дело так и не дошло.

В свою очередь, отечественные монополии в качестве ответной реакции скупили весомую часть акций крупных кредитных организаций и в ряде случаев определяли их кредитно-инвестиционную политику. Так, например, велико было (а в ряде случаев и осталось) влияние: ОАО «АвтоВАЗ» – на КБ «АвтоВАЗбанк», ОАО «Камаз» – на КБ «Каминбанк», НК «Дукойл» – на КБ «Собинбанк» и банк «Петрокоммерц», ОАО «Газпром» – на Национальный резервный банк и Газпромбанк и т.д.

С введением в финансовый оборот государственных казначейских бескупонных облигаций (ГКО), обладающих явно завышенной доходностью, «крен» в сторону непропорционального развития финансового сектора усилился, что обусловило естественное уменьшение объема денежных средств, направляемых кредитными организациями в реальный сектор экономики.

В этот период, вплоть до кризиса августа 1998 г., кредиты коммерческих банков предприятиям составляли лишь треть банковских активов. При этом более 40% кредитов предоставлялось в иностранной валюте; на просроченные кредиты приходилось менее 3% от активов, из них на просроченные валютные кредиты – менее 1/3 от общей суммы просроченных займов.

4. Период финансового кризиса 1998–1999 гг. внес определенные коррективы во взаимоотношения предприятий и банков.

После кризиса рублевые кредиты предприятиям сократились более чем на 30%, просроченные возросли на 10%. Валютные кредиты сократились на 22%, просроченные увеличились на 28% [2]. Анализ последствий августовского кризиса 1998 г. в банковском секторе показывает, что в нем в рекордно короткие сроки прошел процесс глубокой дифференциации банковского капитала. Наибольший урон понесли крупные банки, в то время как средние и мелкие банки пострадали в меньшей степени. Крупные банки, занимавшие до кризиса лидирующее положение и входящие в ИБГ (в частности, в ФАПГ), в которых ведущую роль играли промышленные и сельскохозяйственные предприятия, ориентированные на экспорт, пострадали в меньшей степени. Это свидетельствует о том, что процесс слияния банковского и производственного капитала в рамках ИБГ и ФАПГ обеспечил наибольшую устойчивость таким структурам (комплексам).

При общем росте индекса доли выпуска продукции за последние 5 лет, равном 2,08, в послекризисный 1999 г. он составил 1,4. Если в начальном периоде этот рост можно объяснить преимущественным увеличением числа ФАПГ и вовлекаемых в них предприятий, то в 1998–1999 гг. рост доли выпуска продукции связан скорее с мобилизацией внутренних резервов и завершением процесса становления ФАПГ как хозяйственных структур. Аналогичный характер имеет динамика показателя доли занятых в ФАПГ трудовых ресурсов. Однако их средняя численность неуклонно снижалась в течение всего периода 1993–1999 гг., уменьшившись с 61,8 до 33,2 тыс. чел. (т. е. в 1,86 раза) [4], что можно объяснить следующим образом. Снижение средней численности занятых на одну рассматриваемую структуру (так же как и на одно предприятие в народном хозяйстве) обусловлено, с одной стороны, общей экономической ситуацией и кризисным положением предприятий, избавляющихся от избыточных трудовых ресурсов, а с другой – наличием теневого фактора (в сферу статистической отчетности не попадают трудовые ресурсы, работающие на предприятиях «не официально» и получающие зарплату «в конвертах»).

Тем не менее, падение этого показателя в ФАПГ было значительно меньшим, чем по народному хозяйству в целом, что и объясняет общую тенденцию роста доли занятых в ФАПГ.

В то же время, в обеих группах экономических агентов наблюдается тенденция к снижению исследуемого показателя, что соответствует процессам дестабилизации российского производства и нарушения хозяйственных связей (частично вследствие предела собственности), морального и физического старения основных фондов, отсутствия необходимого объема кредитов (в частности, для текущего хозяйственного оборота) и инвестирования с целью поддержания устойчивого режима функционирования производственных предприятий. Несмотря на то, что среднее число занятых в ФПГ снижалось меньшими темпами, чем по народному хозяйству в целом, динамика показателя производительности труда была значительно хуже, чем в среднем в промышленности, что свидетельствует о постепенной утрате этими структурами своих конкурентных преимуществ.

После кризиса 1998 г. несовершенство микроуровневых взаимодействий в системе «предприятие–банк», которое проявлялось как при автономном функционировании производственных и банковских структур, так и в различного рода хозяйственных конгломератах (ФПГ, деловые группы) стало наиболее очевидным.

Практически все банки на текущем этапе заявили о своем намерении кредитовать реальный сектор экономики. Однако на деле банки разделились на две разновидности: банки, реально кредитующие и реально не кредитующие, причем вторая более многочисленна [2].

Если отвлечься от ситуаций полукриминального характера (умышленный невозврат долга с целью обогащения определенной группы лиц), то решение данной задачи следует считать взаимовыгодным для рассматриваемой группы экономических агентов. Предприятия заинтересованы в этом решении в силу наличия соответствующих экономических санкций и ряда запретов на реализацию некоторых хозяйственных функций, а также из-за угрозы банкротства. Банки-кредиторы не устраивает ситуация невозможности закрытия долга. Она сопровождается отвлечением средств и времени на длительные судебные процессы, снижением текущих доходов банка при формировании резерва на возможные потери по ссудам, грозит потенциальной потерей части кредитно-инвестиционного ресурса и наносит вред имиджу банка. В силу этого банки особое внимание уделяют планированию ссудной задолженности и разработке методов, позволяющих ее снизить.

Несмотря на взаимную заинтересованность сторон, на практике эта задача часто оказывается нерешенной в силу ее сложности. Существует достаточно широкий спектр вариантов решения этой задачи (от «мягких» до очень «жестких»), каждый из которых различным образом предопределяет судьбу предприятия-должника.

Далее рассматриваются главным образом нестандартные процедуры, а также более сложные варианты взаимоотношений банков и предприятий-должников, в которых эти процедуры используются в различных комбинациях друг с другом и с процедурами стандартного типа. Как это следует из рис. 1, нестандартные процедуры являются в целом более «мягкими» и предполагают дальнейшее функционирование предприятия (производства) после выплаты долгов.

Последнее обстоятельство очень важно, так как неплатежи и просроченная задолженность по кредитам приобрели массовый характер. Поэтому массовое банкротство предприятий или «безоглядное» изъятие долгов, наносящее удар по их экономическому состоянию и означающее, по сути, их отложенное банкротство - по-видимому, не самые лучшие способы решения проблемы. Кроме того, большая часть усилий в процессе развязки долгов при этом ложится на банк: ему зачастую приходится идти на дополнительные финансовые затраты для урегулирования проблемы, инициировать новые кредиты и проявлять определенную изобретательность. Именно поэтому инициатива по урегулированию конфликтной ситуации обычно исходит от банка-кредитора, как партнера, обладающего, как правило, большими финансовыми возможностями и наиболее квалифицированным персоналом.

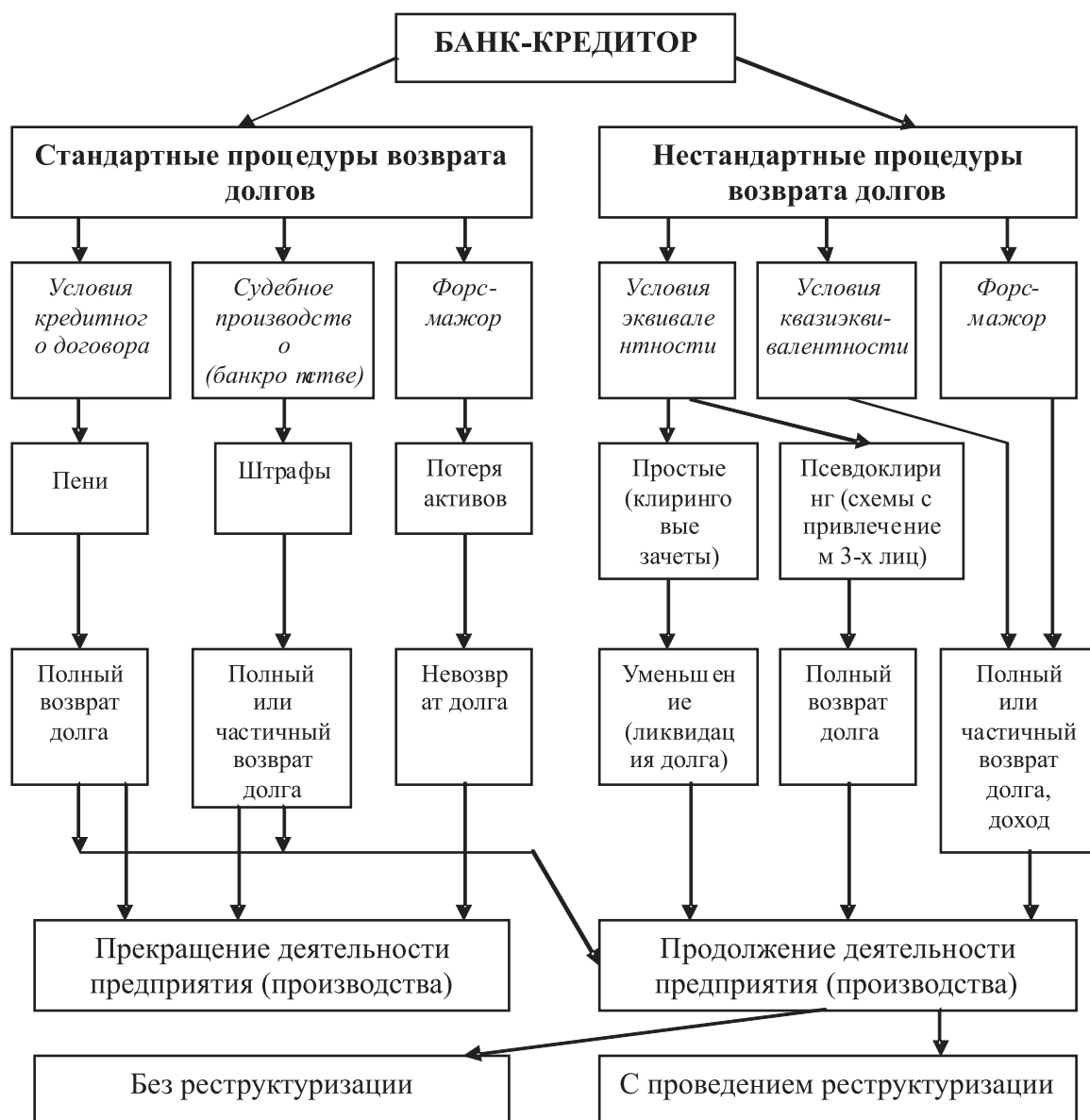


Рис. 1. Схема возможных исходов в процессе взаимоотношений банка с предприятием-должником

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисный менеджмент /Под ред. проф. Грязновой А.Г., М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», ЭКМОС, 1999.
2. Банковское дело / Под. ред. О.И.Лаврушина. - М.:Финансы и статистика, 2003.
3. Егорова Н.Е., Смулов А.М. Предприятия и банки: Взаимодействие, экономический анализ, моделирование. М.: Дело, 2002.
4. Норкин К. Экономические принципы взаимоотношения различных уровней управления // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5. С. 78–81.
5. Оценка бизнеса. / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 1999.
6. Панков В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. М.:Финансы и статистика, 2005.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ ТЕНЕВЫХ ОТНОШЕНИЙ

ГОЛОВКО М.В.

Филиал Донского государственного технического университета в г. Волгодонске, ст. преподаватель, к.э.н., e-mail: masha373@yandex.ru.

В данной статье раскрыты преимущества использования синергетической методологии для формирования нового подхода к исследованию теневых отношений. Синергетика дает возможность конструктивно интегрировать традиционные экономические подходы к изучению теневых отношений, преодолевая отрицательные эффекты сопредельности существующих научных теорий.

Ключевые слова: теневые отношения; методология; теоретический подход; синергетика; система; внешняя среда; противоречие

Коды классификатора JEL: Q 17

В течение продолжительного периода исследования теневой экономики сформировалось несколько методологических подходов, однако каждый из них имеет определенные недостатки. Данное обстоятельство обусловлено сложностью и многоаспектностью изучаемого явления, его способностью к быстрой трансформации при изменении внешних условий, зависимостью от идеологических догматов и особенностей современного типа экономического мышления. Факты проявления теневых отношений свидетельствуют о значительной их дифференциации по различным критериям – отраслевые сегменты народного хозяйства, уровень отрицательного воздействия на открытую социально-экономическую сферу, подпадание под различные отрасли права, региональная принадлежность, детерминированность факторами внешней по отношению к теневой экономике среды. Подобная «распыленность» объекта исследования значительно усложняет процесс выявления причинно-следственных связей и формирования механизма противодействия. Концентрация на каком-либо отдельном из вышеперечисленных критериев снижает эффективность методологической базы изучения теневых отношений и не избавляет от субъективизма и конъюнктурности суждений и оценок.

Таким образом, необходимость конструктивной интеграции традиционных экономических подходов к изучению теневых отношений продиктована особенностями исследуемого объекта. Сущность интегрированного подхода заключается в применении комплекса методологий, выработанных в рамках экономической теории, теории переходной экономики, теории эволюции систем и институциональной теории. Теневые отношения, исследуемые в контексте каждой из перечисленных теорий в отдельности, приобретают узконаправленную характеристику, акцентированную на локальных аспектах их проявления. Например, на основе теоретической платформы экономической теории теневые отношения определяются как экономическая категория, представляющая сложную самоорганизующуюся систему неконтролируемых обществом социально-экономических взаимосвязей. В данном случае, теневые экономические отношения предстают как «аналог» открытой экономики и могут исследоваться как особая форма реализации интересов хозяйствующих субъектов, как дополнительный (или составной) элемент категорий спроса и предложения [1]. В рамках экономической теории в течение продолжительного периода продолжается спор относительно способов исследования экономических процессов и явлений – «спор о методе». Это разногласие нельзя назвать конструктивным, поскольку каждая из противоположных позиций обнаруживает существенные недостатки при более детальном анализе. Абстрагирование науки от исторических особенностей сосредоточивает внимание на выявлении закономерностей на основе выявления рекуррентных явлений и не позволяет выявлять специфику развития изучаемых объектов в зависимости от историко-эволюционной динамики. В случае использования «чистой» науки (*oесopotia pura*) все исследуемые изменения свелись бы в «область априорных расчетов и математических метафор» [6]. Отвлечение исследования теневых отношений в обществе от их истории не позволит определить детерминационные особенности каждого из периодов социально-экономического и политического развития государств. Именно на основе изучения возникновения и функционирования данных отношений выявлены факты их проявления в каждой национально-экономической системе безотносительно к темпам и уровню ее развития.

Исходя из методологии теории переходной экономики, теневые отношения позиционируются как реакция на просчеты реформационных процессов, как неотъемлемая составляющая экономических трансформаций, сформировавшаяся в результате накопления дисфункционального состояния государственного управления. В данном случае объект изучения оказывается жестко привязанным к конкретному периоду, детерминационная база сужается до особенностей государственного регулирования, формируются ошибочные суждения, относящие момент возникновения теневых отношений к постсоветскому периоду.

Выводы, которые могут быть получены при применении институционального подхода, сводятся к пониманию теневых отношений как совокупности норм и правил «теневого» поведения экономических

субъектов, т.е. описывают процесс институционализации теневых взаимосвязей и формирования квази-институциональной среды хозяйственной деятельности для субъектов не только теневого, но и открытого сектора, вынужденных функционировать в искаженном конкурентном пространстве и испытывать давление коррупционных властных структур. В противовес экономической теории, изучающей механизм оформления экономических отношений в институты, институционализм отдает приоритет взаимодействию субъектов производства, определяемому экономическими институтами[5].

Системный подход, используемый при анализе теневых отношений, позволяет дифференцировать объект с точки зрения его целей, функций, субъектов и определить его как органичную составляющую системы формальных социально-экономических отношений. Однако при этом упускается возможность анализа исторической динамики, предопределенной изменением совокупности внешних условий и эволюцией существенных характеристик объекта.

Применение принципов парадигмы эволюции систем позволяет нивелировать недостатки традиционного системного подхода и выявить генезис теневых отношений, проследить непрерывное и постепенное их развитие в направлении усложнения. Согласно теории эволюции систем, теневые отношения могут быть представлены как базис формирования теневой системы с имманентно присущими ей качествами целостности, иерархичности, противоречивости, историчности и динамизма.

Следует заметить, что ни одна из перечисленных методологий исследования теневых отношений, применяемая локально, недостаточна для формирования современной концепции теневых отношений. Это обусловлено не столько узостью самих подходов, сколько особенностями изучаемого объекта – теневые отношения представляют собой нелинейно развивающуюся открытую систему. Для обоснования логичности, адекватности, эффективности и других преимуществ новой интегрированной методологии, целесообразно кратко представить особенности теневых отношений как явления и процесса.

Как правило, теневые отношения рассматривают с точки зрения проявления в экономической сфере, что связано с их генезисом – возникновением и развитием обусловлено особенностями социально-экономического уклада в обществе. В экономической сфере они определены как «теневая экономика», поскольку возникают по поводу тех же самых объектов, между теми же экономическими субъектами, а так же представлены на всех стадиях воспроизводственного процесса – производства, распределения, обмена и потребления. Теневая экономика не может развиваться за рамками открытой экономики, поскольку в этом случае теряет существенные характеристики. Это явление присуще «любой экономической системе и погибает только вместе с ней и государством»[2]. Исходя из данных утверждений, можно констатировать, что теневые отношения в обществе формируют неотъемлемую подсистему национального хозяйства.

Как система, теневые экономические отношения обладают структурой, основой которой является отражение принципов и специфики открытой экономики: обособленность и самостоятельность элементов, использование рыночной конъюнктуры, свобода и ответственность каждого субъекта, конкуренция и т.п. Таким образом, система теневых отношений в экономике (далее – теневая экономика) может рассматриваться как своеобразный «дубликат» официальной экономики, развивающийся в соответствии с общими экономическими принципами и находящийся в гармоничном равновесии со своей средой. Внешней средой выступает открытая экономика, представляющая собой базис развития теневой подсистемы в случае реализации вмешательства в воспроизводственный процесс, противоречащего объективным закономерностям экономического развития[3]. Теневая экономика способна аккумулировать ресурсы, поглощая их из внешней среды. При этом теневая подсистема выступает не только в роли «потребителя» энергии, но как поставщик материальных и нематериальных благ, поскольку использует то же самое рыночное пространство.

Структурная упорядоченность элементов теневой экономики по вертикали и горизонтали очередной раз подтверждает системный характер изучаемого объекта. Достаточно четко вертикальная упорядоченность отношений проявляется в «пирамиде субъектов». Основу пирамиды образуют наемные работники, выше располагаются предприниматели-хозяйственники, и вершина представлена властью и олигархами. Взаимосвязь субъектов вызвана общей целью – получение дохода более высокого уровня. Отношения субординации и их вектор определяются зависимостью результатов деятельности предпринимателей от решений представителей властных структур, наемных работников от работодателей, выплачивающих неофициальную заработную плату, чиновников от субъектов хозяйственной сферы и размера получаемых «откатов». Таким образом, круг интересов замыкается и возникает непрерывный процесс функционирования теневой системы, представляющий собой «эквивалентный» обмен материальными, информационными, управленческими ресурсами. Это свидетельствует о рекуррентном или воспроизводственном характере теневой экономики и ее возможности как системы достигать равновесия – такого конкретно – исторического состояния, когда устанавливается баланс интересов субъектов, способствующий эффективному устойчивому развитию всей социально-экономической системы. Равновесность отчетливо проявляется в коррупционных взаимосвязях.

Горизонтальные связи системы теневых отношений характеризуют координацию деятельности ее субъектов, представленных различными отраслями и сферами национального хозяйства, а также их взаимодействием с объектами теневой инфраструктуры. Это свидетельствует не только о всепроникающем характере теневой экономики, требующем междисциплинарного подхода к исследованию, но о таком системном качестве, как целостность. Ни один элемент теневой подсистемы национального хозяйства не может функционировать локально, а их взаимодействие не сводится к простой сумме результатов и негатив-

ных признаков. Теневые отношения представляют собой процессы, в результате которых их соединение в систему формирует у последней особые свойства, не характерные для отдельных ее частей. Таким образом, теневая экономика демонстрирует априорное качество системы – синергизм. Например, результаты взаимодействия между представителями бизнеса и власти на уровне отдельных предприятий и местных администраций оказывают синергетический эффект, проявляющийся на макроуровне как формирование кризисных ситуаций для открытой системы национального хозяйства. Экономические субъекты, совершающие действия в обход установленных правил, способствуют закреплению квазиинституциональной среды предпринимательства и оппортунистического поведения. При этом получение ими выгоды в результате теневых транзакций можно рассматривать как мотивационный механизм интеграции в теневую сферу других субъектов.

Эффект эмерджентности функционирования теневой системы отчетливо проявляется при анализе закономерностей ее развития в условиях глобализации. Развитие открытой экономики благодаря достижениям научно-технического прогресса создает предпосылки количественной и качественной динамики теневого сектора, поскольку повышает качество внешней энергетической среды. Глобализационные процессы послужили катализатором развития теневых отношений в направлении их интернационализации. При этом прослеживается тенденция эскалации возможностей реализации интересов теневыми субъектами по мере ассимиляции в мировом экономическом пространстве. Структура системы теневых экономических отношений усложняется посредством вовлечения дополнительных элементов всех национальных хозяйств, участвующих в формировании экономического мегапространства. Большая гибкость теневого сектора предполагает превышение уровня его интеграционных перспектив по сравнению с формальной экономикой, что связано с его меньшей зависимостью от институциональных ограничений.

Активное восприятие теневой подсистемой изменений внешней среды свидетельствует о наличии такого принципа развития систем, как динамизм, который изучается в рамках парадигмы эволюции систем. Динамизм системы теневых отношений – это изменение ее качества, которое проявляется во всех ее элементах в силу их принадлежности к целому. Факторный механизм динамики теневой подсистемы представлен совокупностью разноректорных интересов теневых субъектов, развитием и усложнением условий внешней среды, а также непрерывной интеграцией в систему новых элементов, вступающих в противоречие с существующей структурой. В то же время, наличие противоречия – это необходимое условие функционирования системы в направлении ее движения от хаоса к порядку.

В рамках данного исследования теневая экономика представляет интерес как подсистема, вносящая отрицательные импульсы в систему открытой экономики, а также как выступающая как способ преодоления противоречий переходного периода. На современном этапе в качестве основного выделяют противоречие между потребностью демократизации различных форм собственности и реальным процессом отчуждения работников от управления ею. Его проявлением является отсутствие возможности у населения в расширенном воспроизводстве человеческого капитала. С одной стороны, теневая экономика в этих условиях объективно и закономерно развивается в силу стремления коррумпированной части чиновничества и олигархии бесконтрольно эксплуатировать население за счет присвоения значительной части прибавочного продукта и определенной части необходимого продукта. Тем самым блокируется не только расширенное, но и простое воспроизводство. С другой стороны, население объективно стремится обеспечить себе процесс простого и расширенного воспроизводства человеческого капитала за счет участия в теневых экономических отношениях.

Таким образом, теневая экономика, несмотря на априори асоциальный характер, сдерживает развитие противоречия до неразрешимых антагонистических форм (например, социального взрыва) и выступает социально-экономическим амортизатором.

Данный подход объясняет некоторые объективные предпосылки роста масштабов теневой экономики в переходный период. Теневые процессы являются не причиной неэффективности государственного регулирования, а ее следствием. Искажение нормального развития экономической сферы путем неадекватных институциональных преобразований в конце XX-го века предопределило объективную реакцию экономических субъектов, выражающуюся в отрицании существующих формальных институтов и закреплении неформальных (неэквивалентный бартер, механизм «блата», «крышевание», система задержки платежей и проч.). Система теневых институтов позволяет большей части населения преодолеть сложный переходный период, поскольку наиболее полно отвечает потребностям человека (в этом проявляются антропологические причины возникновения теневой экономики). Обозначенная в данном контексте амбивалентность социально-экономических последствий теневых отношений объясняет нецелесообразность полного их искоренения.

Безусловно, что только применительно к переходному периоду теневая экономика может служить социально-экономическим амортизатором. По мере же укрепления и совершенствования формальных институтов, она становится одним из инструментов сдерживания макроэкономического развития и устойчивости. При этом происходит более глубокая дифференциация ее видов и форм, формирование социального одобрения, лояльности, искажение моральных устоев общества.

Таким образом, теневая экономика в переходный период не только выступает механизмом сдерживания социально-экономических противоречий, но и сама является носителем противоречия. Основным противоречием теневой экономики является то, что субъекты теневой экономики преследуют тождественные, но диаметрально противоположные по детерминационному признаку цели и, соответственно, производят различные последствия. С одной стороны – это максимизация дохода, с другой стороны – цель и специфика его дальнейшего использования. Между субъектами теневой экономики складываются отношения, которые можно условно разделить на два типа. Первый тип – это отношения, направленные на реализацию цели максимального обогащения, сформированные на правовой базе периода неопределенности. Субъектами этого типа отношений являются участники крупного бизнеса, чиновники-коррупционеры, т.е. лица, имеющие доступ к власти и материальным ресурсам. Это дает им возможность эксплуатации, присвоения результатов чужого труда. В теневом секторе у собственников средств производства норма эксплуатации наиболее высока, что связано с занижением стоимости труда. Развитие теневых отношений в этой сфере создает существенную экономическую диспропорцию – крайне низкая доля заработной платы в валовом национальном продукте (30% в России против 70% в развитых странах) и ее несоответствие производительности труда работников. Например, «на один доллар часовой заработной платы среднестатистический российский работник производит примерно вдвое большую часть ВВП, чем аналогичный американский» [4].

Теневые отношения второго типа складываются как реакция на развитие отношений первого типа. Они направлены на получение работниками средств существования за счет участия в теневом производстве. Субъекты этих отношений представлены различными профессиональными группами, уровень дохода в которых не позволяет осуществлять простое и расширенное воспроизводство. Теневые отношения данного типа можно отнести к «вынужденным», «амортизационным».

В результате, теневые отношения выступают мощным фактором дестабилизации и деградации открытой национально-экономической системы, что объективно требует качественного нового подхода к их изучению. Таковым может являться подход, построенный посредством интеграции существующих методологий, результатом эффективного применения которого должна быть емкая методологическая основа разработки механизма деактивизации теневых отношений в контексте государственной экономической политики.

Использование методического инструментария какой-либо из наук не позволяет раскрыть сущностные основы явления, представить весь спектр детерминантов и разработать эффективный механизм сдерживания отрицательных воздействий на открытую социально-экономическую систему. При этом интегрированный подход – это не просто компиляция методологических приемов традиционных подходов, а рассмотрение исследуемого объекта в иной плоскости и с иными качествами. В качестве фундаментальной основы интегрированного подхода выступает синергетика. Применение методологии данной науки обусловлено необходимостью ухода от кумулятивного объединения различных методологий, от излишней и непродуктивной критики существующих теорий и стремлением к более комплексному, интегрированному подходу к исследованию сущностных особенностей теневых отношений в современном обществе. Рассмотренные сквозь призму синергетики теневые отношения представляют динамическую систему, стремящуюся к анаболизму (усложнению) и структурированности. Таким образом, для их изучения необходим подход, позволяющий раскрыть их обычные и девиантные, детерминированные и стохастические особенности. Синергетическая методология дает возможность разработать особый понятийно-категориальный аппарат на основе взаимопереплетения традиционных подходов к исследованию теневых отношений, преодолевая при этом отрицательные эффекты сопредельности существующих научных теорий. В то же время, применение интегрированного подхода в процессе изучения теневых отношений не претендует на полный охват сущности объекта, а имеет целью повышение степени адекватности его характеристик в соответствии с задачами исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Витт У. Экономическая теория и экономическая история – эволюционный пересмотр. Terra ecomomicus: сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. М.: Наука-Спектр, 2008. с. 62.
2. Голованов Н.М., Перегислов В.Е., Фадеев В.А. Теневая экономика и легализация преступных доходов. СПб.: Питер, 2003. С. 25.
3. Гольденберг И.А. Классовая сущность «симбиоза (теневая экономика в административно-командной системе) // Социологические исследования. 1991. № 1 с. 40.
4. Львов Д. Какая экономика нужна России? // РЭЖ. 2002. № 1–12. С. 6.
5. Мамедов О.Ю. Институционализм – приоритет вторичности? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. №1. С. 117.
6. Некрасов В.Н., Головкин М.В. Особенности государственного воздействия на теневые процессы национальной экономики в условиях глобализации: Учебное пособие. – Ростов н/Д.: СКАГС, 2005. С. 22.

ГОСУДАРСТВО КАК ГАРАНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

РЫБАСОВА М.В.

*Ставропольский государственный университет, экономический факультет,
доцент кафедры «Регионоведения и региональной экономики», кандидат политических наук,
e-mail: mrybasova@yandex.ru.*

В статье рассматриваются основные приоритеты устойчивого экономического развития России. В свете проблемы перехода к устойчивому развитию возникает новое понимание места и роли государства в жизни человеческого общества.

Ключевые слова: государство; устойчивость; стратегия; воспроизводство; спрос; общество; благосостояние; регулирование; собственность; производство; доход; рента; инфляция

Коды классификатора JEL: F 43, O 43, O 53

На современном этапе развития человечества особую значимость приобретают проблемы экономической устойчивости государства. Модель национальной экономики России должна учитывать общемировую тенденцию к формированию социально-устойчивых обществ, создающих условия социальной стабильности и достойного существования граждан. Стратегия устойчивого развития предполагает наличие различных уровней социально-экономической системы, для каждого из которых определяются соответствующие цели и разрабатываются механизмы реализации [1]. Современный этап развития государства основополагающим принципом развития оставляет принцип сохранения целостности государства, который требует централизации финансовых, в том числе и бюджетных, природных, трудовых ресурсов.

Следует отметить, что экономический рост это одна из самых важных проблем любой страны мира. Он является доминирующей частью экономического, социально – культурного и политического развития общества. Перед Россией в настоящее время остро стала необходимость в увеличении темпов экономического развития в связи с отсталостью национальной экономики. Поиск путей его достижения является одной из приоритетных проблем для нашей страны. Поэтому в настоящее время важно определить возможные пути экономического развития России.

Устойчивый экономический рост признан основной целью развития российского общества. Повышение благосостояния населения и уменьшение бедности, возможно на основе динамичного и устойчивого экономического развития. При этом под «устойчивостью» подразумевают, что экономика в долгосрочном периоде должна расти постоянными темпами. Для достижения устойчивого развития на наш взгляд необходимо выработать четкую стратегию экономического развития. Реализация стратегии экономического развития возможна только на пути расширенного воспроизводства, при регулярном наращивании производительности труда, технического перевооружения производства, повышении занятости населения, заработной платы, совокупного конечного спроса и, как следствие этого, уровня жизни населения.

Так, например, высокие темпы экономического роста в первую очередь были обусловлены за счет экстенсивных факторов, таких как благоприятная конъюнктура, на мировом рынке, потребность в модернизации импортированной из России военной техники, износ основных фондов российского происхождения в зарубежных странах, использование незагруженных производственных мощностей, зданий, сооружений, техники, коммуникаций, которые в переходный период либо не в полной мере использовались, либо находились в резерве. Этот ресурс экономического роста не требует дополнительных затрат. Кроме того, на уровне предприятий существует избыточная рабочая сила, функционирующая в условиях неполного рабочего дня или неполной рабочей недели. Она также постепенно вовлекается в производство без значительных затрат по найму и обучению персонала. Однако возможности использования этого источника роста производства ограничены, что связано с высокой степенью износа основных фондов, моральным старением техники, необходимостью технологического обновления производства на основе новейших достижений НТП.

Исходя из вышеизложенного, можно определить следующие основные приоритеты устойчивого экономического развития России:

Во-первых, развитие социальной сферы путем дальнейшей реализации приоритетных национальных проектов в области здравоохранения, образования, жилищного строительства и сельского хозяйства.

Во-вторых, модернизация и диверсификация экономики России за счет выбора перспективных отраслей народного хозяйства, которые впоследствии дадут толчок развития другим отраслям, а также развития научного потенциала страны в сфере фундаментальных исследований. Диверсификация российской экономики позволит не только увеличить темпы экономического роста, но и решить проблему эффективного использования природных ресурсов. Россия должна быть не только лидером по добыче природных ресурсов, а также усилить свои позиции в перерабатывающей промышленности.

В-третьих, развитие инфраструктуры, так как дальнейшее развитие экономики не будет эффективным в связи с большими потерями от недостаточно развитой инфраструктуры. Так, к примеру, плохое состояние российских дорог является серьезным тормозом для экономического развития.

В-четвертых, внедрение ресурсосберегающих и экологически безопасных промышленных технологий.

В-пятых, обеспечение предпринимательской активности населения.

Следует отметить, что в России постепенно происходит смена приоритетов национального развития. Количественные ориентиры экономического развития сменяются качественными изменениями роста, его механизмов и структурных приоритетов. В этих условиях инструменты обеспечения высоких темпов роста предусматривают совершенствование институциональных условий экономического развития, активизацию роли государства в экономической системе, формирование частно – государственного партнерства, обеспечение макроэкономической стабильности в целом.

Итак, вопрос об относительном размере экономической системы в составе экосистемы – это внешнее условие, которое должно быть поставлено перед рынком, и имея которое, рынок может решать задачи об оптимальном использовании ресурсов. И критерием здесь должно являться не максимальное извлечение прибыли, не рыночная эффективность, а экологическая устойчивость экономической системы. Так как экономическая система не может существовать без экосистемы, из которой она черпает ресурсы и в которой утилизирует свои отходы, то ясно, что долгосрочная выживаемость экономической системы возможна только при достижении динамического равновесия с окружающей средой, как по входам (ресурсы), так и по выходам (отходы) [5]. Следовательно, скорость расходования ресурсов, которую может себе позволить экономика, не должна превышать скорости восстановления ресурса в экосистеме, а количество отходов должно находиться в пределах, которые могут быть утилизированы окружающей средой. Ясно, что рынок не может взять на себя эту функцию, так как он не имеет в себе внутреннего механизма для реализации такой задачи. Следовательно, ее должна взять на себя политическая власть, то есть государство. Обязанностью государственной власти, с точки зрения обеспечения устойчивого развития общества, должно быть определение пределов развития экономики и обеспечение ее функционирования в рамках этих пределов. Это вплотную связано с вопросом об использовании природных ресурсов, имеющихся в государстве. Первое, что необходимо сделать - это оценить количество природных ресурсов, имеющихся в государстве на сегодняшний день. То, что завтра это количество может измениться, благодаря новым технологиям по добыче ресурсов или по использованию заменителей, не избавляет нас от необходимости проведения оценки наших сегодняшних запасов. Такая оценка должна производиться регулярно, и, следовательно, информация о количестве имеющихся ресурсов будет регулярно корректироваться.

Далее, необходимо оценить размер экономической системы. Размер экономической системы может быть определен в терминах ежегодной скорости расходования ресурсов, или как показатель скорости расходования ресурса на душу населения умноженный на количество населения.

Исходя из этого, можно будет вычислить время, в течение которого, при данном темпе экономического развития, будет израсходован ресурс, и на этом основании строить государственную политику, определяя темпы расходования ресурсов, направление исследований по созданию заменителей ресурса, регулирование количества населения и т.д.

Например, было оценено, что имеющихся запасов нефти в государстве, при имеющихся темпах расходования, хватит приблизительно на 40 лет. С точки зрения устойчивого развития, государство (или мировое сообщество) должно как минимум в 2 раза уменьшить годовые объемы добычи нефти, с тем, чтобы хотя бы в 2 раза увеличить свой временной резерв для перехода на заменители нефти. При этом цена нефти на рынке возрастет, как минимум, в два раза, что одновременно снизит скорость расходования данного ресурса, и будет служить стимулом к применению более дешевых заменителей. Известен старый экономический принцип о том, что эффективное использование ресурса будет иметь место только тогда, когда полностью учитывается стоимость этого ресурса. Сегодня стоимость ресурса, например нефти, определяется рынком, исходя, по крайней мере, из двух условий: 1) со стороны предложения - при превышении темпов устойчивого использования ресурса в несколько раз, страны-продавцы, конкурируя друг с другом, снижают рыночную стоимость ресурса; 2) со стороны спроса – основными потребителями нефти являются высокоразвитые экономические державы, которые используют всю мощь своего политического и экономического влияния, чтобы поддерживать низкую цену на ресурс. Комбинация этих условий приводит к существенному занижению рыночных цен на ресурсы, что ведет отнюдь не к эффективному использованию ресурса, а наоборот, поощряет его максимальное расходование, что мы и имеем на сегодняшний день.

Чтобы определить полную, а не заниженную цену ресурса, начать необходимо с пределов количеству ресурсов, которое подлежит распределению на рынке. Если рынок будет вынужден оперировать в пределах объемов ресурсных потоков, то он, как механизм оптимального размещения ресурса, обеспечит и формирование верной цены на ограниченный ресурс, и наиболее эффективное использование ресурса. Эти новые цены будут соответствовать принципам устойчивости, которые ранее приносились в жертву интересам экономического роста. Но, необходимо понимать, что проведение оценки пределов экономической системы, наложение ограничений и удержание экономики в рамках этих ограничений – это функции, которые должно возложить на себя государство.

В этой связи, следует отметить, что основным смыслом концепции устойчивого развития является сохранение капитала, причем как сотворенного человеком, так и естественного, природного. Проблема

экономики в том, что в своих расчетах и практике она старается сохранять только созданный человеком капитал, не учитывая природный капитал. Более того, неоклассическая теория экономики, основателем которой считается Альфред Маршалл, утверждает, что созданный человеком капитал – в виде денег, идей и технологий является почти идеальным заменителем природного капитала. Даже если предположить, что данная взаимозаменяемость имеет место, все равно для достижения устойчивого развития следует увеличивать общую сумму капитала (естественный плюс искусственный). Такую ситуацию можно определить как «слабую устойчивость» [4], слабую в смысле того, что она основана на предположении о взаимозаменяемости капиталов.

Обеспечение экономического роста требует согласованного решения задач формирования технологической, институциональной и организационной структур, способных соединить все необходимые элементы в целостные воспроизводственные контуры роста современного технологического уклада, создать условия для модернизации и повышения эффективности экономики. Должна быть создана благоприятная для подъема инвестиционной и инновационной активности макроэкономическая среда и сформированы адекватные мотивы предпринимательского поведения на микроуровне.

Следует отметить, что экономическая политика должна стать комплексной и системной, включать в себя не только монетарную политику, но также инвестиционную, структурную, промышленную, внешне-торговую, научно-техническую и прочие составляющие, необходимые для создания предпосылок экономического роста в сложившихся условиях. Она должна обеспечить преодоление дезинтеграции экономической системы, трансформацию сбережений в инвестиции, восстановление нормального платежного оборота, стимулирование инновационной активности и структурной перестройки экономики, ее модернизации на современной технической основе и повышение конкурентоспособности российских производственных структур, социальную ориентацию экономики, создание системы социальных гарантий и социальной защиты [3].

При формировании экономической политики необходимо также учитывать произошедшую дезинтеграцию экономики, что предопределяет необходимость дифференцированного подхода к каждому из ее секторов. Для нейтрализации негативных последствий этой дезинтеграции и восстановления нормального воспроизводственного процесса должны быть предприняты специальные меры по обеспечению основных потоков оборота капитала: сбережения – производственные инвестиции – рост продукции – рост заработной платы и прибыли – рост сбережений и накоплений; амортизационные отчисления – производственные инвестиции.

Специальные меры должны быть предприняты и для восстановления взаимосвязи между спросом населения и предложением отечественных товаров: восстановление доходов и сбережений населения, их трансформация в спрос на отечественные товары, загрузка простаивающих мощностей, рост заработной платы и спроса населения. Экономическая политика государства должна ориентироваться на реализацию конкурентных преимуществ российской промышленности. Мировой опыт успешных структурных изменений в экономике доказывает, что ключевым аспектом структурной перестройки должна стать поддержка тех областей национальной экономики, которые могут быть носителями устойчивого экономического развития в масштабах мирового рынка [2].

Несмотря на колоссальные разрушения, российская экономика все еще обладает комплексом конкурентных преимуществ. Это, прежде всего:

- высокий уровень образования населения и духовные традиции, ориентирующие людей на созидательный творческий труд, социальную справедливость и партнерство, самореализацию личности в интересах общества;
- богатые природные ресурсы, обеспечивающие большую часть внутренних потребностей в сырье и энергоносителях;
- огромная территория и емкий внутренний рынок, обеспечивающие широкое разнообразие жизнедеятельности и потребностей населения;
- дешевизна рабочей силы в сочетании с достаточно высоким уровнем ее квалификации;
- развитый научно-промышленный потенциал, наличие серьезных технологических разработок по ряду направлений современного и новейшего технологических укладов;
- наличие собственных научных школ и уникальных передовых технологий, практическое приложение которых сможет обеспечить развитие конкурентоспособных производств в масштабах мирового рынка;
- значительные масштабы свободных производственных мощностей, позволяющие наращивать производство продукции с относительно незначительными издержками;
- имеющийся опыт экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и производственной кооперации на рынках многих стран (прежде всего СНГ, Азии, Восточной Европы).

Таким образом, активизируя данные преимущества, можно повернуть в свою пользу баланс национальных интересов и интересов транснационального капитала, как на внутреннем рынке, так и на перспективных для России нишах мирового рынка. Это предполагает решение соответствующих задач экономической политики. В области развития технологий стоит задача формирования производственно-технологических систем современного и следующего за ним новейшего технологического уклада и стимулирования их роста вместе с модернизацией смежных производств. Для этого должны быть решены проблемы создания на основе уже накопленного научно-промышленного потенциала конкурентоспособных на мировом рынке

предприятий, стимулирования быстрого распространения технологий современного технологического уклада, развертывания системы подготовки кадров необходимой квалификации, защиты внутреннего рынка и поощрения экспорта перспективной отечественной продукции.

Вследствие этого, одновременно должны быть созданы условия для опережающего становления новейшего технологического уклада, включающие государственную поддержку соответствующих фундаментальных и прикладных исследований, развертывание инфраструктуры подготовки кадров необходимой квалификации, создание необходимой информационной инфраструктуры, а также системы защиты интеллектуальной собственности.

В институциональной области стоит задача формирования такого хозяйственного механизма, который обеспечил бы перераспределение ресурсов из устаревших и бесперспективных производств в производственно-технологические системы современного и новейшего технологических укладов, концентрацию ресурсов в точках его роста, модернизацию экономики, повышение ее эффективности и конкурентоспособности на основе распространения новых технологий. Решению этой задачи должны быть подчинены меры по приватизации госпредприятий, регулирование внешней торговли, финансовая, кредитная, промышленная, научно-техническая, образовательная и другие составляющие социально-экономической политики. Те же цели должны определять политику в области совершенствования организационно-производственной структуры экономики. Важно стимулировать такие формы интеграции финансовых, производственных, торговых, научно-исследовательских и образовательных организаций, которые могли бы устойчиво развиваться в условиях жесткой международной конкуренции, обеспечивать непрерывное повышение эффективности производства на основе своевременного освоения новых технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А. Стратегия территориального социально – экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. 2001. № 9. С. 15–27.
2. Экономические чудеса: уроки для России / Общ. ред. Д.В. Кузина. М.: Институт экономики РАН-Олма-Пресс, 1994.
3. Яковец Ю.В. Экономика России: перемены и перспективы. М., 1996.
4. Daly Herman, Cobb John. 1994. For the Common Good. Boston: Beacon Press. P. 72.
5. Hayek, F.A. The Use of Knowledge in Society. American Economic Review 35. 1945. №. 4. P. 519–530.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

БАТИЩЕВА Г.А.

РГЭУ «РИНХ», доцент кафедры Фундаментальной и прикладной математики, кандидат технических наук, e-mail: Gbati@mail.ru.

Предложены три инвестиционные модели: модель влияния инвестиций на рост валового регионального продукта, модель влияния инвестиций на рост основных фондов для Краснодарского края и модель взаимосвязи инвестиций в основной капитал с миграцией населения.

Ключевые слова: инвестиции; валовой региональный продукт (ВРП); основные фонды; миграция; инвестиционная модель; эконометрическая модель; лаг

Коды классификатора JEL: C 40, G 24, G 28

Большинство экономических показателей, определяющих инвестиционный престиж региона, влияют и на его миграционную привлекательность. Это, прежде всего, показатели экономического развития, в том числе – величина валового регионального продукта (ВРП) в абсолютном исчислении и в расчете на душу населения, темпы роста ВРП и промышленного производства, стоимость основных фондов, отраслевая структура производства и занятости, доля убыточных предприятий и т.п.

Инвестиции в основной капитал являются одной из важнейших компонент ВРП. За последние семь лет – с 2000 по 2006 гг. инвестиции в основной капитал в Южном федеральном округе в среднем составили 27% от ВРП¹.

Инвестиционные затраты порождают важные последствия для производственных мощностей, спроса на рабочую силу, поскольку инвестиционные расходы, обновляющие и расширяющие запас основных фон-

¹ Рассчитано автором на основе данных Росстата на сайте <http://www.gks.ru> и опубликованных в Российских статистических ежегодниках за 2001–2007 гг.

дов, увеличивают возможность выпуска не только в текущем периоде, но и в будущем. Внедрение новых современных технологий в форме инвестирования оказывает долгосрочное влияние на производственные мощности и экономическое развитие страны. Изменение инвестиционных расходов вызывает изменение совокупного спроса и совокупного предложения, ведет к изменению совокупных уровней занятости и личного дохода.

Разработка экономической политики как на макро-, так и на микроуровне требует решения задач, определяющих воздействие управляемых переменных текущего периода на будущие значения экономических показателей. Например, влияние инвестиций в основной капитал на прирост основных фондов экономики будущих периодов, изменения объема ВРП, произведенного в периоде $t + 1$, под воздействием увеличения денежной массы в периоде t , величину временного лага воздействия инвестиций в основной капитал на миграцию населения данного региона.

Эконометрическое моделирование охарактеризованных выше процессов осуществляется с применением моделей, содержащих не только текущие, но и лаговые значения (действующие с запаздыванием на результативный признак) как факторных, так и зависимых переменных. Это авторегрессионные модели с распределенными лагами вида [1, стр. 269–278; 2, стр. 454–457]:

$$y_t = a + b_0 x_t + b_1 x_{t-1} + \dots + b_l x_{t-l} + \gamma_1 y_{t-1} + \dots + \gamma_q y_{t-q} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

модели с распределенными лагами вида:

$$y_t = a + b_0 x_t + b_1 x_{t-1} + \dots + b_l x_{t-l} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

авторегрессионные модели вида:

$$y_t = a + \gamma_1 y_{t-1} + \dots + \gamma_q y_{t-q} + \varepsilon_t. \quad (3)$$

Выбор предпочтительной спецификации из указанных видов моделей является до некоторой степени произвольным и совершается отдельно для каждого конкретного случая.

При исследовании взаимосвязей инвестиций с валовым региональным продуктом и основными фондами нами были выбраны модели с распределенными лагами вида (2). В уравнении (2) с помощью коэффициентов регрессии при факторных переменных количественно измеряется сила связи между результатом и значениями факторной переменной в различные моменты времени. Если построить график зависимости этих коэффициентов от величины лага, то можно получить графическое изображение структуры лага, показывающее распределение во времени воздействия факторной переменной на результат.

При анализе данных моделей важными характеристиками являются:

- 1) краткосрочный мультипликатор – коэффициент регрессии b_0 в уравнении (2). Этот коэффициент характеризует среднее абсолютное изменение y_t при изменении x_t на одну единицу своего измерения в некоторый фиксированный момент времени t без учета воздействия лаговых значений фактора x ;
- 2) промежуточные мультипликаторы – $(b_0 + b_1), (b_0 + b_1 + b_2), \dots, b_0 + b_1 + \dots + b_{l-1}$. В момент $t + 1$ совокупное воздействие факторной переменной x_t на результат y_t составит $(b_0 + b_1)$ условных единиц, в момент $t + 2$ это воздействие можно охарактеризовать суммой $(b_0 + b_1 + b_2)$ и т. д.
- 3) долгосрочный мультипликатор $b = b_0 + b_1 + \dots + b_l$, который показывает абсолютное изменение в долгосрочном периоде $t + 1$ результата «у» под влиянием изменения на одну единицу фактора «х»;
- 4) относительные коэффициенты модели с распределенными лагами

$$\beta_j = \frac{b_j}{b}, \quad 0 < \beta_j < 1, \quad j = \overline{0, l}.$$

Каждый из них измеряет долю общего изменения результативного признака в момент времени $t + j$;

- 5) средний лаг $\bar{l} = \sum_{j=0}^l j \cdot \beta_j$ определяет средний период, в течение которого будет происходить изменение результата под воздействием изменения фактора в момент времени t . Небольшие значения среднего лага соответствуют быстрой реакции «у» на изменения «х», а, наоборот, большим значениям среднего лага соответствует замедленная реакция;

- 6) медианный лаг I_M – это величина лага, для которого $\sum_{j=0}^{I_M} \beta_j \approx 0,5$. Это тот период времени, в течение которого с момента времени t будет реализована половина общего воздействия фактора на результат.

1. Моделирование влияния инвестиций на изменения ВРП.

Для моделирования взаимосвязи валового регионального продукта Y (млн.руб.) с инвестициями в основной капитал I (млн.руб.) была использована информация по указанным показателям по Краснодарскому краю за период 1995–2006 гг. (табл.1).

Таблица 1

Показатели экономического потенциала Краснодарского края, млн.руб.¹

Год	Инвестиции в основной капитал	ВРП	Стоимость основных фондов	Год	Инвестиции в основной капитал	ВРП	Стоимость основных фондов
1995	6972	28667	135580	2001	63395	179178	576533
1996	10290	43699	315667	2002	74655	217728	666157
1997	9933	45577	335396	2003	78040,9	248565	780300
1998	12090	51622	346018	2004	96437,9	313624	896631
1999	26243	98882	349749	2005	113916,8	371177	1079840
2000	54734	137125	516894	2006	148821	415263	1114617

Выбор Краснодарского края объясняется тем, что в процессе проводимого нами исследования по инвестиционной привлекательности регионов ЮФО было установлено, что Краснодарский край обладает наивысшей инвестиционной привлекательностью среди всех регионов ЮФО. При построении уравнения регрессии были рассмотрены различные виды уравнений с лаговыми переменными с различной структурой лага. В результате оценивание уравнения (2) с помощью пакета прикладных программ EVIEWS позволило получить уравнение регрессии (4) с распределенными лагами для $l = 4$ в предположении, что структура лага описывается полиномом второй степени (лаги Алмон) [2, стр.462-466; 3, стр. 178-196]. В скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов регрессии, R^2 – коэффициент детерминации, F – расчетное значение критерия Фишера.

$$\hat{y}_t = 19460,11 + 1,297 \cdot I_t + 0,959 \cdot I_{t-1} + 0,660 \cdot I_{t-2} + 0,401 \cdot I_{t-3} + 0,181 \cdot I_{t-4},$$

(6605,08) (0,244) (0,033) (0,122) (0,169) (0,128) (4)

$$R^2 = 0,99; \quad F = 553,74$$

Результаты расчета данной модели, стандартные ошибки коэффициентов регрессии, расчетные значения критерия Стьюдента, структура лага в модели представлены на рис. 1, 2. Проверка на автокорреляцию в остатках осуществлялась с помощью теста Бреуша-Гудфри (рис. 3). Проверка на гетероскедастичность проводилась с помощью теста Уайта (рис.4).

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	19460.11	6605.082	2.946232	0.0163
PDL01	0.659880	0.121528	5.429864	0.0004
PDL02	-0.279004	0.092686	-3.010203	0.0147

Рис. 1. Результаты расчета модели (4) зависимости ВРП от инвестиций в основной капитал

Lag Distribution of I	i	Coefficient	Std. Error	T-Statistic
	0	1.29661	0.24421	5.30953
	1	0.95857	0.03319	28.8776
	2	0.65988	0.12153	5.42986
	3	0.40056	0.16855	2.37656
	4	0.18060	0.12826	1.40802
Sum of Lags		3.49622	0.19023	18.3789

Рис. 2. Структура лага в модели (4)

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test			
F-statistic	2.594379	Probability	0.143544
Obs*R-squared	5.108404	Probability	0.077754

Рис. 3. Проверка на автокорреляцию в остатках в модели (4)

White Heteroskedasticity Test:			
F-statistic	0.755121	Probability	0.585526
Obs*R-squared	3.617172	Probability	0.460287

Рис. 4. Проверка на гетероскедастичность в модели (4)

¹ Таблица составлена автором на основе данных Росстата на сайте <http://www.gks.ru> и опубликованных в Российских статистических ежегодниках за 2001–2007 гг.

Значимость коэффициентов регрессии по критерию Стьюдента, значимость уравнения регрессии в целом по критерию Фишера, соответствие знаков коэффициентов регрессии экономическому смыслу переменных, отсутствие автокорреляции в остатках и гетероскедастичности, высокое значение коэффициента детерминации ($R^2=0,99$) подтверждают высокое качество модели.

Построенная модель может быть использована для выявления закономерностей изменения ВРП под воздействием инвестиций с целью изыскания резервов повышения инвестиционной привлекательности региона. Поскольку воздействие инвестиций на ВРП происходит с запаздыванием, анализ данной модели позволяет определить результаты воздействия инвестиций на ВРП в краткосрочном и долгосрочном периодах времени. Кроме того, анализ значений среднего лага модели позволяет выявить реакцию (быструю или замедленную) воздействия инвестиций на результат. При проведении инвестиционной политики региона построенная модель позволяет соизмерять уровни вложения инвестиций с объемами роста ВРП.

Для проведения анализа построенной регрессионной модели влияния инвестиций на изменения ВРП определим относительные коэффициенты регрессии:

$$\beta_0 = \frac{1,29661}{3,49622} = 0,371; \quad \beta_1 = \frac{0,95857}{3,49622} = 0,274; \quad \beta_2 = \frac{0,65988}{3,49622} = 0,189; \quad \beta_4 = \frac{0,18060}{3,49622} = 0,052$$

Рассчитаем средний лаг в данной модели :

$$\bar{t} = 0,371 + 0,274 \cdot 1 + 0,189 \cdot 2 + 0,114 \cdot 3 + 0,052 \cdot 4 = 1,573$$

Анализ полученной модели (4) показывает, что в Краснодарском крае в первый год реализуется 37,1% воздействия инвестиций на ВРП. Более половины воздействия инвестиций на ВРП, а именно 64,5% ($37,1+27,4 = 64,5$), реализуется с лагом в один год. Через два года реализуется 83,4% ($37,1+27,4+18,9=83,4$) воздействия инвестиций на ВРП.

Полученное значение среднего лага показывает, что в среднем увеличение инвестиций в основной капитал приведет к увеличению ВРП через 1,57 года, то есть через 1 год и 7 месяцев.

Анализ построенной модели показывает, что в Краснодарском крае рост инвестиций в основной капитал в текущем периоде (в период времени t) на 1 млн.руб. приведет к росту ВРП в этом же году (в период времени t) на 1,3 млн.руб.; через два года – к росту на 2,9 млн. руб. ($1,297+0,959+0,660 = 2,916$); через четыре года – к росту ВРП в среднем на 3,5 млн.руб.

2. Моделирование взаимосвязи основных фондов с объемами инвестиций в основной капитал

Для моделирования взаимосвязи основных фондов K (млн.руб.) с инвестициями в основной капитал I (млн.руб.) была использована информация по указанным показателям по Краснодарскому краю за период 1995–2006 гг. (см. табл.1).

При построении уравнения регрессии были рассмотрены различные виды моделей с лаговыми переменными с различной структурой лага. В результате на основании экономического и статистического анализа была выбрана модель (5) с геометрической структурой лага, в которой воздействия лаговых значений фактора на результат уменьшаются с увеличением величины лага в геометрической прогрессии, то есть коэффициенты при лаговых объясняющих переменных являются членами убывающей геометрической прогрессии:

$$K_t = a + b_0 \cdot I_t + b_1 \cdot I_{t-1} + b_2 \cdot I_{t-2} + \dots + \varepsilon_t, \quad (5)$$

$$b_j = b_0 \cdot \lambda^j, \quad j = 0, 1, 2, \dots, \quad 0 < \lambda < 1 \quad (6)$$

где λ – некоторый постоянный темп уменьшения во времени лаговых воздействий фактора на результат.

С помощью преобразования Койка [2, стр.469-474] уравнение (5) приводится к виду:

$$K_t = a \cdot (1 - \lambda) + b_0 \cdot I_t + (1 - \lambda) \cdot K_{t-1} + u_t, \quad u_t = \varepsilon_t - \lambda \cdot \varepsilon_{t-1} \quad (7)$$

Полученная модель – модель двухфакторной линейной регрессии. Оценивание уравнения (7) с помощью пакета прикладных программ EVIEWS позволило получить следующее уравнение регрессии:

$$\hat{K}_t = 121777,872 + 3,012510 \cdot I_t + 0,583320 \cdot K_{t-1} \quad (45632,3) \quad (1,580) \quad (0,243) \quad (8)$$

Результаты расчета данной модели, стандартные ошибки коэффициентов регрессии, расчетные значения критерия Стьюдента представлены на рис. 5¹. Проверка на автокорреляцию в остатках осуществлялась с помощью теста Бреуша-Годфри (рис.6). Проверка на гетероскедастичность проводилась с помощью теста Уайта (рис. 7).

Высокое значение коэффициента детерминации ($R^2 = 0,97$), значимость коэффициентов регрессии (по критерию Стьюдента), значимость уравнения в целом (по критерию Фишера), отсутствие автокорреляции в остатках и гетероскедастичности, соответствие знаков коэффициентов регрессии экономическому смыслу переменных подтверждают высокое качество модели.

¹ В пакете EVIEWS лаговые переменные обозначаются K(-S).

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	121777.9	45632.33	2.668676	0.0257
I	3.012510	1.579847	1.906837	0.0889
K(-1)	0.583320	0.243364	2.396907	0.0401

Рис. 5. Расчет модели (8) зависимости основных фондов от инвестиций в основной капитал

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	1.781744	Probability	0.236874
Obs*R-squared	4.048082	Probability	0.132121

Рис. 6. Проверка на автокорреляцию в остатках в модели (8)

White Heteroskedasticity Test:			
F-statistic	3.712184	Probability	0.070712
Obs*R-squared	9.068513	Probability	0.106362

Рис. 7. Проверка на гетероскедастичность в модели (8)

С помощью соотношений (6) найдем параметры модели Койка:

$$1 - \lambda = 0,583320, \quad \lambda = 0,41668, \quad a = \frac{121777,87}{0,583320} = 208766,83,$$

$$b_0 = 3,012510, \quad b_1 = b_0 \lambda = 1,255253, \quad b_2 = b_0 \lambda^2 = 0,523039, \quad b_3 = b_0 \lambda^3 = 0,217940, \quad b_4 = b_0 \lambda^4 = 0,090811.$$

Модель Койка имеет вид:

$$\hat{K}_t = 208766,83 + 3,013 \cdot I_t + 1,255 \cdot I_{t-1} + 0,523 \cdot I_{t-2} + 0,218 \cdot I_{t-3} + 0,091 \cdot I_{t-4} + \dots \quad (9)$$

Построенная модель воздействия инвестиций на рост основных фондов может быть использована как при принятии управленческих решений, направленных на повышение организационно-технического уровня производства, так и при планировании роста объемов основных фондов, являющихся одним из основных направлений повышения инвестиционной привлекательности региона.

Поскольку воздействие инвестиций на рост основных фондов происходит с запаздыванием, анализ построенной модели позволяет определить результаты воздействия инвестиций на рост основных фондов в краткосрочном и долгосрочном периодах времени.

Для определения характера и периодов воздействия инвестиций на рост основных фондов рассчитаем долгосрочный мультипликатор, относительные коэффициенты, средний и медианный лаги:

– долгосрочный мультипликатор: $b = \sum_{j=0}^{\infty} b_j = \frac{b_0}{1 - \lambda} = 5,164;$

– относительные коэффициенты:

$$\beta_0 = 1 - \lambda = 0,583; \quad \beta_1 = \lambda \cdot (1 - \lambda) = 0,243; \quad \beta_2 = \lambda^2 (1 - \lambda) = 0,101; \quad \beta_3 = \lambda^3 (1 - \lambda) = 0,042; \quad \beta_4 = \lambda^4 (1 - \lambda) = 0,018;$$

– средний лаг в модели Койка определяется по формуле: $\bar{l} = \frac{\lambda}{1 - \lambda} = 0,714;$

– медианный лаг определяется по формуле: $l_M = \frac{\ln 0,5}{\ln \lambda} = \frac{\ln 0,5}{\ln 0,41668} = 0,792.$

Согласно расчетным данным, полученная небольшая величина среднего лага $\bar{l} = 0,71 < 1$ свидетельствует об относительно быстром реагировании результата на изменение фактора: в среднем увеличение вложения инвестиций в капитал в Краснодарском крае приведет к росту основных фондов уже через 0,7 года, т.е. через 8,5 месяцев, причем половина общего воздействия инвестиций реализуется в течение первых 9,5 месяцев (0,79 года) с момента вложения инвестиций.

Анализ модели (9) показывает, что вложение инвестиций в основной капитал в Краснодарском крае на 1 млн.руб. в текущем периоде приведет через четыре года к росту основных фондов на 5,1 млн. руб. ($3,013 + 1,255 + 0,523 + 0,218 + 0,091 = 5,1$), что составит 99% ($0,583 + 0,243 + 0,101 + 0,042 + 0,018 = 0,987$) общего воздействия инвестиций на основные фонды.

Рост инвестиций в основной капитал на 1 млн. руб. в текущем периоде приведет к росту основных фондов в текущем периоде на 3 млн.руб., что соответствует 58,3% общего воздействия инвестиций на основные фонды. Согласно построенной модели 58,3% осуществляемых инвестиций в Краснодарском крае переходит в основные фонды в течение текущего года, 24,3% вложенных инвестиций переходит в основные фонды в течение последующего года и т.д. При этом 99% инвестиций, осуществляемых в текущем году переходит в основные фонды через четыре года, на долю остальных коэффициентов регрессии приходится 1% воздействия инвестиций на основные фонды.

3. Моделирование взаимосвязи инвестиций в основной капитал с миграцией населения

При моделировании взаимосвязи инвестиций в основной капитал

с миграцией населения ввиду отсутствия информации по миграции населения за длительные промежутки времени нами были использованы панельные данные, представляющие собой информацию по миграции населения и инвестициям в основной капитал по всем регионам ЮФО (всего двенадцать регионов без Чеченской республики) за период времени 2000–2006 гг., всего 84 наблюдения. В процессе моделирования были рассмотрены различные виды спецификаций моделей. На основании проведения экономического и статистического анализа была выбрана модель вида:

$$\ln M_j = a + \ln I_j + \varepsilon_j \quad (10)$$

Оценивание уравнения (10) с помощью пакета прикладных программ EVIEWS позволило получить уравнение регрессии (11), которое можно представить в виде (12):

$$\ln \hat{M}_j = 8,342 + 0,162 \cdot \ln I_j \quad (0,742) \quad (0,073) \quad (11)$$

$$M_j = e^{8,342} \cdot I_j^{0,162} \Rightarrow M_j = 4196,47 \cdot I_j^{0,162} \quad (12)$$

Результаты расчета данной модели, стандартные ошибки коэффициентов регрессии, расчетные значения критерия Стьюдента представлены на рис. 8. Проверка на автокорреляцию в остатках осуществлялась с помощью теста Бреуша-Годфри (рис. 9). Проверка на гетероскедастичность проводилась с помощью теста Уайта (рис. 10).

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.342265	0.742260	11.23900	0.0000
LOG(I)	0.162306	0.072936	2.225313	0.0289
AR(1)	0.827815	0.065543	12.63013	0.0000

Рис. 8. Результаты расчета модели (11) зависимости миграции населения от инвестиций в основной капитал

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	0.369235	Probability	0.692465
Obs*R-squared	0.778438	Probability	0.677586

Рис. 9. Проверка на автокорреляцию в остатках в модели (11).

White Heteroskedasticity Test:			
F-statistic	0.252110	Probability	0.777775
Obs*R-squared	0.519851	Probability	0.771109

Рис. 10. Проверка на гетероскедастичность в модели (11)

Анализ полученного уравнения по критериям Фишера, Стьюдента, Бреуша-Годфри, Уайта показывает, что коэффициенты регрессии статистически значимы, уравнение значимо в целом, отсутствуют автокорреляция в остатках и гетероскедастичность. Знак коэффициента регрессии при переменной I соответствует экономическому смыслу.

Построенная модель подтверждает существование положительной взаимосвязи между инвестициями в основной капитал и миграцией населения. Показатель степени при переменной I является оценкой эластичности миграции населения по инвестициям в основной капитал, что означает: рост инвестиций в основной капитал на 1% в регионах ЮФО вызывает рост миграции населения на 0,16%. Следовательно, повышение инвестиционной активности в регионе ведет к росту миграционной активности. Построенные инвестиционные модели позволяют прогнозировать результаты от реализации инвестиционных расходов и могут быть использованы при анализе и планировании хозяйственной деятельности региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берндт, Эрнст Роберт. Практика эконометрики: классика и современность: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060000 экономики управления / Пер. с англ. Под ред. проф. С.А. Айвазяна / Э.Р.Берндт. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 863 с.
2. Эконометрика: Учебник / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др.; Под ред. И.И. Елисеевой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. 576 с.
3. Almon S. The distributed lag between capital appropriations and capital expenditures. //Econometrica/ Vol 33. 1965. № 1. P. 178–196.
4. Koyck L.M. Distributed Lags and Investment Analysis. Amsterdam: North Holland Publishing Company, 1954.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДОМБАЕВ А.Р.

Ростовский государственный педагогический университет, центр подготовки кадров высшей квалификации, аспирант, Всероссийский научно-исследовательский институт экономики и нормативов, младший научный сотрудник, 344082, РФ, г.Ростов-на-Дону, ул.Б.Садовая, 33.

В данной статье раскрыты проблемы становления и развития малого предпринимательства. Развитие малого бизнеса в России отстает от имеющихся возможностей и потребностей. Для устранения такого противоречия предлагается комплекс мер по государственному регулированию малого предпринимательства как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Ключевые слова: государство; бизнес; регулирование; поддержка; налоги; льготы; кредитование; регистрация; лицензирование; программа; законодательство; конкуренция; финансирование; предприятие; аренда; договор; санкции; политика; государство; предпринимательство

Коды классификатора JEL: M 21, M 38

Необходимость государственного регулирования экономики страны вызвана тем, что рыночная экономика, несмотря на ее многие положительные черты, не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах всего общества и каждого гражданина. Она не обеспечивает социально справедливое распределение дохода, не гарантирует право на труд социально, не нацеливает на охрану окружающей среды и не поддерживает незащищенные слои населения.

Частный бизнес не заинтересован вкладывать капитал в такие отрасли и такие проекты, которые не приносят достаточно высокой прибыли, но для общества и государства они просто жизненно необходимы. Рыночная экономика не решает и многие другие актуальные проблемы. И обо всем этом должно позаботиться государство. Прерогатива государства – обеспечение надежного правопорядка в стране, национальной безопасности, а это, в свою очередь, является основой для развития предпринимательства и экономики. Таким образом, экономика в любой стране не может нормально развиваться, если государство не обеспечило соответствующих условий для этого. Затянувшийся экономический кризис в нашей стране, характеризующийся спадом производства, инфляцией, социальной напряженностью в обществе и совпавшей по времени с переходом на рыночную экономику, во многом обусловлен слабым, а порой и некомпетентным вмешательством государства в происходящие экономические процессы; тем самым государство не выполняет важнейшие свои функции, которые на него возлагаются.

Малое предпринимательство является объективно необходимым условием реформирования современной российской экономики. Более того, малый бизнес, являясь важнейшим сектором рыночной экономики, занимает особое место и играет особую роль в воспроизводственной системе, создавая новую структуру взаимосвязи с крупным и средним бизнесом. Причем более чем десятилетний период реформирования российской экономики свидетельствует о том, что ускоренное развитие малого бизнеса является одним из важнейших и необходимых условий повышения эффективности экономики и выхода ее на стационарную траекторию развития.

Уже сегодня малый и средний бизнес играет существенную роль в обеспечении занятости, формировании современной структуры рынка труда, поддержании конкурентной среды, реализации предпринимательского потенциала российских граждан. Однако мощные резервы этого института масштабно все еще не задействованы [5].

Для российского малого и среднего бизнеса последние полтора десятилетия стали периодом утверждения на социально-экономическом пространстве страны. С дальнейшим развитием этого наиболее массового сегмента экономики в немалой степени связано решение ряда приоритетных задач - достижение устойчивого роста, укрепление национальной конкурентоспособности, повышение уровня и качества жизни населения.

Начиная с 1989 г. принимаются правительственные решения по поддержке малого бизнеса. Однако несмотря на это малый бизнес развивается неравномерно и не последовательно.

В рыночной экономике малый бизнес занимает достойное место и выполняет ряд важных функций. Россия, совершившая переход от плана к рынку, решает задачи как можно быстрее выстроить данный сектор. К сожалению, пока становление малого предпринимательства сталкивается с проблемами как на уровне страны, так и в регионах [1].

Развитие малого бизнеса в России отстает от возможностей и потребностей российской экономики. Подъем малого предпринимательства в стране при государственной поддержке может стать значительным экономическим ростом. Несмотря на то, что за прошедшее десятилетие было принято несколько программ поддержки малого бизнеса, его становление и развитие сопровождается трудностями и нерешенными вопросами.

В соответствии с федеральным законодательством государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенной системы порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий и др.

Формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, как показывает мировой опыт, могут быть различны. Это благоприятное законодательство, оказание финансовой помощи на возмездной и безвозмездной основе, финансирование федеральных программ поддержки и развития малого предпринимательства, предоставление налоговых льгот малым предприятиям, осуществляющим приоритетные виды деятельности, льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства, предоставление малым предприятиям на конкурсной основе государственных заказов на производство и поставку отдельных видов продукции и товаров (услуг) для государственных нужд и другие формы поддержки. Заслуживают одобрения осуществляемые меры по значительному снижению административных барьеров, стоящих перед бизнесом. Всеобъемлющая система лицензирования, проверок и разрешительной документации, штрафы, поборы и взятки буквально связывают предпринимателей по рукам и ногам.

К сожалению, из-за сложившейся экономической ситуации не все формы поддержки реализуются на практике.

Государственная поддержка развития малого предпринимательства должна предусматривать следующие меры:

- осуществление органами власти правовой защиты малого предпринимательства от незаконных действий должностных лиц;
- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- совершенствование налоговой политики;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка предоставления статистической и бухгалтерской отчетности;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства.

Поддержка тех или иных проектов помимо прямого финансирования может оказываться в виде выдачи квот и лицензий, предоставления гарантий по заемным средствам, а также налоговых и других льгот. Однако система государственной поддержки малого предпринимательства пока не носит целостного характера. В этом плане необходимо восстановить вертикальную связь с федеральными органами. Несмотря на Указ Президента РФ от 29.06.1998 №730 «О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства», на пути развития малого предпринимательства еще сохраняются определенные препятствия. Основные причины таковы:

- неустойчивый и незавершенный характер законодательной базы, регулирующей деятельность малого предпринимательства;
- несовершенство структуры органов управления, на которые возложено регулирование малого предпринимательства, что обуславливает недостаточную координацию действий по его государственной поддержке;
- отсутствие стимулирующей налоговой политики и инвестиционной помощи;
- низкая платежеспособность и, как следствие, уменьшение спроса на продукцию;
- проблемы лицензирования отдельных видов деятельности;
- трудности в организации сбыта и т.д.

В рамках приоритетных направлений государственной поддержки решаются следующие проблемы: упорядоченность государственного регулирования и форм поддержки предпринимательской деятельности; прямой финансовой помощи субъектов малого бизнеса и проектам в этой сфере: совершенствования механизма финансово-кредитной поддержки малых предприятий; микрокредитования малого бизнеса; льготного налогообложения; нормативно-правовой помощи малому предпринимательству; поддержки материально-технической базы МП, содействия их технологическому развитию; поддержки рынков субпродукта и госзаказов для субъектов малого предпринимательства; обеспечения доступа к информационным ресурсам; поддержки системы обучения кадров для малого бизнеса; содействия развитию негосударственной инфраструктуры малого бизнеса; защиты его интересов, в том числе в социальной сфере; его целевой поддержки в отдельных территориях, отраслях.

Приоритетной задачей государственного регулирования является создание условий, способствующих эффективному развитию малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях.

На федеральном уровне необходимо обеспечить: 1) стратегическое планирование поддержки малого предпринимательства; 2) повышение эффективности федеральных программ поддержки малого предпринимательства: получение денег из государственного бюджета (на возвратной основе) участниками федеральных программ; 3) преодоление административных барьеров, предотвращение коррупции и ухода в теневую экономику; 4) формирование федеральной нормативно-правовой базы поддержки малого предпринимательства; 5) совершенствование системы финансовой поддержки, ускоренное освоение новых кредитно-инвестиционных механизмов (микрокредитования, инвестиционных конкурсов и др.); 6) предоставление налоговых льгот, упрощение и стабильность системы налогообложения, стабилизации и сертификации; 7) создание системы информационного обеспечения малого предпринимательства; 8) подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для малого и среднего бизнеса; 9) надежность статистической информации в секторе МСБ.

На региональном уровне целесообразно обеспечить: 1) создание равных условий для участия субъектов малого предпринимательства в программах государственной поддержки; 2) создание межведомственных комиссий при администрации области в целях ликвидации административных барьеров на пути развития малого предпринимательства; 3) взаимодействие малых предприятий с крупными промышленными структурами; 4) разработку механизма привлечения субъектов малого бизнеса к выполнению областного и муниципальных заказов на конкурсной основе; 5) производственно-техническую поддержку малого предпринимательства; 6) подготовку кадров через бизнес-инкубатор; 7) мероприятия по государственной поддержке малого и среднего бизнеса в регионах с участием фондов поддержки и развития конкуренции; 8) безопасность бизнеса и личности.

Общая и частные цели государственной поддержки определяются исходя из стратегии и приоритетных направлений государственной поддержки малого предпринимательства (по видам деятельности).

Наиболее важными направлениями государственной поддержки являются следующие направления: льготное целевое кредитование, микрокредитование, налоговые льготы, гарантии по коммерческим кредитам, содействие в лизинге оборудования, поддержка инновационной деятельности, бесплатные или льготные информационные ресурсы, льготная аренда помещений, нормативно-правовая поддержка малого бизнеса, упрощение процедур регистрации, лицензирования и т.д., упрощение и стабильность системы налогообложения, предоставление госзаказов, содействие в подготовке и переподготовке кадров, содействие в проведении конкурсов инвестиционных проектов, ярмарок реализации продукции, защиту конкурентной среды, обеспечение безопасности бизнеса и личности.

В рамках ресурсного обеспечения, можно подвести итог, потребность в основных видах ресурсов – финансовых, материально-технических, трудовых. Организационно-управленческий механизм реализации поддержки включает следующие элементы: проблемно-ориентированный анализ состояния малого бизнеса в РФ и ее субъектах; стратегическое планирование поддержки малого бизнеса; планирование государственной поддержки и ресурсного обеспечения; оценка ожидаемых результатов; механизм регулирования государственной поддержки.

Государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенной системы порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий и др.

Во многих зарубежных странах малому бизнесу оказывается серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства через специальные структуры и фонды, например, через Администрацию по делам малого бизнеса (США), Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса (Япония), «Кредит для средних и мелких фирм» (Франция).

В России также существуют различные организационные формы поддержки и защиты интересов малых предприятий. С этой целью созданы и ассоциации малых предприятий, Федерация развития и поддержки малого предпринимательства, Всемирная ассамблея мелких и средних предприятий, различные фонды развития и поддержки малого бизнеса. Однако, как правило, многочисленные фонды поддержки малого предпринимательства озабочены своими собственными проблемами и реальной помощи малым предприятиям не оказывают.

К настоящему времени практически во всех ведущих странах мира, в большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой разработано множество законов и постановлений, созданы ин-

фраструктурные системы для поддержки и развития малых и средних предприятий. Характерной чертой государственной политики в отношении малого и среднего бизнеса в большинстве стран мира является многосторонняя поддержка. Государственная поддержка МСП реализуется через развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, финансово-кредитную поддержку, налоговые льготы, помощь в получении банковского кредита, субподрядов и т.д.

В развитых рыночных экономиках, и в условиях постсоциалистических народно-хозяйственных комплексов государство осуществляет определенные меры по содействию саморазвитию малого предпринимательства, помогающие ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски и т.п.

Необходимо подчеркнуть: везде государство инициирует создание и развитие определенной инфраструктуры, обеспечивая для этого правовую базу, финансовые условия, организационно-методическое и аналитическое сопровождение.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аборнева О.* Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства. // Проблемы теории и практики управления, 2004, № 4. С. 112–117.
2. *Андреев А.П.* Предпринимательская деятельность в современных условиях. М.: Экономика, 1993. 112 с.
3. *Вакулец У.Н.* Организационное развитие малых предприятий. –Новосибирск: Сибирь, С. 59.
4. *Куликова Л.П., Полонцева Ф.П.* Регулирование и поддержка предпринимательства в условиях рынка. Достижение науки и техники, 1995, №5. С. 12 -18.
5. *Лебедева Л., Емельянов Е.* Малый и средний бизнес: критерии и оценки, Человек и труд //№ 8. 2006, С. 71–75.
6. *Оганян О.* О государственной поддержке малого бизнеса в России //Вопросы управления, 2006. С. 45–50.
7. *Прудников В.М.* Государственное регулирование предпринимательской деятельности: учебное пособие. М.: РИОР, 2006. С. 248.
8. *Шахматов Ф.И., Нечипоренко В.С.* Государственная поддержка предпринимательства в России. М.: 1997. С. 12.
9. *Strategia guvernamentala pentru sustinerea dezvoltarii intreprinderilor mici si mijlocii in perioada 2004-2008/ Monitorul oficial al Romanei. Partea 1, № 790. 27. VIII. 2004, p. 22. Bucuresti.*
10. *US Small Business Act. F.L. 85–516, approved 10.15.01. §4.*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В ПЕРИОД РЕФОРМ

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 рассматривается один из самых сложных периодов, который связан с переходом от плановой экономики к рыночной. Автором отмечено, что экономические реформы в России 1990-х г. представляют собой целенаправленные преобразования, являясь одним из ключевых эпизодов российской экономической истории.

Ключевые слова: реформа; преобразования; инфляция; кризис; производство; рынок; инвестиции; инфраструктура; дефицит; трансформация; капитал; интеграция; либерализация

Коды классификатора JEL: P 21, O 53

Экономические реформы в России проходили в тяжелой форме. Их проведение осложнялось неопределенностью и напряженностью политической обстановки, сложившейся в результате распада СССР в 1991 г. Неэффективность традиционных инструментов макроэкономической политики и невозможность обеспечить реализацию принятых решений поставили Правительство Российской Федерации перед необходимостью выработки экстренных стабилизационных мер.

В подобной неустойчивой обстановке появление отдельных ошибок и промахов нельзя считать неожиданным. В целом же программа реформ хотя и неравномерно, но продолжала продвигаться вперед.

По масштабу и сложности решаемых проблем процесс реформ, осуществляемый в Российской Федерации, не имеет себе равных. Вместе с тем экономические преобразования приходилось проводить в крайне неблагоприятных условиях. Социально-экономическую ситуацию в стране к концу 1991 г. можно было

охарактеризовать как катастрофическую. К середине 1992 г. стоимость жилья возросла более чем в 10 раз по сравнению с тем же периодом предыдущего года, главным образом в связи с либерализацией цен в начале 1992 г. [4]. За один лишь год национальный доход снизился более чем на 11%, валовой внутренний продукт – на 13%, промышленное производство – на 2,8%, сельскохозяйственное – на 4,5%, добыча нефти и угля – на 11%, выплавка чугуна – на 17%, производство пищевой продукции – более чем на 10%. Валовой сбор зерна сократился на 24%, а его государственные закупки – на 34%. Особенно сильно сократился внешнеторговый оборот – на 37%, причем объем экспорта сократился на 35%, а импорта – на 46% [3].

В стране разразилась инфляция, наблюдался устойчивый спад экономики, росла доля бартера в хозяйственных расчетах, к тому же непоследовательная позиция правительства вызвала глубокий кризис в обществе.

В целом можно выделить четыре этапа в истории экономического развития России после 1992 г.

Первый этап: 1992–1994 гг. Это этап кризисного развития, отличавшийся большим спадом производства, особенно инвестиций. Составляющие спада: быстрая демилитаризация экономики и резкое сокращение военного производства, прекращение производства товаров гражданского назначения, не пользовавшихся внутренним спросом, развал СССР, приведший к разрушению важных внешних для России рынков, и, наконец, нарастающие трудности, связанные с реальной системной трансформацией страны.

Второй этап: 1994–1996 гг. Стала деформироваться нормальная рыночная инфраструктура, началось кредитование экономики по положительной процентной ставке (раньше она часто была отрицательной). В 1995 и 1996 гг. удалось серьезно ослабить инфляцию. Однако спад производства правительство преодолеть не смогло. Во внешней торговле страны, тем не менее, образовалось устойчивое положительное сальдо.

Третий этап: 1996–1998 гг. Главным вопросом стала проблема возобновления экономического роста. Была заметно снижена инфляция. На первый план вышли проблемы реформ на микроуровне, прежде всего на уровне предприятий. Но события 1998 г. вызвали новую волну спада.

На новом этапе с 1999 г. по 2004 гг. были достигнуты значительные успехи в экономике постсоветской России. Этот период характеризуется достаточно высоким ростом экономики (более 5% в год). В бюджете был достигнут устойчивый профицит. Внешнеторговое сальдо находится на уровне 30–50 млрд. долларов в год. Правительство России практически полностью отказалось от внешних заимствований. Впервые в истории страны России был присвоен инвестиционный рейтинг.

На каждом из этих этапов экономическое развитие России выглядело не одинаково. Так, например, конец 1991 г. ознаменовал собой вступление нашей страны в принципиально новый этап своего развития. Это было не просто начало процессов реформирования советского общества в середине 80-х г. Произошли коренные сдвиги, имевшие долгосрочные и всеобъемлющие экономико-политические последствия.

Конец 90-х г. для России оказался наиболее неудачным, было отмечено двукратное падение мирового прироста валового продукта. Кроме этого, наблюдалось повышение общего индекса цен, рост безработицы, снижение общего уровня жизни населения, увеличение внешнего долга и многие другие негативные макроэкономические тенденции.

Одно из серьезных препятствий на пути восстановления экономического роста – рост инфляции. В этот период правительство России предпринимало попытки проводить антиинфляционный курс последовательно и жестко, был задействован широкий круг кредитно-денежной политики, но средний уровень инфляции оказался примерно таким же, как и год назад (около 10% в месяц). Фактически все элементы хозяйственной политики правительства были так или иначе подчинены задаче борьбы с инфляцией, причем власти вновь прибегали к прямому нарушению финансовых обязательств государства, в том числе предусмотренных законом о госбюджете, а также недофинансированию социальной сферы. Искусственное сжатие инфляции ведет к образованию отложенной инфляции, которая может стать источником дополнительной финансово-денежной напряженности и способствовать некоторому ускорению роста цен в ближайшем будущем.

Усилились неблагоприятные тенденции в динамике распределения денежных доходов населения. Номинальная средняя заработная плата в РФ упала с 354,2 тыс. руб. в декабре 1994 г. до 302,6 тыс. руб. в январе 1995 г. и затем возросла в мае до 430 тыс. руб. [2, с. 81]. При этом реальная заработная плата в первые пять месяцев 1995 г. составляла примерно лишь 70% от ее уровня в аналогичный период прошлого года. По расчетам Министерства экономики, средняя заработная плата, начисленная в апреле 1995 г., составляла в ценах 1991 г. только 27% от размера средней заработной платы последнего дореформенного месяца. Такого резкого снижения ее реального содержания не было еще за весь период реформ.

В 1997 г., впервые с начала реформ официальная статистика зарегистрировала некоторый, хотя и незначительный (0,4%), рост ВВП, который наблюдался в периоде за последние одиннадцать-двенадцать лет.

Можно выделить четыре фактора, обеспечившие если не рост, то стабилизацию экономики в 1997 г.:

- во-первых, уникальный механизм адаптации в реальном секторе в виде неплатежей;
- во-вторых, приток финансовых ресурсов из внешнего мира;
- в-третьих, увеличение предложения денег, рост импорта, ставший возможным благодаря комбинированному действию первых трех факторов.

За период проведения экономических реформ 90-х гг., Россия пережила три серьезных финансовых кризиса (1991, 1994 и 1998 гг.). Каждый из них, сопровождался, очередным нагнетанием политической напряженности, и завершением формирования новых рыночных институтов.

Кризис 1989–1991 гг. был порожден в условиях острой нехватки инвестиционных ресурсов и растущего дефицита госбюджета, характерных для последних лет существования административно-командной системы. Во-первых, государство сразу же резко ограничило свои экономические функции. Во-вторых,

финансовое равновесие стало формироваться во взаимодействии международного финансового капитала, государства и Центрального банка.

Соответственно развитие финансово-денежного сектора было в большой степени сведено к валютно-денежным рынкам. Банковская система, не имея адекватных механизмов, способных удерживать финансовые потоки внутри производственной сферы, шла по пути инфляционного кредитования экономики. Неизбежно накапливались предпосылки финансового кризиса, который и разразился в 1994 г. [1]. На выходе из этого кризиса началось становление фондовых рынков и формирование рыночных форм, государственного долга. После второго кризиса институциональным лидером финансово-денежного сектора становится государство. Инфляция подавляется. Осуществляется частичная дедолларизация на основе формирования внутреннего долга и развития рынка ГКО и других государственных ценных бумаг. Валютный курс рубля приобретает устойчивость благодаря введению наклонного коридора.

Но непрекращающиеся усилия государства, были направлены на минимизацию дефицита федерального бюджета, в который мы и вступили в конце лета 1998 г. Другой фактор нарастания кризиса – неумение государства управлять спонтанным становлением внутреннего черного рынка в форме теневой экономики, приблизившейся к 50% ВВП.

Следовательно, кризис 1998 г. является кризисом инвестиционной системы в целом. Он включает кризис государства как глобального инвестора; кризис международного финансового капитала как кредитора российских реформ; кризис банковской системы, оказавшейся неспособной совместить стабилизацию валютного курса рубля с метаморфозой капитал-деньги-доход.

Выход из кризиса можно было видеть, в усилении роли банковских институтов, в финансово-денежном секторе и в экономике в целом. Теперь пришла очередь банку стать лидером экономической трансформации.

Итак, можно сказать, что третий финансовый кризис вылился в реструктуризацию банковской системы. На этом пути вполне можно решить проблему внутренних финансовых ресурсов, не только дополняющих внешние инвестиции со стороны мирового финансового капитала, но и лидирующих по сравнению с ними.

Каковы бы ни были антикризисные меры, главной проблемой все равно остается превращение банковской системы в институционального лидера дальнейшего углубления реформ.

Если говорить чисто экономически, то такого рода возможность сохранится до тех пор, пока не заработают в единой системе все три макроэкономических субъекта рыночной трансформации: крупный финансовый капитал, осуществляющий интеграцию российской экономики в мировой финансовый рынок, государство как лидер институциональных рыночных преобразований, национальная банковская система, обеспечивающая единство макро- и микроэкономики и выход в режим экономического роста.

Следует отметить, что и в начале 1998 г. по основным объективным показателям в российской экономике дела были не хуже, чем в 1997 г. Рост потребительских цен с начала года составил 4%, что в 1,5 раза ниже темпа инфляции за тот же период прошлого года. Объемы ВВП и промышленной продукции практически стабильны. Стабильны также показатели, характеризующие уровень жизни населения.

Но самое главное отличие 1999 г. от всех предыдущих – это начало экономического роста. В январе даже сами власти были искренне уверены, что по итогам года страну ждет экономический спад в 2%. В декабре официальная статистика объявила, что ВВП за год вырос на 1,5–2%. Уходящий год был первым, когда деньги перестали быть бесплатными. В 1992–1995 гг. деньги можно было получать фактически даром – в виде кредитов Центробанка и бюджетных ссуд. Несмотря на все трудности в 1999 г. экономика России постепенно становится рыночной.

Явные признаки инвестиционного оживления наметились еще в конце 1998 г. По итогам 2000 г. инвестиции выросли, согласно предварительным оценкам, на 17%, а промышленное производство – на 9%. Официально регистрируемые темпы прироста инвестиций в нефтедобычу достигают в годовой оценке 80–90%. Более того, даже такие темпы инвестиционного подъема не в полной мере отражают фактическое положение дел. Ряд инвестиций осуществляется по оптимизационным налоговым схемам, занижающим реальные масштабы инвестиционной деятельности.

Американские экономисты П. Редуэй и Д. Глински в книге «Трагедия российских реформ» пишут: «В период Второй мировой войны валовой внутренний продукт в СССР сократился на 24%, в период Великой депрессии в США ВВП сократился на 30,5%, в период с 1992 по 1998 гг. ВВП в России сократился на 44%, а промышленное производство уменьшилось на 56%» [5].

Следовательно, средний класс в России уже вышел из состояния постреволюционной бедности, так же как американцы в начале 60-х вышли из состояния бедности послевоенной. Рост реальных доходов среднего класса и ближайших к нему групп будет таким: 3–4% в 2002–2003 годах (конъюнктурная пауза) и 10% в 2004–2006 годах (инвестиционный бум). В итоге за ближайшие пять лет реальные доходы среднего класса выросли примерно на 40% [2, с. 85].

Положительным фактором для инвестирования денег в Россию стали укрепление рубля по отношению к доллару и дедолларизация экономики. По итогам первого полугодия у нас впервые приток капитала превысил отток. На этом фоне росли резервы, монетизации экономики, ликвидность на финансовых рынках была высока, стоимость внутренних кредитов стала снижаться, и это дало возможность предприятиям привлекать средства внутри страны. Увеличившаяся благодаря росту монетизации экономики рентабельность российских предприятий (в среднем по экономике она составила 12%), в свою очередь, способствовала росту доходов населения.

Рост мировых цен на сырье повысил привлекательность российских компаний на внешних рынках капиталов и обусловил расширение притока иностранных средств в нефинансовый сектор. За январь-февраль объем кредитов и займов, привлеченных предприятиями из-за рубежа, составил около 4 млрд. долларов (большая часть этих средств приходится на трех сырьевых гигантов – Газпром, ТНК и Норильский никель). Прирост обязательства нефинансового сектора перед нерезидентами за то же время втрое превысил уровень аналогичного периода прошлого года. Учитывая устойчивость тенденции к расширению притока зарубежных капиталов, можно ожидать, что в целом за первую половину года этот приток составит 8–9 млрд., то есть будет на 60–80% выше уровня первого полугодия прошлого года.

Масштабный приток рублей, формируемый покупателями валюты в официальные резервы, формирует реальную угрозу ускорения инфляции с вероятным выходом ее за пределы целевых ориентиров (10–12% за год).

Стратегическая задача, которую должны решить в тот период экономические власти – стимулирование диверсификации российской экономики в сторону повышения удельного веса обрабатывающего сектора. Это позволило в среднесрочной перспективе ослабить зависимость экономики и, в частности, денежного и валютного рынков от колебаний мировых цен на сырье. Решение этой задачи во многом зависит от того, сможет ли российская банковская система наращивать кредитование относительно рискованного обрабатывающего сектора, сохраняя при этом свою устойчивость. Еще одной из главных проблем ведущие экономисты называют положение с землей, на территории которой находятся промышленные предприятия. К тому же в России крайне слабый и неразвитый финансовый рынок.

Если исходить из того, что было изложено выше, то Россия к 2004 году представляет собой страну с рыночной экономикой, демонстрирующей впечатляющий экономический рост, достигшей значительных успехов в социально-экономической модернизации и планирующая дальнейшую интеграцию в европейское и мировое сообщество.

В этой связи можно выделить, основные проблемы будущего развития России, которые включают в себя:

1. Необходимость инновационного прорыва и диверсификации экономики.
2. Создание экономических условий для становления гражданского общества.
3. Интеграция России в развитый мир.

Несмотря на все трудности, Россия к 2004 г. представляла собой страну с элементами рыночной экономики, демонстрирующей впечатляющий экономический рост, достигшей значительных успехов в социально-экономической модернизации и планирующей дальнейшую интеграцию в европейское и мировое сообщество.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы: Во-первых, плохие стартовые условия реформ, экономика находилась на грани краха, с распадом СССР распались хозяйственные связи, рухнул прежний механизм управления, и нужно было создавать новый. Нестабильная политическая обстановка, обесцененный рубль, отсутствие золотовалютных запасов, долги СССР, отсутствие в стране продовольственных запасов, высокая социальная напряженность, диспропорция в промышленности с перекосом к ВПК и добывающей промышленности и тяжелой индустрии. Во-вторых, ошибки, половинчатость и непоследовательность реформ, обусловленные политической нестабильностью, борьбой законодательной и исполнительной властей, а затем между финансово-промышленными группировками. В-третьих, ошибки теоретиков и исполнителей реформ в выборе стратегии и в оценке ситуации и последствий принимаемых решений (хотели как лучше, а вышло как всегда). Например, расчеты на приток инвестиций и подъем производства после стабилизации курса рубля и победой над инфляцией не оправдались.

Нельзя сказать, что данный курс не дал обществу каких-либо позитивных импульсов. Может быть, самым существенным сдвигом было преодоление трудного психологического барьера перехода к рынку, возникновение предпринимателей и появление рыночных механизмов. Однако негативные последствия реформ явно перевесили положительные. Одним из главных следствий ценовой либерализации стало быстрое сближение внутренних цен на сырье, материалы и энергоресурсы с мировыми. Это нанесло тяжелейший удар по основной массе традиционно низкоэффективных производств в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве, которые оказались нежизнеспособными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Кризис: траектория преодоления // МЭ и МО. 1999. № 1. с. 35.
2. Рябикин С. Социальная и рыночная экономика // Вопросы экономика. 1998. № 8.
3. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России (1991–1997) / Под ред. Е.Т. Гайдара. М., 1998. с. 47.
4. Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен. Доклад Мирового банка реконструкции и развития. М.: «Республика», 1993. с. 12.
5. Reddaway P., Glinski D. The Tragedy of Russian Reforms: Market Bolshevism against Democracy. Washington, D.C., 2001. с. 249.

БЕДНОСТЬ: ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ИЗМЕРЕНИЮ

ИГНАТОК М.В.

*Филиал ФГОУ ВПО «Северо-Кавказская академия государственной службы» в г. Пятигорске,
аспирант, e-mail: Tonatos1985@mail.ru.*

Статья посвящена подробному изучению альтернативных подходов к определению и измерению проблемы бедности, а также выработке методов и путей ее решения с учетом Российских особенностей.

Ключевые слова: бедность; проблема бедности; концепции бедности; виды бедности; методы оценки бедности; показатели бедности; дефицит дохода; зазор бедности

Коды классификатора JEL: I32

Российская экономика в 1999–2008 годах характеризуется динамичным развитием практически всех видов экономической деятельности. При увеличении ВВП за последние 9 лет на 57,5%, фактическое конечное потребление домашних хозяйств выросло на 65,0% и инвестиций в основной капитал – на 90,1% [12].

Несмотря на экономический подъем и растущие объемы ВВП, доля бедных в России составляет, по данным разных источников от одной шестой до одной четвертой всего населения. Бедность всегда являлась актуальной проблемой, и в современной России этот вопрос стоит по-прежнему остро.

В своем послании Федеральному собранию 16.05.2003 года Президент обозначил проблему преодоления бедности в качестве главной социально-экономической цели, но прежде чем приступить к активной реализации политики борьбы с бедностью, необходимо определить, что такое бедность. Ведь от того, что мы подразумеваем под бедностью, зависят оценки масштабов ее распространения и уровень связанных с нею проблем.

За последние два десятилетия в мире накопилась обширная научная литература, посвященная вопросам бедности. Объектом дискуссии по-прежнему остается само понятие «бедность». Диапазон мнений здесь исключительно широк и колеблется от установления границ бедности на уровне физиологического минимума до исторически сложившегося уровня жизни большинства населения. Границы понятия «бедность» так варьируются, что определение, кто беден и кто нет, очень сложная операция, как с теоретической, так и с эмпирической точек зрения.

Существуют различные трактовки понятия бедность:

Бедность – специфическое состояние материальной необеспеченности людей, когда доходы человека или семьи не позволяют поддерживать общественно-необходимое для жизнедеятельности потребление [10].

Бедность – характеристика экономического положения индивида или группы, когда они не могут сами оплатить стоимость необходимых благ [4].

Бедность – условия жизни, не позволяющие людям иметь потребление на уровне признанных обществом минимальных стандартов. [8]

Проблема бедности в той или иной форме проявляется в любом обществе. В этом смысле она универсальна и повсеместно является объектом пристального внимания. Вместе с тем однозначного, общепринятого определения бедности не существует. Оно дискуссионно по своей природе и постоянно конкретизируется и модифицируется.

Теоретико-методологические подходы к изучению и измерению бедности исходят из трех основных концепций:

- 1) **Абсолютная концепция** – базируется на определении прямого недостатка в потреблении наиболее существенных, как правило, физиологических потребностей: питание, одежда, жилищные условия, предметы длительного пользования («потребительская корзина»), определяется исходя из совокупной стоимости оценки прожиточного минимума.
- 2) **Относительная (депривационная) концепция** – фиксирует худшее положение человека относительно общего уровня доходов в стране, так как показатели благосостояния соотносят не с минимальными потребностями, а с уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в той или иной стране.

В настоящее время в рамках данного определения бедности сложилось два направления. В рамках первого основной упор делается на средства к существованию, на способность покупать товары, необходимые для удовлетворения основных потребностей. В данном случае при конструировании относительной черты бедности используется показатель медианного, личного располагаемого дохода. В США граница относительной бедности соответствует 40% медианного дохода, в большинстве стран Европы – 50%, в Скандинавии – 60%.

В рамках второго направления, получившего название гражданско-правовой теории бедности, рассматривают, позволяют ли располагаемые средства полноценно участвовать в жизни общества, на основании определенных базовых наборов учитываемых лишений.

Определение уровня бедности на основе относительной концепции также имеет свои недостатки. Проблема заключается в том, что число лиц, определяемых в качестве бедных, может иметь мало общего с числом лиц, проживающих в условиях реальной бедности, и может возрастать или сокращаться просто в силу изменения медианного дохода или его распределения, особенно, в условиях резкой поляризации доходов.

- 3) **Субъективная** – базируется на оценках собственного материального положения и уровня жизни, сделанных самими людьми. Субъективные оценки бедности оказываются заметно выше официальных расчетов, в первую очередь по сравнению с показателем «численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума». Однако и расчеты сделанные на основании субъективных оценок и официальные данные имеют одинаковую динамику.

Кроме того, выделяют следующие концепции измерения и определения бедности:

- 4) **Качественная** – учитывается не только величина дохода, но и фактическое положение людей в общей системе производства и распределения. Качественное определение бедности предложено П. Таусендом: к бедным следует относить тех, у кого «не хватает ресурсов для приобретения продуктов питания, участия в социальной деятельности и обеспечении себя жизненными условиями, которые широко признаны в обществе, к которому они принадлежат».
- 5) **Интегральная** – обобщающая в едином показателе ряд статистических характеристик, определяющих нищету населения (индексы нищеты населения: ИНН-1 и ИНН-2, данные индексы для России, стран СНГ, и некоторых стран Восточной Европы не рассчитываются) [4].

Природа основных лишений зависит от социально-экономических условий рассматриваемого общества. Поэтому подбор показателей в индексе нищеты населения (ИНН) должен учитывать социальный контекст страны. В зависимости от социально-экономических условий отдельных стран может быть осуществлен различный подбор показателей, для развивающихся стран, отражены три аспекта жизни человека - (процентная доля населения не доживающего до 40 лет, процентная доля функционально неграмотного взрослого населения, процентная доля населения, не имеющего доступа к безопасной воде, к медицинским услугам, и доли детей в возрасте до 5 лет, страдающих отставанием в весе от недоедания.).

При случае полной заменяемости взвешиваемых показателей совокупный индекс ИНН-1 представляет собой простое среднеарифметическое уравнение трех других индексов. При нулевой заменяемости показателей совокупный индекс ИНН-1 равен максимальному из значений трех входящих в него индексов и придает больший вес тем областям, где обездоленность значительнее.

Учитывая совершенно другие социально-экономические условия в развитых индустриальных странах, существует другая система оценки бедности населения для этих стран.

ИНН-2 представляет собой среднеарифметическое уравнение четырех других индексов (процентная доля населения не доживающего до 60 лет, процентная доля функционально неграмотного взрослого населения, процентная доля населения, имеющего доходы ниже 50-процентного уровня от медианных доходов в стране, процентная доля экономически активного населения, не имеющего работу 12 месяцев и более).

Отличают текущую, на данный момент бедность и хроническую – как постоянно воспроизводимую длительное время.

Наиболее опасной с экономической, политической и социальной точек зрения формой бедности является **хроническая бедность** - ситуации, в которой бедность, локализованная в определенных группах общества или в отдельных регионах, воспроизводится систематически, т.е. когда несколько поколений людей не в состоянии преодолеть факторы и причины, однажды породившие бедность. Застойная бедность порождает необратимые изменения в образе жизни, психологии, которые начинают действовать как самостоятельные факторы.

Временная бедность - обратимое состояние, связанное либо с определенными этапами жизненного цикла семьи, либо с сезонными колебаниями, либо с чрезвычайными обстоятельствами. Проявления временной бедности относительно менее социально опасны.

Различают также социальную и экономическую бедность.

Социальная бедность охватывает слабозащищенные категории населения, которые в силу своего статуса (не работающие пенсионеры, инвалиды, неполные и многодетные семьи) не могут обеспечить себе необходимый уровень доходов для нормальной жизнедеятельности.

Экономическая бедность - это бедность работающего населения, уровень оплаты труда которого не позволяет ему обеспечить достойный уровень жизни в нынешних условиях. Анализ, который проводился автором за последние годы, показал, что работающие из общей численности российских бедных составляют от 6 % до 20%. В числе причин их бедности: 1) низкий уровень оплаты труда наемных работников (зарботная плата не превышает уровня прожиточного минимума трудоспособного населения); необоснованная дифференциация в уровне оплаты труда; 2) систематические задержки выплаты заработной платы работникам внебюджетного сектора; 3) высокая иждивенческая нагрузка на работающих (до 60 % семей имеют иждивенцев больше, чем работников); 4) низкая доля оплаты труда в себестоимости произведенной продукции, которая не превышает 15-18 %, в то время как в развитых странах она составляет 50-60 %

Характер бедности и ее оценка должны рассматриваться в контексте конкретной страны:

- **эндемическая бедность** (типична для Африки, Латинской Америки, это коллективная, обширная бедность в условиях, когда объем производства национального дохода, является недостаточным для обеспечения адекватных условий для жизни);
- **циклическая бедность** (более типична для западной Европы), связанная с циклическими колебаниями в экономике;

- **бедность**, связанная с отдельными социально-экономическими **группами** или **регионами**;
- **индивидуальная бедность**, вызванная частными неблагоприятными условиями, такими, как болезнь, безработица и т.д.

Выделяют различные методы оценки бедности:

1. **Статистический**, существует в двух разновидностях. В первом случае черта бедности устанавливается па уровне доходов, которыми располагают 10-20% наименее обеспеченного населения в общем ряду его распределения по размерам получаемых душевых доходов, или часть этого ряда; во втором - за минимум материальной обеспеченности принимается среднедушевой доход граждан, признанных обществом как малоимущие граждане, фактические затраты этих групп населения по отдельным статьям потребительских расходов в этом случае составляют структуру минимального потребительского бюджета.

Измерителями бедности являются: 1) коэффициент бедности и уровень бедности; 2) индекс глубины бедности; 3) индекс остроты бедности.

Для анализа могут быть взяты не домохозяйства, а члены этих домохозяйств. Каждое домохозяйство классифицируется как бедное или небедное относительно данной черты бедности, и затем каждый член домохозяйства рассматривается как бедный или небедный.

Коэффициент бедности – доля бедных домохозяйств в общем количестве домохозяйств.

Уровень бедности – процент бедных домохозяйств в общем количестве домохозяйств.

Следует отметить, что коэффициент бедности и уровень бедности характеризуют только степень распространённости бедности и не позволяют оценить, насколько доходы бедных домохозяйств ниже границы бедности.

Уровень бедности придает равный вес каждому домохозяйству, независимо оттого, насколько ниже черты бедности его доходы, что является недостатком этого показателя. Если в результате помощи государства самое бедное домохозяйство получит пособие по нуждаемости и его доход станет только на один рубль, ниже черты бедности, это, по логике вещей означало бы, что степень бедности упала. Но уровень бедности при этом остался бы неизменным, т.к. это домохозяйство по-прежнему рассматривается как бедное, хотя фактически оно стало богаче, чем прежде.

Индекс глубины бедности в данном случае снизится, указывая на то, что глубина бедности после выделения этого пособия сократилась.

Индекс глубины бедности позволяет оценить насколько ниже относительно черты бедности расположены доходы бедных домохозяйств.

Индекс глубины бедности, несмотря на свою большую информативность при расчетах затрат, требуемых для обеспечения предлагаемых социальных программ, придает равный вес каждому из дефицита бюджета домохозяйства. В связи с этим показатель остроты бедности населения определяется путем возведения в квадрат дефицита дохода конкретного домохозяйства

Важным практическим показателем, который используется в практических расчетах, является дефицит дохода. Этот показатель означает сумму денежных средств, которой не хватает домохозяйству для достижения границы бедности. Дефицит дохода может рассчитываться как для конкретного домохозяйства, так и для групп домохозяйств. Отношение дефицита дохода к границе бедности называется **зазором бедности**.

2. **Нормативный метод** измерения бедности предполагает определение набора товаров и услуг, необходимых для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека, а также разработку норм и нормативов потребления с учетом особенностей половозрастных групп населения.

Для построения и расчета прожиточного минимума используются потребительские корзины товаров и услуг. Минимальные нормы и построенные на их основе потребительские корзины должны периодически (пересматриваться).

3. **Комбинированный метод (нормативно-статистический)**. Применяется при трудности определении нормативов на отдельные товары и услуги. Набор продуктов питания, составленный из наиболее дешевых и доступных продуктов, соответствует физиологическим потребностям, калорийности и содержанию основных пищевых веществ, обеспечивает необходимые вкусовые качества, разнообразие пищи, соблюдение традиций организации питания. Непродовольственная часть бюджета и услуг определяется по их доле в общих потребительских расходах малоимущих семей.

Подобный метод расчетов приемлем и в российской статистической практике, однако соотношение между величиной прожиточного минимума и стоимостью продуктового набора должно быть минимум 3 к 1.

4. **Метод лишений**, рассчитывающий недопотребление важнейших продуктов и товаров;

5. **Стратификационный метод**, когда к бедным относятся люди, априорно ограниченные в возможностях самообеспечения (старика, инвалиды, члены неполных и многодетных семей, дети без родителей, безработные, иммигранты и т.п.);

6. **Эвристический метод (социологический, субъективный)**, выявляющий, исходя из оценок общественного мнения или с позиций самого респондента, достаточный или недостаточный уровень жизни;

7. **Экономический метод (ресурсный)**, который определяет категорию бедных ресурсными возможностями государства, направленными им на поддержание их материальной обеспеченности.

Состав потребительской корзины различных государств варьируется в зависимости от уровня экономического развития страны и представлений общества о качестве и уровне жизни. Общими для всех стран

являются принципы установления прожиточного минимума, определенные конвенцией Международной организации труда: «При установлении прожиточного минимума принимаются такие основные потребности семей трудящихся как продукты питания, их калорийности, жилище, одежда, медицинское обслуживание и образование». (Конвенция МОТ № 117, ст.5, часть 2., Конвенция МОТ №82, ст.9, часть 2).

Официальные представления о бедности в России базируются на ее абсолютном понимании, при этом индикатором служит сопоставление среднедушевого дохода со стоимостью минимальной корзины, формируемой с учетом установленных нормативов потребления. В этом случае бедными считаются те, кто имеет среднемесячные доходы ниже прожиточного минимума (ПМ). В условиях нерегулярности выплаты доходов, широкого распространения не денежных форм оплаты труда и занятости в неформальном секторе экономики доходы плохо отображают реальное положение бедных семей. На наш взгляд, в такой ситуации эффективным является измерение материальных ресурсов домохозяйств через расходы и потребление и поступления от неформальной занятости.

Исходя из принятого в стране нормативного метода, Госкомстат определяет состав населения, живущего за чертой прожиточного минимума, то есть стоимости минимального набора продуктов питания и необходимых промышленных товаров и низкого потребления услуг.

По оценкам экспертов использование в качестве норматива прожиточного минимума не отражает состояние дел в области проблемы бедности, поскольку ПМ не обеспечивает восстановительного потребления. Для более точного отображения вопроса бедности работающего населения, и рассмотрения эффективных способов борьбы с проблемой и мониторинга ее последующего состояния, российскими учеными, к авторитетному мнению которых мы присоединяемся, предлагается введение еще двух нормативов отражающих социально – экономическое состояние уровня жизни работающего населения.

Минимальный потребительский бюджет (МПБ) – стоимостная оценка потребительской корзины, обеспечивающей восстановительный уровень потребления, а также обязательные платежи и сборы[2].

Бюджет высокого достатка (БВД) – стоимостная оценка рациональной потребительской корзины, обеспечивающей развивающий уровень потребления, а также обязательные платежи и сборы.[2]

Таблица 1.

Социальные слои общества по уровню материального достатка[2]

Социальный слой	Критерий
Бедные	Доходы ниже прожиточного минимума (ПМ)
Низкообеспеченные	Доходы выше ПМ, но ниже МБП (2 ПМ)
Среднеобеспеченные	Доходы выше МБП но ниже БВД (7 ПМ)
Высокообеспеченные	Доходы выше бюджета высокого достатка (БВД)

В СССР официальное признание проблемы бедности произошло в 70-х гг. когда были введены пособия на малообеспеченных детей. Принципиально иная ситуация сложилась сейчас. Бедность стала массовой 20 млн. человек в 2007г. проживало за пределами ПМ, что не идет ни в какое сравнение с ситуацией 1990 года – 1,6% (2,3 млн. чел.)[13]. Абсолютный показатель бедности вырос практически в 10 раз. Снижение уровня жизни населения, его расслоение, появление в среде работающих значительного числа лиц, живущих за чертой бедности, – таковы нынешние российские социальные реалии.

Бедность стала постоянной реальностью для миллионов людей, не только оказавшихся в экстремальных условиях (безработные, беженцы, многодетные, инвалиды, пенсионеры и т.п.), но и для тех, кто ранее мог заработать на себя и на своих детей – для вполне трудоспособных работников различных отраслей и сфер.

Сложившийся уровень и структура заработной платы не позволяют в должной мере собирать налоги и пополнять социальные внебюджетные фонды, чтобы обеспечить достойные социальные выплаты по всем видам пенсионного, медицинского и социального страхования.

Стоит подчеркнуть, что бедность неоднородна. Есть наиболее тяжелые ее состояния, когда речь идет, по сути, о прямом недоедании, с другой стороны, есть группы, балансирующие на верхней границе бедности, с которой начинается отсчет МПБ, который по принятой методике примерно вдвое выше ПМ и свидетельствует уже не о крайней, физиологической, а о социальной бедности, в которой сейчас живут многие россияне.

Проведенное нами исследование позволяет объединить и систематизировать большинство существующих в мировой теории подходов к определению и концепциям бедности. Для получения более точного результата при измерении бедности, на наш взгляд, целесообразно совмещать все оценки уровня бедности: абсолютный и относительный, а также субъективные мнения опрашиваемых, что приведет к более точному уровню распространения бедности, чем каждая оценка, взятая в отдельности. Сказанное выше позволяет сделать вывод, что в настоящее время в России полным ходом идет формирование полноценной системы измерения бедности, которая пока основывается преимущественно на абсолютном подходе к ее измерению. В дальнейшем, когда возможности абсолютного подхода будут практически исчерпаны, Россия неизбежно, как это уже произошло практически во всех странах Западной Европы, столкнется с необходимостью построения системы показателей измерения бедности, используя также относительный, и субъективный подходы. Сказанное определяет, на наш взгляд, стратегические направления исследования данной проблематики в перспективе.

При определении уровня бедности в России реальные доходы населения сопоставляются с прожиточным минимумом. Бедными считаются в России те, чей доход ниже величины прожиточного минимума, так как такой доход не позволяет удовлетворить физиологические потребности и останавливает процесс воспроизводства человеческого капитала, а значит, и рабочей силы. На наш взгляд, такое понимание бедности существенно смещает оценки уровня распространения бедности. Искаженная картина российской бедности влечет ошибку

в выборе политического курса по преодолению бедности. А значит, неизбежно снижает эффективность мер по преодолению бедности и даже сводит на нет всю социально-экономическую политику государства.

Мы считаем, что бедность следует оценивать не только по уровню доходов, но и по уровню потребления, качеству жизни. Проблема бедности среди работающих должна быть пересмотрена с акцентом на следующих моментах: 1) при определении уровня бедности необходимо сопоставлять прожиточный минимум не с реальными доходами населения, а с досчитанными доходами, которые включая теневые доходы: конвертные зарплаты, доходы арендодателей, натуральные выплаты, доходы с подсобного хозяйства и прочей собственности; 2) На наш взгляд, в потребительскую корзину для трудоспособного населения необходимо включить расходы на образование и профессиональную подготовку и переподготовку.

Успех в борьбе с бедностью может быть достигнут только при работе одновременно в двух направлениях. Во-первых, стимулирование продуктивного использования главного капитала бедных - рабочих рук. Такая политика должна предусматривать мобилизацию рыночных стимулов, социальных и политических институтов, всей инфраструктуры и возможностей современных технологий. Во-вторых, обеспечение населения основными социальными услугами (здравоохранение, питание, начальное образование). Оба направления взаимно усиливают друг друга и не дают эффекта в отдельности.

В современных условиях очень важно, чтобы текущие формы бедности не перерастали в хронические. В этих условиях особую значимость приобретают и меры по совершенствованию системы социальной защиты населения и повышению ее адресности, и повышению покупательной способности населения прежде всего, за счет роста заработной платы работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. № 134-ФЗ от 24.10.1997 «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 27.05.2000 № 75-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ).
2. Бобков В.Н. Региональное неравенство уровня жизни населения М. ВЦУЖ. // Уровень жизни населения регионов России. 2004. № 3. С. 11–15.
3. Давыдова Н.М. Депривационный подход в оценках бедности // Социол. исслед. 2003. № 6. С. 85–89.
4. Елисеева И.И. Социальная статистика: 3-е издание, переработанное и дополненное. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 398.
5. Литвинов В.А. Информационно-аналитические материалы Министерства труда и социального развития РФ. М. ВЦУЖ. // Уровень жизни населения регионов России. 2003г. № 12 С. 24–26.
6. Политика доходов и качество жизни населения / Под ред. Н.А.Горелова. СПб.: Питер, 2003.
7. Разумов А.А. Работающие бедные в России. М.: ВЦУЖ, 2002 С. 253.
8. Экономическая безопасность хозяйственных систем. Учебник/ Под общ. ред. А. В. Колосова. М.: РАГС, 2001. С. 428.
9. Foster J. Greer and Eric Thorbecke. 1984. "A class of decomposable poverty measures," *Econometrica*, 52(3), pp. 761–765
10. <http://pubs.carnegie.ru> – Библиотека публикаций Московского центра Корнеги
11. <http://ru.wikipedia.org> – Википедия Свободная энциклопедия
12. <http://www.economy.gov.ru> – официальный сайт Министерства Экономического Развития и Торговли.
13. <http://www.gks.ru/> – официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ НОВОГО ИНСТИТУТА

ВОРОПАЕВА С.В.

*Пилотный Центр государственных закупок ЮФУ, преподаватель,
аспирантка 3 года обучения экономического факультета, e-mail: s.voropaeva@mail.ru.*

В статье рассматриваются актуальные проблемы системы государственных закупок. Автор видит решение некоторых проблем через создание нового института – реестра поставщиков для государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: реестр поставщиков для государственных и муниципальных нужд; реестр недобросовестных поставщиков; реестр государственных и муниципальных контрактов

Коды классификатора JEL: B 52

Важнейшей составляющей комплекса современных реформ в посттрансформационных экономиках является реформирование общественного сектора и системы госрегулирования экономики. Именно повышение эффективности этого сектора играет ключевую роль в решении основных социально-экономических про-

блем стран постсоветского периода, поскольку обеспечивает формирование действенной системы социальной защиты, эффективного механизма государственного управления и регулирования, рост общего благосостояния в части развития социальной инфраструктуры, производства и распределения общественных благ [1, с. 5].

Первые попытки осуществления государственных закупок в России относятся к середине XVII века. Первое же летописное упоминание конкурсной закупки для государственных нужд в России датируется 7 июля 1654 года [2, с. 6]. В связи с резким ростом государственных закупок в эпоху Петра I усиливается их регламентация для пресечения казнокрадства и сговора подрядчиков. Система развивалась и совершенствовалась до 30-х годов XX века и была отменена уже в советское время со сворачиванием НЭПа.

Следующий этап в развитии государственных закупок начинается в 80-х годах XX века. Отмечены подрядные торги, проводимые с целью заключения государственных контрактов на строительство многоэтажных домов в крупнейших городах России.

Начало современной реформы системы государственных закупок относится к 1991 году, когда произошло упразднение централизованной системы материально-технического снабжения.

В целях завершения институализации рынка госзакупок и его унификации 1 января 2006 г. введен в действие Федеральный закон №94-ФЗ от 25 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», расширивший трактовку объекта рынка включением не только федерального государственного заказа, но и государственного заказа субъекта РФ и, самое главное, муниципального заказа [5, с. 214].

Современная система размещения государственных заказов ознаменовалась не только информатизацией процедур, но и появлением новых составляющих. Теперь государственный заказчик каждый заключенный контракт обязан зарегистрировать в реестре государственных или муниципальных контрактов, заключаемых по итогам размещения заказов. При этом закупки, осуществляемые заказчиком у единственного поставщика на сумму, не превышающую сто тысяч рублей, в таком реестре не регистрируются. Учет расходования указанных средств ведется заказчиками на местах с помощью реестра закупок, предусмотренного Бюджетным Кодексом РФ. В новом же реестре учитываются все контракты, заключаемые на сумму свыше установленной. В перечне сведений, необходимых для внесения в реестр содержатся [6]:

- 1) наименование заказчика;
- 2) источник финансирования;
- 3) способ размещения заказа;
- 4) дата проведения аукциона, подведения итогов конкурса или итогов проведения запроса котировок и реквизиты документа, подтверждающего основание заключения контракта;
- 5) дата заключения контракта;
- 6) предмет, цена контракта и срок его исполнения;
- 7) наименование, место нахождения (для юридических лиц), фамилия, имя, отчество, место жительства, идентификационный номер налогоплательщика (для физических лиц) поставщика (исполнителя, подрядчика);
- 8) сведения об исполнении контракта.

Данный механизм позволяет проконтролировать действия государственных заказчиков и поставщиков. Из реестра видно, средства какого бюджета используются заказчиком, каким способом и в каком объеме. Также можно проследить момент освоения выделенных денежных средств. А поскольку Законом предусмотрены определенные механизмы расходования бюджетных средств, то уполномоченные органы по контролю имеют возможность отслеживать нарушения, допускаемые заказчиками при проведении процедур. Для заказчиков, в свою очередь, это является возможностью исправить свои ошибки и избежать штрафов, предусмотренных Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях. Для поставщиков же предусмотрена особая процедура наказания за «недобросовестное поведение». Законом предусмотрен специальный реестр, в который вносятся сведения о поставщиках, отказавшихся от заключения контракта или с которыми контракт расторгнут по решению суда. Данный реестр называется «реестр недобросовестных поставщиков» и ведется в электронном виде федеральным контролирующим органом – Федеральной антимонопольной службой.

Информация, включенная в реестр, доступна для ознакомления на официальном сайте www.zakupki.gov.ru.

Реестр недобросовестных поставщиков содержит следующие сведения [6]:

- 1) наименование недобросовестного поставщика, место нахождения (для юридических лиц), фамилия, имя, отчество, место жительства, идентификационный номер налогоплательщика (для физических лиц) лиц;
- 2) дата проведения аукциона, подведения итогов конкурса или итогов проведения запроса котировок в случае, если победитель аукциона, победитель конкурса или победитель в проведении запроса котировок уклонился от заключения государственного или муниципального контракта, дата признания несостоявшимися торгов, в которых единственный участник размещения заказа, подавший заявку на участие в конкурсе или заявку на участие в аукционе, либо участник размещения заказа, признанный единственным участником конкурса или аукциона, уклонился от заключения государственного или муниципального контракта, дата проведения запроса котировок, в котором единственный участник размещения заказа, подавший котировочную заявку, отказался от заключения государственного или муниципального контракта, дата заключения неисполненного или ненадлежащим образом исполненного государственного или муниципального контракта;
- 3) предмет, цена контракта и срок его исполнения;

- 4) основания и дата расторжения государственного или муниципального контракта в случае расторжения контракта в связи с существенным нарушением поставщиком (исполнителем, подрядчиком) контракта;
- 5) дата внесения указанных сведений в реестр недобросовестных поставщиков.

Автоматизированная система «Реестр недобросовестных поставщиков» позволяет неограниченному кругу лиц самостоятельно получить информацию (в том числе в форме официальной справки) о наличии или отсутствии сведений о конкретных поставщиках в данном реестре [4, с. 90]. Срок нахождения в реестре составляет 2 года, после чего сведения автоматически исключаются без подтверждения ответственных исполнителей. В настоящее время в данном списке находится информация более чем о 600 лицах.

Законом определен субъектный состав участников размещения заказа, считающихся уклонившимися от заключения государственного или муниципального контракта при непредоставлении заказчику подписанного контракта. Такими субъектами признаются следующие лица [4, с. 90]:

- участник, подавший единственную заявку на участие в конкурсе (аукционе) и признанный участником конкурса (аукциона), в том числе при признании торгов несостоявшимися;
- победитель конкурса (аукциона);
- победитель запроса котировок;
- участник конкурса, чья заявка получила второй номер, в случае если победитель конкурса признан уклонившимся от заключения контракта;
- участник аукциона, сделавший предпоследнее предложение о цене контракта, в случае, если победитель аукциона признан уклонившимся от заключения контракта.

Участник размещения заказа признается участником конкурса (аукциона) в том случае, если успешно пройдена процедура рассмотрения заявок, т.е. заявка такого участника полностью соответствует требованиям законодательства и документации и сам участник соответствует требованиям закона.

Поставщик считается уклонившимся от заключения контракта, если в указанные в документации сроки он не представил заказчику подписанный со своей стороны контракт. Срок заключения контракта составляет 20 дней с момента выбора победителя по Гражданскому кодексу. По закону же контракт должен быть подписан не ранее, чем через 10 дней с момента подписания итогового протокола. Таким образом, целесообразно передавать победителю не подписанный со стороны заказчика проект контракта.

Если после заключения контракта победитель существенно нарушает или не исполняет прописанные условия, то контракт может быть расторгнут либо по соглашению сторон, либо в судебном порядке. Односторонний порядок расторжения контракта законом не предусмотрен. Важно отметить, что при расторжении контракта по соглашению сторон, заказчик не вносит сведения о поставщике в реестр недобросовестных поставщиков.

Вопрос о том, является ли наличие реестра недобросовестных поставщиков действенным механизмом наказания для участников остается открытым. С одной стороны нахождение в реестре ограничивает возможность участия в торгах, с другой – «серьезные» поставщики, которые длительный срок находятся на рынке, не позволяют себе попасть в «черный список». А для остальных участников нахождение в этом списке не является проблемой, поскольку всегда есть возможность перерегистрировать свою организацию. Также просто создать новую фирму непосредственно для одной процедуры торгов. Такие организации называются «фирмы-однодневки». Механизм осуществления деятельности прост: созданная фирма устанавливает демпинговые цены на торгах. Поскольку цена является единственным критерием при выборе победителя на аукционе и основным критерием при проведении конкурса, то «фирма-однодневка» становится победителем. В ряде случаев контракт заключается с полной предоплатой или авансовым платежом. Получив деньги на счет, фирма ликвидируется. Заказчик остается без бюджетных средств и без поставленного товара, выполненных работ, оказанных услуг.

Современная система государственных закупок также не учитывает появление на рынке «фирм-новичков». Цель данных фирм – удержаться на рынке. Посему, совсем не удивительно, что «новички» устанавливают демпинговые цены при участии в закупочных процедурах. Экономия бюджетных средств – одна из целей проведения закупочных процедур, предусмотренных законом. Соответственно, заказчик выбирает наименьшую цену. Это совсем не значит, что товар, работа или услуга окажутся некачественными. Однако заказчик при этом получает ряд негативных эффектов, среди которых уменьшение финансирования при формировании расходов на подобные закупки в следующем году.

Также существуют так называемые «невидимые партнеры». Предложение подается от имени авторитетной «высококвалифицированной» компании, но на деле контракт выполняет привлеченный ею субподрядчик, о существовании которого заказчик и не подозревает и квалификация которого может быть не столь высокой, зато цена работы – заметно дешевле [3, с. 79].

В ряде случаев речь идет даже о сговоре нескольких поставщиков («картельный сговор»), цель которых – заставить заказчика выбрать одно из наименее выгодных предложений подобного картеля. Это возможно при проведении крупных закупок, когда число поставщиков, способных сделать предложение, ограничено. На конкурс подаются «очень дорогие предложения» и одно «просто дорогое». Или недорогие предложения отзываются в сроки, предусмотренные законом (до вскрытия конвертов). При этом в процедурах участвуют одни и те же поставщики, которые выигрывают по очереди.

Если поставщик действует по одной из приведенных выше схем, то возможность попасть в реестр недобросовестных поставщиков практически сводится к нулю. Таким образом, фактического наказания за совершение недобросовестных действий поставщиками при таких механизмах не существует. Поэтому, целесообразно создать такой реестр поставщиков, в который бы входили поставщики с положительной

репутацией и только они имели бы право участвовать в закупочных процедурах. Напомним, что при проведении закупочных процедур такой критерий, как «репутация участников» не устанавливается. Считается, что установив такой критерий, мы ограничим круг участвующих в процедурах лиц.

Назовем новый реестр – «реестр поставщиков для государственных и муниципальных нужд». Заметим, что наличие поставщика в таком перечне позволит ему участвовать в торгах (конкурсах и аукционах), а отсутствие – сделает такое участие недопустимым. Данное положение объясняется тем, что, как правило, конкурсы и аукционы проводятся заказчиками на сумму, превышающую 500 тысяч рублей в квартал. А закупки до 500 тысяч рублей обычно проводятся методом запроса котировок цен. Необходимо разработать единый механизм включения и исключения поставщиков из такого реестра. Государственным и муниципальным заказчикам станет намного безопаснее заключать контракты с такими поставщиками. Напомним, что участниками размещения заказа, согласно закону 94-ФЗ могут быть юридические лица, физические лица и индивидуальные предприниматели. Установим условия, выполнение которых позволит поставщикам попасть в «реестр поставщиков для государственных и муниципальных нужд».

Поставщику необходимо предоставить в уполномоченный орган ряд документов:

- а) фирменное наименование (наименование), сведения об организационно-правовой форме, о месте нахождения, почтовый адрес (для юридического лица), фамилию, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица), номер контактного телефона;
- б) полученную не ранее чем за шесть месяцев до дня размещения на официальном сайте извещения о проведении торгов выписку из единого государственного реестра юридических лиц или нотариально заверенную копию такой выписки (для юридического лица), полученную не ранее, чем за шесть месяцев выписку из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей или нотариально заверенную копию такой выписки (для индивидуального предпринимателя), копии документов, удостоверяющих личность (для иного физического лица), надлежащим образом заверенный перевод на русский язык документов о государственной регистрации юридического лица или государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством соответствующего государства (для иностранного лица) полученные не ранее чем за шесть месяцев до дня опубликования извещения о проведении торгов;
- в) отзывы заказчиков об исполнении контрактов по котировкам;
- г) экономическое обоснование цены, предложенной в заявке на участие в конкурсе;
- д) документы, подтверждающие соответствие участника размещения заказа следующим требованиям или копии таких документов:
 - соответствие участников размещения заказа требованиям, устанавливаемым в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом торгов;
 - непроведение ликвидации участника размещения заказа – юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании участника размещения заказа – юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства;
 - неприостановление деятельности участника размещения заказа в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день подачи документов для регистрации в реестре;
 - отсутствие у участника размещения заказа задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает двадцать пять процентов балансовой стоимости активов участника размещения заказа по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период. Участник размещения заказа считается соответствующим установленному требованию в случае, если он обжалует наличие указанной задолженности в соответствии с законодательством Российской Федерации и решение по такой жалобе на день подачи документов для регистрации в реестре.

Перечень документов не является закрытым. Уполномоченный орган по контролю за данным реестром вправе дополнять его всеми необходимыми документами. Вопрос о том, какая организация станет таким уполномоченным органом остается открытым. Целесообразно создать отдельную структуру в антимонопольной службе, которая будет заниматься ведением реестра поставщиков для государственных и муниципальных нужд.

Однако поставщику недостаточно просто собрать указанные документы. Чтобы избежать наличия в перечне поставщиков «фирм-однодневок» и «фирм-новичков» установим срок, в течение которого поставщик должен «заслужить» положительную репутацию. Указанный срок должен составлять от одного до двух лет. В течение этого времени поставщики должны добросовестно участвовать в запросах котировок цен. Но это может ограничить круг поставщиков, которые могут попасть в реестр, поскольку законом предусмотрены определенные закупки, которые могут размещаться только путем проведения аукциона. Соответственно эти ограничения в законодательстве необходимо устранить. Также поставщик должен в указанные сроки заключить и выполнить определенное количество контрактов. Заказчик при исполнении контракта по результатам запроса котировок будет выдавать отзыв об исполнении контракта, в котором будут указываться сроки и качество выполнения.

Также целесообразно разбить реестр по видам поставляемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг. Это позволит заказчику сократить время проверки наличия участника в реестре, а также ознакомиться с кругом потенциальных поставщиков.

В случае если поставщик, находящийся в реестре поставщиков продукции для государственных и муниципальных нужд отказывается от заключения контракта по результатам торгов или нарушает условия исполнения контракта, то он будет исключен из реестра и не сможет повторно подать документы для регистрации в течение 5 лет.

Подобные изменения должны также отразиться в законодательстве о конкуренции. Указанный реестр следует вести в электронном виде на официальном сайте о размещении заказов. Таким образом, необходимость в реестре недобросовестных поставщиков отпадает. Одна составляющая системы заменяется другой.

Создание указанного института существенно облегчит проведение процедуры для заказчика, поскольку исчезнет необходимость в проверке участника размещения заказа на соответствие требованиям, установленным законом. Требование «отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков» следует исключить из законодательства. При этом все же рекомендуется взимать обеспечение заявки и обеспечение исполнения контракта, а также устанавливать штрафные санкции за просрочку исполнения контракта. Состав заявки на участие в торгах будет составлять:

- а) фирменное наименование (наименование), сведения об организационно-правовой форме, о месте нахождения, почтовый адрес (для юридического лица), фамилия, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица), номер контактного телефона;
- б) документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени участника размещения заказа, в случае необходимости;
- в) предложение о функциональных характеристиках (потребительских свойствах) и качественных характеристиках товара, о качестве работ, услуг и иные предложения об условиях исполнения государственного или муниципального контракта, в том числе предложение о цене контракта. В случаях, предусмотренных документацией о торгах, также копии документов, подтверждающих соответствие товара, работ, услуг требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации, если в соответствии с законодательством Российской Федерации установлены требования к таким товару, работам, услугам.

Сроки рассмотрения заявок можно сократить до одного дня, что ускорит процедуру размещения заказа. Это особенно актуально в конце года, когда заказчик получает финансирование, которое необходимо израсходовать в течение финансового года, т.е. до 25 декабря.

Для поставщиков создание указанного реестра имеет и положительные и отрицательные стороны.

Наличие опыта работы в сфере размещения заказов ограничивает возможности участия поставщика в торгах на протяжении двух лет, поэтому без изменений законодательства о конкуренции, внесение изменений невозможно. С другой стороны, внесение основных документов один раз при регистрации в реестре избавит участника от обязанности собирать комплект документов для участия в каждой процедуре, что снизит расходы на подготовку заявки.

Поэтому, создание такого института как реестр поставщиков для государственных и муниципальных нужд имеет ряд трудностей, связанных с существенными изменениями законодательства о государственных закупках и законодательства о конкуренции, а также созданием дополнительной структуры для осуществления деятельности по ведению реестра.

Положительный эффект – невозможность участия в размещении заказов, превышающих 500 тысяч рублей «фирм-новичков» и «фирм-однодневок». Что же касается «невидимых партнеров», то здесь защититься от подобного рода мошенничества можно требовательным подходом к приемке результатов и текущему контролю за выполнением контракта, вплоть до внеплановых проверок.

Единственным нерешенным вопросом остается ситуация с «картельным сговором». При данной схеме реестр поставщиков для государственных и муниципальных нужд действовать не будет, поскольку данная группа может образоваться из поставщиков уже находящихся в реестре. Однако в составе заявки на участие в конкурсе можно предусмотреть такой документ, как экономическое обоснование цены заявки. Такой же документ можно требовать у участника, который выиграл аукцион при заключении контракта (при указании этого положения в документации об аукционе). Эта цена не должна быть существенно ниже среднерыночной цены в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С. и др. Инновационные технологии в размещении государственных и муниципальных заказов / Изд-во фонда «Содействие – XXI век». 2008.
2. Государственный заказ в России и на Алтае. История, развитие, перспективы / под общей ред. д.т.н., проф. М.П. Щегина. Барнаул, 2007.
3. Кузнецов К.В. Государственные закупки: Нарушения и манипуляции... поставщиков // ГОСЗАКАЗ. 2006. № 5.
4. Маковлев А. Как не попасть в «черный список» // Бюджет. 2008 – август.
5. Тимошенко А.Н. Основные направления институционализации рынка бюджетных закупок и его влияние на малый бизнес / Институциональное проектирование и его роль в повышении эффективности государственной экономической политики: Сборник научных материалов IV Международной интернет-конференции экономического факультета РГУ. Ростов-н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
6. Федеральный закон №94-ФЗ от 25 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Российская газета. 2005. 28 июля.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА СИСТЕМЫ ПЛАТНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА
И ПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ

ИГНАТЬЕВ С.В.

*Института экономики, права и гуманитарных специальностей, аспирант,
г.Краснодар, ул. Сормовская, 12/6.*

В настоящее время система платежей за пользование недрами в России не достаточно эффективна и справедлива, что является одной из самых важных проблем в экономике. Значимость обусловлена большой долей ресурсных отчислений в государственном бюджете, более 50% в 2007 году. Основными поставленными вопросами и предложенными вариантами их решения в данной статье являются: дифференциация налога на добычу полезных ископаемых по различным признакам, рациональное использование минерального сырья посредством введения ограничительных мер и санкций за их несоблюдение, в том числе обязательств по использованию попутного газа в процесс производства.

Ключевые слова: природные ресурсы; платность пользования природными ресурсами; экономический механизм управления природопользованием

Коды классификатора JEL: Q 58

Природные ресурсы (natural resources от фр. ressource – вспомогательное средство) – объекты, процессы и условия природы, используемые обществом для удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. В краткой географической энциклопедии под таким термином обозначаются «...элементы природы, используемые в народном хозяйстве, являющиеся средствами существования человеческого общества: почвенный покров, полезные дикие растения, животные, полезные ископаемые, вода (для водоснабжения, орошения, промышленности, энергетики, транспорта), благоприятные климатические условия (главным образом тепло и влага), энергия ветра».

Изначально идеалистически сложилось, что естественные ресурсы являются «бесплатным даром» щедрой природы. В первобытнообщинном обществе потребности человека и его возможности освоения природных богатств были весьма скромными и ограничивались охотой на диких животных, рыбной ловлей, собирательством. Но в ходе развития и появления экономических отношений постепенно началось освоение полезных ископаемых (угля, руд, строительных материалов), человек научился использовать энергию ветра и падающей воды. По мере развития производства расширялся не только объем осваиваемых естественных ресурсов – в хозяйственный оборот вовлекались всё новые площади девственной природы. В результате этого природные ресурсы становились необходимыми факторами производства и включились в состав экономических ресурсов, принося пользователю доход – ренту.

Отличительной чертой природных от других видов ресурсов, является (в абсолютном выражении) их принадлежность к категории не произведенных человеком и от него независимых материалов (условий). Природные ресурсы, одновременно с развитием мирового экономического потенциала, заняли в нем свою нишу, которая на данный момент является определяющей – как исходный материал для осуществления эффективной финансово-экономической деятельности и, следовательно, источником пополнения бюджетов различных административных уровней. На микроуровне – любая предпринимательская деятельность подразумевает прямое либо косвенное использование природных ресурсов в процессе производства. На макроуровне – в российской экономике более половины доходов бюджета страны формируются платежами пользователей естественных ресурсов. Структура природных ресурсов включает исчерпаемые ресурсы, которые могут быть невозобновляемыми, в частности минеральное сырье (нефть, газ и др.) и возобновляемыми (лес, животные и др.), не теряя при этом принципа конечной исчерпаемости. Вторая группа природных ресурсов – практически неисчерпаемые, к ним относятся энергия солнца, внутреннего тепла планеты и др. Их принадлежность к данной категории определяется тем, что теоретически предел пользования данным видом энергии есть, но запасы ее несоизмеримо велики. Например, извлечение энергии посредством использования внутреннего тепла земной коры, т. н. геотермальное извлечение электроэнергии, посредством которого обеспечивается производство, имеет широкое практическое применение. Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день мнение о бесплатности ресурсов является наивным и ошибочным.

Теория К.Маркса делит факторы производства на личностные – люди, с их знаниями, опытом, производственными навыками и материально-вещественные – средства производства, которые в свою очередь подразделяются на средства труда и предметы труда. Опираясь на теоретические воззрения ученого, можно сделать вывод о дуалистическом характере природных ресурсов. Особенность и двойственность их заключается в том, что естественные ресурсы могут быть как средством труда, например, земля, которая является основой для роста сельскохозяйственных культур, так и предметом труда, когда на ресурсы направлен человеческий труд при обработке, культивации почвы.

С ростом промышленного производства естественные ресурсы «...хищнически эксплуатируются слишком быстрыми темпами...» [1, с. 133]. Сторонники сохранения природных ресурсов считают, что разработка исчерпаемых ресурсов производится слишком быстрыми темпами, но в действительности наблюдается замедляющее влияние, которое оказывают на темпы разработки ископаемых поразительно выросшие монополии и объединения, чья деятельность непосредственно связана с разработкой исчерпаемых ресурсов. Можно заметить, что разработка исчерпаемых природных ресурсов никогда не может быть слишком медленной, так как любой темп добычи приведет к окончательному истощению ресурсов.

Пользование недрами всегда приводит к истощению природных ресурсов, накладывая отпечаток на благосостояние всего общества. Отрицательная составляющая может характеризоваться не только ухудшением окружающей среды, но и истощением невозобновляемого минерального сырья. Основной целью и одновременно проблемой в достижении максимального благосостояния общества является построение такой системы рентного обложения, которая сможет повысить доход от использования природного потенциала и направить его во благо общества, а не интересам конкретного недропользователя. Этот аспект также затрагивает экологическую составляющую, неизбежно сопутствующую извлечению полезных ископаемых. Пользователи недр вместе с потребителями всей цепочки экономических отношений обязаны обеспечить максимальную целостность и сохранность окружающей среды либо компенсировать обществу в полном объеме последствия экологического и ресурсного ущерба, вызванного добычей и реализацией природного сырья.

Ввиду того, что природные ресурсы, в частности нефть и газ, являются одними из самых необходимых для производства горюче-смазочных, энергоматериалов, рынок потребляет данного вида ресурсы слишком быстро и государственное вмешательство, направленное на соответствующую корректировку, необходимо и состоит в сокращении и растягивании во времени эксплуатации запасов ресурсов. Говоря о «государственном вмешательстве», не имеют в виду резкие политические действия, необходимо, чтобы политический процесс был ориентирован на будущее общества, так как превращение из бюрократа, работающего в промышленной компании, в бюрократа из правительства, не поставит его на защиту интересов людей, которые будут жить в далеком будущем.

Представляется, что основополагающий экономический смысл природопользования, заключающийся в платности пользования природными ресурсами, должен решать следующие задачи:

- актуализировать деятельность производителя на эффективное использование недр;
- обеспечивать финансовую заинтересованность пользователя в сохранности и воспроизводстве природного сырья;
- направлять действия участников процесса на исследование, создание и внедрение дополнительных средств, технологий для воспроизводства и восстановления природных ресурсов.

Экономисты и политики называют разные цифры, показывающие картину реального состояния сырьевых запасов и сроки их использования, видимо, каждая в своих интересах. По официальным данным Oil&Gas Journal, доказанные запасы нефти в мире на 01.01.08г. составляют 196,8 млрд. тонн, в том числе страны ОПЕК – 126,1 млрд. тонн (64,1%). России принадлежит – 24,2 млрд. тонн (12,3%), что выдвигает ее на третье место в мире среди стран, обладающих нефтяными ресурсами. Саудовская Аравия обладает самым большим запасом нефти – 35,9 млрд. тонн (18,2%), на втором месте – Канада, которая располагает 24,3 млрд. тонн (12,3%) данного вида минерального сырья [2, с. 102].

Что касается природного газа, то Россия находится на первом месте в мире по объему доказанных запасов природного газа, располагая при этом по официальным данным Oil&Gas Journal на 01.01.08г. – 47,7 трлн. куб.м (27,2% мировых запасов), на втором месте Иран – 27,6 трлн. куб.м (15,8%), на третьем месте Катар – 25,6 трлн. куб.м (14,6%). США располагает запасами природного газа в размере 6,0 трлн. куб.м (3,4%) и занимает шестое место в мире по уровню запасов газа [2, с. 102].

В ходе решения вопроса о сроках использования запасов нефти, показатели разошлись, одни специалисты утверждают, что нефти хватит еще на 15-20 лет, другие продлевают срок жизни нефтяным магнатам до 50 лет. Экономисты английской нефтяной компании British Petroleum подсчитали, что нефти у России осталось ровно на 21 год, а природного газа примерно на 50 лет.

За 150 лет человечество успело использовать 65% мировых запасов нефти, ежедневный мировой расход нефти в 5 раз превышает количество, которое удастся найти в новых месторождениях [3, с. 1].

Экономический механизм управления пользования недрами – это системный набор функциональных инструментов стимулирующего и ограничительного характера, который направлен на рациональное использование ресурсов природной среды. Как правило, вышеуказанные системы инструментов применяются одновременно для разных категорий недропользователей, в зависимости от происходящих в стране экономических процессов. Структура экономического механизма может существенно изменяться. На практике выделяются три типа экономических механизмов пользования природными ресурсами:

- стимулирующий механизм, обеспечивающий благоприятную экономическую среду для развития промышленного производства добывающей отрасли, в которой преобладают рыночные инструменты;
- ограничительный механизм с жесткой налоговой политикой, реализуемый посредством использования рыночных и административных экономических инструментов
- комбинированный механизм с частичным ограничением условий добычи, которое пропорционально влияет на масштаб и темпы экономического развития отрасли.

В российской практике применяются элементы трех механизмов, нашедшие отражение, как в стимулировании, так и в сдерживании промышленного производства добывающей отрасли.

В основу экономического механизма управления природопользованием положен принцип платности пользования природными ресурсами, который решает следующие задачи:

- стимулирование производителя обеспечить эффективное пользование недрами;
- обеспечение финансовой заинтересованности пользователя недр в сохранности и воспроизводстве природного сырья;
- исследование, создание и внедрение дополнительных средств, технологий для воспроизводства и восстановления природных ресурсов.

По нашему мнению, система обложения природопользования должна включать и эффективно применять разнонаправленные виды платежей:

- 1) за использование природных ресурсов, в том числе за право пользования ресурсами;
- 2) за сверхлимитное и нерациональное использование природных ресурсов (возможно введение санкций и др.);
- 3) на воспроизводство и охрану природных ресурсов (данный вид платежа на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ) с 2002 года был отменен).

Платежи за (право) пользование конкретным участком недр, используемые в Российской Федерации, включают в себя неналоговые инструменты в виде разовых платежей за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии, регулярных платежей за пользование недрами, платы за геологическую информацию о недрах, сбора за участие в конкурсе (аукционе), сбора за выдачу лицензий. Налоговый механизм, включает в себя налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налог на прибыль добывающей организации.

Рассматривая эффективность и справедливость обложения действия НДПИ, следует отметить его недостаток – неэластичность, который выражается в том, что при различных изменяющихся условиях (добычи нефти, экономико-географического положения, степени геологической изученности и др.), налог не способен отразить всю специфику добычи нефти и создать пользователю недр наиболее благоприятную либо ограничительную среду финансового характера, а, в некоторых случаях, обеспечить льготную составляющую трудоемких и/или менее рентабельных месторождений.

Мы считаем, что необходимо дифференцировать НДПИ по следующим признакам:

- по экономико-географическому месту расположения участка недр (развитость инфраструктуры; местонахождению – территориальный шельф РФ, морское дно и др.);
- степени геологической изученности участка недр;
- глубине залегания нефтяного пласта;
- технологическим особенностям (метанообильность, склонность к самовозгоранию и др.);
- принадлежности конкретных участков недр к месторождениям, находящимся на консервации (так как их восстановление по трудоемкости равно новой разработке, а рентабельность намного меньше и, вследствие этого, пользователи недр такие участки не разрабатывают вообще, хотя КИН на них может находиться в пределах 0,22, то есть добыча имеет экономический смысл, но менее эффективный по сравнению с нетронутым и более выгодным месторождением);
- отнесения конкретного участка к группе месторождений, осуществляющих добычу и сбор попутного газа, с учетом объемов его использования (создание льготных условий для пользователей попутного газа; в настоящее время данный вид природного сырья вообще не является объектом налогообложения, но, внедрив параллельно политику санкций за неиспользование минерального сырья, данный признак дифференцирования обязательно даст нужный эффект)

Представляется, что вышеуказанные изменения не только позволят адекватно оценивать со стороны государства экономическую ситуацию на конкретном участке недр, но повысят социально-экономическую справедливость, дадут возможность стимулировать менее рентабельные месторождения и осуществить изъятие сверхприбыли пользователей недр, не прикладывая усилий для ее получения. Основопологающим эффектом внедрения дифференцированного подхода будет стимулирование рационального пользования природными ресурсами посредством налоговых инструментов государственного регулирования.

Рациональное и сверхлимитное использование природных ресурсов определяется ограничениями, установленными на добычу определенного вида минерального сырья на конкретном месторождении. Критериями добычи минерального сырья на участке недр могут быть: 1) уровень извлечения нефти в день (месяц) на месторождении; 2) величина коэффициента извлечения нефти (КИН), увеличение которого, безусловно, продлит срок использования природных ресурсов. Коэффициент извлечения нефти – это отношение извлеченной нефти к геологическим запасам. В настоящее время он составляет 0,22 для нефтедобывающих компаний, при нормальном значении 0,39. В некоторых странах КИН составляет 0,5 и более, что говорит о бережной и эффективной эксплуатации минерального сырья. В случае не соблюдения указанных ограничений, пользователь недр должен привлекаться к ответственности в виде штрафов и/или других мер, в зависимости от характера и объема нанесенного им ущерба, как прямого, так и косвенного.

После отмены платежа ВМСБ с 2002 года, объем геолого-разведочных работ упал более чем в 1,5 раза. По нашему мнению, необходимо возобновление действия данного вида платежа, как источника проведения необходимого объема работ по исследованию и оценке минерального сырья. Улучшит экологическую обстановку введение меры ответственности за неиспользование попутного газа. Руководителем Федерального агентства по энергетике С.А. Оганяном в 2006 году было сделано заявление о том, что на факелах по

самым скромным расчетам в год сжигается 25 млрд. куб.м. газа. Этот факт негативно отражается на экологической составляющей. Параллельное применение использования попутного газа для налогообложения НДСП позволит существенно пополнить государственный бюджет.

За счет этого, во-первых, будет обеспечен порядок и рациональность использования природных ресурсов, во-вторых, соблюдены принципы экологической безопасности, в-третьих, скорректировано пополнение бюджетов различных административных уровней компенсационными выплатами нарушителей.

По нашему мнению, все-таки наиболее перспективным решением проблемы ограниченности природных ресурсов является эффективный государственный контроль в сфере пользования недрами. Также возможно внедрение альтернативного вида сырья – энергия ветра, тепло земной коры, биогаз, как производная бытовых отходов и др. Эти представители энерго-сырьевой цепочки широко используются зарубежными странами, которые данному вопросу уделяют больше внимания, в части финансового стимулирования. Россия, как страна, обладающая огромными природными запасами, до сих пор остро не столкнулась с этой проблемой, подтверждением чему может служить отсутствие в Энергетической стратегии России до 2020 года предложений по использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ), являющихся основой перспективного развития топливно-энергетического комплекса большинства зарубежных стран. Ориентируясь на мировую ситуацию, можно говорить об относительно скором и неизбежном возникновении проблемы исчерпаемости минеральных ресурсов, а также превентивном подходе к необходимости ее решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.3. Под ред. В.М.Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999. (Роберт М. Солоу Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории)
2. Нефтегазовая вертикаль: Журнал. Март 2008
3. http://www.statistika.ru/nature/2007/11/19/nature_9324.html

КРЕДИТ И КРЕДИТНЫЕ РИСКИ

МОРДВИНОВА Т.С.

РИС ЮРГУЭС, аспирантка, 344018, г.Ростов-на-Дону, ул.Варфоломеева, 215.

Актуальность данной темы определяется снижением риска при выдаче коммерческими банками кредита, что определяет предсказание конечного результата. В статье рассмотрены кредитные риски, их классификация и источники возникновения. Особое внимание уделено методам контроля активов банка, организационным моментам управления валютными рисками.

Ключевые слова: банковский кредит, управление кредитным риском, управление кредитом, ссудная задолженность

Коды классификатора JEL: G 21, G 24

Банковский кредит представляющий собой движение ссудного капитала, предоставляемого банками займы за плату на принципах материальной обеспеченности, целевой направленности, срочности, возвратности и платности, выражает экономические отношения между банками и субъектами кредитования (заемщиками). Банки осуществляют кредитование за счет собственных источников, привлеченных денежных средств юридических лиц и вкладов граждан (за исключением зарезервированных в фонде обязательных резервов), приобретенных ресурсов у других банков (на рынке кредитных ресурсов), и всегда подвержены определенным рискам.

В современной экономической литературе и непосредственно банковской практике управление, кредитным риском рассматривая как центр банковской деятельности. Под риском обычно понимается возможность опасности, неудачи; действие наудачу в надежде на счастливый исход.

В экономике риск – это уровень неопределенности в предсказании результата [1, с. 236].

Применительно к кредиту риск характеризуется как вероятность непогашения основного долга и процентов, непредвиденные обстоятельства, могущие возникнуть до истечения срока. Кредитование является не единственной формой существования кредитного риска, который возникает при неплатеже по ценной бумаге, при неполном выполнении контрагентом своих финансовых обязательств.

Считается, что риск свойствен любому экономическому отношению. Кредитный риск – это не само свойство кредита, сколько деятельность, которая может привести к достижению отрицательного результата [2, с. 158].

Управление кредитным риском, поэтому целесообразно определять как осознанную деятельность по преодолению противоречий в движении кредита. Управление кредитным риском – это не борьба с убытками, а деятельность по созданию системы, обеспечивающей реализацию интересов кредиторов и заемщиков.

Прежде чем выдавать кредит, банку важно определить, в какой степени это согласуется с его кредитной политикой. Важную роль здесь призван сыграть анализ кредитоспособности клиента на базе финансовых коэффициентов, денежного потока и дело-риска.

Существенное значение имеет и последующий анализ. На каждой из стадий суждение о возможности и условиях кредитования, представление о срочности, целевом характере, обеспеченности кредита может оказаться не до конца осмысленным. Именно в этой связи управление кредитным риском не следует связывать исключительно с невозвратом кредита, непогашением основного долга и неуплатой ссудного процента. Управление кредитом – это комплексный процесс, затрагивающий всю совокупность отношений кредитора с заемщиком, всю систему кредитований.

Невозвращение банковского кредита свидетельствует о потере части актива, об образовании убытков, покрываемых как за счет специально созданных результатов, так и, возможно, за счет собственного капитала банка.

При всей своей тяжести невозмещение ссудной задолженности является, однако, не единственным негативным следствием слабого управления кредитом. На практике нарушение технологии кредитного процесса может вызвать для банка такие негативные материальные и нематериальные результаты как задержка возврата кредита, непредвиденное досрочное погашение, потеря равноценности ссужаемой стоимости, повышение цены кредита на рынке, снижение рейтинга и репутации банка, уход более квалифицированных кадров [5, с. 69].

Поэтому управление кредитным риском требует особого внимания к процессу планирования кредитов, анализу их использования, организации кредитных отношений. Каждая из фаз управления требует от кредитной организации особых знаний и опыта, выявления факторов, которые могут привести к нарушению кредитного процесса.

В зависимости от характера этих факторов кредитные риски можно классифицировать различным образом. Кредитные риски в зависимости от уровня могут возникнуть как вследствие политических, так и экономических причин. Отсюда понятие политического и экономического риска, проявляющихся в процессе кредитования на макроэкономическом уровне отношений. Данные риски являются внешними по отношению к банку в отличие от внутренних кредитных рисков, затрагивающих микроэкономические отношения (отношения банк – клиент).

По степени зависимости риск может быть независимым и зависимым от банка. Независимый от банка риск, как правило, связан с действием политических и общеэкономических факторов, непредсказуемым изменением законодательства. Зависимые от банка риски возникают на уровне микроотношений с клиентом, многое здесь зависит от самого банка, уровня его менеджмента (внутренние причины).

По масштабам кредитный риск разделяют на комплексный и частный. Комплексный кредитный риск охватывает все кредиты, которыми пользуются заемщики, это риск кредитного портфеля, который складывается у коммерческого банка в данный момент по всем выданным кредитам. Частный, или локальный кредитный риск соотносится с различными отдельными видами кредитов.

Особенности кредитных рисков могут быть связаны также с конкретными кредитами. Отсюда – кредитный риск, исходящий от клиента, характера сделки (объекта кредитования), устанавливаемого срока кредитования, обеспеченности кредита. Частный (локальный) кредитный риск здесь несет печать характера конкретной ссуды, имеющей различное качество, зависящее от степени ее надежности.

По структуре кредита кредитные риски могут быть связаны со стадией выделения ссуды банком, ее получением и использованием заемщиком, высвобождением ресурсов, необходимых для погашения долга, и возвратом в кредитную организацию. Различными являются и методы, которые использует банк в процессе управления кредитными операциями.

В зависимости от стадий принимаемого решения риски возникают на предварительной или последующей стадии кредитования. Риски на предварительной стадии кредитования образуются в период до момента выдачи кредита.

Кредитные риски на последующей стадии кредитований связаны с наблюдением, контролем за кредитным процессом от момента первой выдачи ссуды с момента первой выдачи ссуды до момента ее полного погашения и уплаты ссудного процента.

Кредитные риски различаются и по степени допустимости. Минимальным считается риск, размер которого находится на уровне 0–25% потерь прибыли; повышенным – при потерях расчетной прибыли в приделе 25–50%, критическим является риск, при котором потери расчетной прибыли составляют 50–75%, и, наконец, недопустимым считается, при котором убытки достигают 75–100% расчетной прибыли.

Добиваясь достижения своих целей банк никогда не упускает из виду сопутствующие риски. И как следствие многие из них создают Управление рисками, используют методику современного комплексного выявления, анализа и оценки кредитных, рыночных и операционных рисков и применяют ее ко всему диапазону своих банковских продуктов. Основными задачами, поставленными перед Управлением рисками, являются исключение рисков, которые могут грозить самому существованию банка, и содействие достижению оптимального соотношения риска и доходности в результате совершения различных сделок.

Все решения, принимаемые по выявлению, анализу и оценке рисков, осуществляются в рамках упол-

номоченного подразделения (например кредитный комитет или риск-менеджмент). Подразделения по управлению рисками подчинены руководителю Управления рисками и независимы от бизнес-подразделений Банка.

Кроме того банк соблюдает лимиты по риску для индивидуальных и коллективных заемщиков, установленные Центральным Банком РФ. Кредитные риски систематически отслеживаются и анализируются подразделением по управлению кредитными рисками.

Вероятность возникновения кредитных рисков контролируется подразделением по управлению кредитными рисками путем систематического анализа способности существующих и потенциальных заемщиков платить по своим долгам и, в случае необходимости, обязуют соответствующую службу принять меры.

Управление рыночными рисками не менее важно для банка, и регулируется установлением лимитов, а также сублимитов на различные виды ценных бумаг (включая акции и бумаги с фиксированным доходом), рынки, эмитентов и отдельные финансовые инструменты.

Банк проводит регулярный мониторинг своих операционных рисков и уровня подверженности риску операционных убытков. Подразделения по управлению операционными рисками внедряют ряд инструментов, рекомендованных Базельским комитетом по банковскому надзору, в том числе: сбор данных и составление отчетности о внутренних операционных потерях, выявление ключевых индикаторов риска, сбор данных о внешних операционных потерях, самостоятельная оценка степени риска подразделениями и контроль рисков.

Управление активами и пассивами, управление процентными и курсовыми рисками осуществляется на основании аналитических данных подразделения по управлению рыночными рисками. Для управления активами и пассивами банки применяют различные модели, например динамическую модель ликвидности, с помощью которой анализируются потенциальные разрывы ликвидности на протяжении разных периодов, включая возможность возникновения ряда обстоятельств, таких как общий кризис рынка, задолженность по корпоративным кредитам и существенное сокращение вкладов. Риски управляются, главным образом, путем балансирования сроков погашения по активам и пассивам. Курсовые риски управляются путем балансирования валют по активам и пассивам банка.

Кризисные явления в денежно-кредитной системе ставят коммерческие банки перед необходимостью поиска эффективных методов минимизации и инструментов управления валютными рисками. Существует четыре основных метода минимизации валютных рисков:

- политика управления валютными рисками;
- страхование валютных рисков;
- хеджирование;
- диверсификация.

Политика управления предусматривает: создание организационной структуры для управления, который включает выявление валютного риска, определение его размеров, анализ валютного риска, выбор методов управления валютным риском, контроль процессов управления.

Важным аспектом являются организационные моменты управления валютными рисками. Чтобы обеспечить экономически безопасное функционирование, банкам необходимо переориентировать свою организационную структуру на развитие подразделений, которые могли бы вести системный анализ, диагностику и прогнозирование валютных рисков, а также наладить информационно-аналитическое обеспечение процесса управления валютными рисками. Таким образом, обязательным условием стабильной работы банка является наличие органа управления валютными рисками с определенными функциональными обязанностями и необходимыми материальными, финансовыми, трудовыми и информационными ресурсами.

К методам страхования или хеджирования можно отнести: установление лимитов по валютным позициям, структурную балансировку активов и пассивов, изменение срока платежа, проведение форвардных и фьючерских сделок и операций типа своп, кредитование и инвестирование в иностранной валюте, выдачу параллельных ссуд, использование валютных корзин и др.

Страхование является одним из основных способов управления валютными рисками. Предполагает проведение ряда финансовых операций, позволяющих полностью или частично уклониться от риска убытков, либо получить спекулятивную прибыль, основанную на подобном изменении.

Хеджирование является составной частью страхования валютных рисков и представляет собой систему проведения определенных операций и заключения срочных контрактов и сделок. Такая система учитывает вероятные в будущем изменения обменных валютных курсов и позволяет полностью или частично уклониться от риска, связанного с этими изменениями.

К методам хеджирования валютных рисков относятся структурная балансировка (активов и пассивов, дебиторской и кредиторской задолженностей), изменение срока платежа, финансовые инструменты.

Диверсификация означает рассредоточение вложений и снижение риска за счет предотвращения излишней концентрации на одном заемщике или группе взаимосвязанных заемщиков. В качестве примера метода снижения валютного риска можно привести диверсификацию кредитного портфеля по валютным кредитам.

Ограничение риска валютных операций, прежде всего, производится Банком России путем установления внешнего лимита.

Структурная балансировка состоит в поддержании такой структуры активов и пассивов, которая позволит перекрыть убытки от изменения валютного курса прибылью, получаемой от изменения курса по

другим позициям баланса. Подобная тактика сводится к стремлению иметь максимально возможное количество закрытых позиций, минимизируя, таким образом, валютные риски.

В узком смысле валютный риск представляет риск курсовых потерь. Более широкое определение исходит из того, что валютный риск – это опасность валютных потерь, связанная с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций, операций на фондовых и валютных биржах, или «опасность валютных потерь в результате изменения курса цены валюты к валюте платежа в период между подписанием контракта и проведением по нему платежа [4, с. 496].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мисявичус А. Деньги и кредит, № 6. 2006г.
2. Иванов А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. М.: изд-во и Ко», 2006;
3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. М.:Изд-во «Дашков и Ко», 2003;
4. Лапуста М.Г., Шаршунова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1998;
5. Райзберг Б.А. современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.

СФЕРА СОЦИАЛЬНО-ГЕНЕРИРУЮЩИХ УСЛУГ В ПРОСТРАНСТВЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ГОРДЕЕВ С.С.

*Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента,
преподаватель кафедры финансов, e-mail: stasbkoffice@mail.ru.*

Формирование в пространстве социальной экономики комплекса социальных генерирующих услуг обусловлено необходимостью обеспечения экономики регионов квалифицированными кадрами.

Ключевые слова: услуга; экономика; социум; генерация

Коды классификатора JEL: A 14, L 80

Процесс перехода к «экономике, основанной на знаниях», обусловил переосмысление роли и места сферы социальных услуг в жизни общества. В отличие от рынков обычных товаров, рынок социальных услуг испытывает не только давление традиционных рыночных факторов (изменения предпочтений потребителей, изменения доходной базы, изменения налоговой политики в соответствующем секторе рынка и т.п.), но и давление специфических факторов социального характера, обусловленных особой ролью и местом данных услуг в системе социально-экономических отношений.

Указанные специфические факторы могут быть раскрыты в результате установления координат социальных услуг в данной системе. Для этого нам понадобятся следующие группы категорий:

- общественных, частных и смешанных благ;
- частных и обобществленных потребностей;
- социального капитала.

С учетом изложенных выше принципов и положений координаты социальных услуг в системе социально-экономических отношений могут быть определены следующим образом.

Во-первых, социальные услуги обладают всеми конституирующими (общими родовыми) признаками услуг:

- не вещественным характером, что означает деятельность, процессуальную природу социальных услуг, а также то обстоятельство, что приобретенные потребителем услуги не существуют отдельно от него, а формируют какие-то значимые функциональные черты его личности (воплощаются в общем личностном развитии, повышении квалификации располагаемой потребителем рабочей силы, а также в элементах человеческого капитала);
- соединением процессов производства и потребления услуги, в результате которого потребитель включается в процесс создания услуги, причем активность его включения напрямую зависит от того, каким образом он контролирует качество предоставляемых социальных услуг, корректирует свои предпочтения, уточняет свой заказ; отметим также то обстоятельство, что в процессе сервиса происходит активное информационное общение и диффузия информации в обществе;
- невозможностью непосредственного хранения и накопления оказываемых услуг; социальные услуги трансформируются в знания, навыки, операционные способности, здоровье, формы поведения и

мышления обслуживаемых людей и, таким образом, сохраняются в опосредствованном виде. Приобретатели социальных услуг получают возможность каким-то образом изменить свое общественное положение – статус, формы поведения, интересы, функции в системе общественного разделения труда и др. Тем самым мы подошли к вопросу о специфических характеристиках социальных услуг, выделяющих их в особую группу в составе сферы услуг.

Социальные услуги принадлежат к разряду общественных благ. В свою очередь, общественные блага ориентированы на удовлетворение потребностей не обособленных друг от друга частных лиц, а какой-то общности или группы индивидуальных субъектов или организаций; при этом ни один участник такой общности (группы) не может быть исключен из процесса удовлетворения потребностей или получения выгоды.

Приведем некоторые существенные для нашего исследования положения теории общественных благ.

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

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

- предоставление частных благ одному потребителю уменьшает потребительские возможности другого лица (то есть, указанные блага ограничены в масштабах и специфицированы);
- частные блага делимы, их масса распределяется между массой потребителей и доля их потребления всегда различна у разных лиц;
- данные блага реализуются на возмездных началах, то есть оплачиваются приобретателем. Поэтому те потенциальные потребители, которые нуждаются в них, но не имеют возможности их оплатить, просто исключаются из состава реальных потребителей («принцип исключения»);
- выбор и предпочтения покупателей служат основными рыночными «сигналами» для производителей частных благ в отношении того, сколько необходимо рынку данных благ и есть ли смысл вообще производить их в данный период времени [1, с. 9];
- частные блага как ориентированные на рыночный спрос подлежат регулированию с помощью преимущественно налоговых инструментов; в крайних случаях государство идет на прямой запрет или ограничение производства, оборота и потребления частных благ.

Частные блага относятся к экономическим благам в полном, абсолютном смысле данного понятия; они идеально приспособлены к рыночным механизмам.

Общественные блага по своему месту и роли в системе социально-экономических отношений противоположны частным благам. Однако необходимо сразу оговориться, что совокупность общественных благ неоднородна и в ее составе необходимо разграничивать следующие группы:

- чисто общественные блага;
- частично общественные блага.

Обе группы объединяет то обстоятельство, что результат потребления всех общественных благ сводится к повышению качества жизни, то есть находит свое общественное проявление в росте образовательного, научного, культурного, информационного потенциалов общества, а также в укреплении здоровья и других социальных параметров использующей данные блага общности (группы) людей [2, с. 28].

Исследование функционального назначения общественных благ приводит многих авторов к обоснованному выводу о том, что данные блага служат одновременно условием и результатом экономического и социального прогресса общества, то есть обеспечивают такие параметры прогресса:

- непрерывность и сбалансированность;
- эффективный экономический рост, позволяющий укрепить общественное согласие;
- оптимальное сочетание занятости и стандартов качества жизни населения;
- рациональное использование свободного времени [3].

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

М. Олсон правомерно выделяет коллективную определенность общественных благ: «Общественные блага могут быть определены лишь по отношению к какой-либо группе: одно коллективное благо необходимо одной группе, другое выгодно для другой; какое-нибудь благо может быть выгодно всему миру, а другое только двум определенным людям» [4, с. 12-13]. Отметим, что суждение М. Олсона естественным образом ведет к разграничению различных видов общественных благ.

Особое место среди социальных услуг как общественных благ занимают социальные генерирующие услуги, ориентированные на коррекцию искаженных в трансформационных процессах формы поведения и мышления подрастающего поколения человеческого фактора общественно-хозяйственной жизни. По существу, речь идет о необходимой социальной коррекции новой генерации людей.

Для современной России характерен глубокий и растущий разрыв между объективными требованиями к новой генерации человеческого фактора общественного производства и реальными параметрами развития личности, рабочей силы и предпосылок для формирования человеческого капитала. Социальные генерирующие услуги призваны преодолеть данный разрыв.

Российская молодежь не получает знаний о современном рынке труда, о правилах поведения на рынке труда, слагаемых построения успешной профессиональной карьеры о своих правах и обязанностях в сфере трудовых отношений; она не готова конкурировать и быть субъектом на рынке труда.

В настоящее время в системе образования молодежи сложилась ситуация, в которой отсутствуют:

- целенаправленная, систематическая психолого-ориентационная работа, которая должна содействовать личности в профессиональном самоопределении с учетом не только потребностей и возможностей, но и с учетом реальной ситуации на рынке труда;
- система комплексного взаимодействия социальных институтов, призванных решать задачи профессионального самоопределения и занятости;
- подготовка специалистов для оказания качественных психолого-ориентационных услуг молодежи с учетом специфики образовательного учреждения (школа, детские дома, школы-интернаты, профессиональные учебные заведения разного уровня подготовки).

Такое отсутствие может отчасти восполнить деятельность специальных некоммерческих организаций, ориентированных на социальную коррекцию новой генерации людей:

- подготовку специалистов из числа безработных граждан, имеющих среднее или высшее образование, не востребованное в современных условиях;
- формирование у молодых людей целенаправленного рыночно ориентированного поведения.

Социальная генерирующая услуга – услуга по генерации интеллектуальных, производственных, образовательных потребностей общества в социально не адаптированных или пострадавших от трансформации слоях социума. Социально генерирующая услуга обеспечивает поддержание и восстановление духовного, физического и общественного развития личности, повышения профессионального мастерства.

Миссия социальных генерирующих услуг – восстановление равновесия между экономическим спросом и социальным предложением гражданского общества современной России. Обеспечивая подготовку, переподготовку, развитие, регенерацию общественно нормальных форм поведения и мышления, профессий, навыков, среди наиболее социально не защищенных слоев общества – молодежи и людей пожилого возраста, социально генерирующие услуги обеспечивают воспроизводство экономически активного населения.

Выделим участие различных уровней российского общества в формировании и предоставлении данных услуг.

1. Федеральный уровень:

- нормативное обеспечение создания и предоставления социальных генерирующих услуг;
- мониторинг складывающейся на макро- уровне ситуации;
- формирование и реализация федеральных программ.

2. Региональный уровень:

- нормативное регулирование на региональном уровне;
- формирование и реализация региональных программ;
- деятельность региональных общественных организаций, предоставляющих данные услуги.

3. Местный уровень:

- формирование и реализация муниципальных программ;
- личная инициатива граждан;
- волонтерские организации и движения;
- добровольные некоммерческие объединения граждан с целью оказания социальных услуг населению.

На современном этапе оплата социальных генерирующих услуг, как правило, ложится на плечи потребителей данных услуг. Государство не реализует в данной сфере свои социальные защитные функции.

Важную роль в предоставлении социальных генерирующих услуг играют некоммерческие организации (НКО). В 2008 году правительством России выделено 1 миллиард 500 миллионов рублей - такова общая сумма, запланированная на гранты для НКО (некоммерческие организации). Это в три раза больше, чем в 2006 году (500 миллионов рублей), когда государство впервые финансово поддержало НКО. Однако данная сумма все равно ничтожно мала по отношению к реальной потребности в финансировании, которая, по некоторым оценкам, превышает 90 млрд. руб. [5].

Социальные генерирующие услуги обладают рядом общих черт с образовательными услугами:

- способ организации воспроизводственного процесса здесь ориентирован не только на развитие человека но и на точечное исправление ошибок в воспитании и образовании;
- потребители и заказчики образовательных услуг и услуг социальной генерации ориентированы на защиту ресурсов и результатов социальной экономики от складывающихся в ней рисков и угроз.

Выделим отличия социальных генерирующих услуг от образовательных услуг:

- социальные генерирующие услуги являются корректирующими и имеют точечную, а не общую образовательную направленность;
- социальные генерирующие услуги нацелены на практическое применение результатов их использования в экономической деятельности, а не на предоставление фундаментальных знаний;
- потребители социально генерирующих нацелены на достаточно быстрый результат.

Экономический эффект социальных генерирующих услуг можно определить следующим образом:

1. Обеспечение сбалансированности спроса и предложения на рынке труда для молодых работников.
2. Возможность точечной коррекции любой социальной трансформации.

3. Обеспечение стратегического управления формированием новой генерации человеческого фактора. Поскольку трансформации в жизни общества отнюдь не завершаются после окончания рыночных преобразований, то потребность в данных услугах следует считать регулярной, циклически воспроизводимой. При этом ориентация данных услуг динамичную коррекцию форм поведения и мышления людей обуславливает создание особого механизма социальной «реанимации», быстро реагирующего на искажающие трансформации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юрьева Т.В. Некоммерческие организации: экономика и управление. М.: ИНФРА-М, 1998.
2. Белоусов В.М., Бортник Е.М., Фатеева С.В. Некоммерческие институты: закономерности становления и функционирования. Ростов-на-Дону: ИнфоСервис, 2003.
3. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: В 2 т. Т. 1. М.: Прогресс, 1985.
4. Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Прогресс, 1995.
5. Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КАРМОКОВА Х.Б., МИСАКОВ В.С.

*Кармокова Х.Б., Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД РФ, кандидат экономических наук, ст.преподаватель кафедры экономических дисциплин, 360000, КБР, г.Нальчик, ул. Мечиева 100;
Мисаков В.С., Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры экономических дисциплин, 360000, КБР, г.Нальчик, ул. Мечиева 100.*

В статье рассмотрены проблемы организации инновационной деятельности. Предложены пути активизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: анализ, факторы, организация, инновационная деятельность.

Коды классификатора JEL: O 32

Главными факторами, препятствующими инновационной деятельности, были и остаются финансовые – недостаток собственных денежных средств. Вторым по важности фактором является недостаток финансовой поддержки со стороны государства. Низкая инновационная активность вызвана, в первую очередь, экономическими, а не производственными причинами [2].

Среди факторов, сдерживающих осуществление инноваций, имеются две основные группы – экономические и производственные. К числу экономических можно отнести: недостаток собственных денежных средств; слабую финансовую поддержку со стороны государства; высокую стоимость нововведений; низкий платежеспособный спрос на основные продукты; высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений.

Среди факторов производственного характера следует отметить:

- слабый уровень развития исследовательской базы на производстве;
- неготовность предприятий к освоению новейших научно-технических достижений;
- недостаток информации о новых технологиях, рынках сбыта, возможностей кооперирования с другими предприятиями и научными организациями.

Изменение тенденций влияния этих факторов можно оценить из исследований, в ходе которых оценивалась их относительная важность и степень влияния на инновационную активность.

Для разработки алгоритма организации системного анализа влияния внешней среды инновационной деятельности авторами был использован анализ факторов прямого и косвенного воздействия.

К факторам прямого воздействия внешнего окружения, преимущественно влияющим на состояние системы инновационной деятельности, можно отнести государственное законодательство и государственные органы РФ, потребителей, определяющих спрос на новые виды товара и услуг и поставщиков ресурсов, в первую очередь капитала.

К факторам косвенного воздействия – в первую очередь, состояние экономики, политические факторы и научно-технический прогресс, затем социокультурные факторы [7].

В промышленно развитых странах для достижения государственных целей при взаимодействии государства, науки и промышленности используются три основных инструмента [1].

Первый – государственный контракт, который применяется, если приобретение государством результатов НИР приносит ему непосредственную выгоду или пользу. При этом не исключается возможность передачи приобретенного продукта третьей стороне. Подписание контракта за исключением специально оговоренных ситуаций является итогом конкурса. В процессе работ по контракту представитель государства имеет право контролировать ход выполнения работ и корректировать их. В российском законодательстве до сих пор нет четкого определения контракта по отношению к сфере науки.

Второй, наиболее распространенный инструмент – грант. Он легализует иную форму отношений между государством и научно-исследовательским сектором, а именно – поддержку или стимулирование государством научных исследований и разработок – финансами, собственностью, услугами. Причем предполагается, что до окончания работ по гранту государство не имеет права контролировать и вмешиваться в процесс их выполнения, срок которого оговаривается специальным соглашением. Грант особенно часто применяется для поддержки исследований и разработок со стороны государства, если результаты работ носят неопределенный характер или не могут принести непосредственную пользу (выгоду) в ближайшем будущем.

Именно эту форму де-факто, но не де-юре используют наши научные фонды – Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ). Следует отметить, что за годы их существования выработаны достаточно надежные и высококачественные процедуры экспертизы отбора претендентов на поддержку. Расширение опыта указанных фондов могло бы способствовать разработке стандартов научной экспертизы и принятию их в качестве юридической нормы. Это позволило бы устранить в министерствах и ведомствах попытки подменить объективную экспертизу при проведении конкурсов научно-исследовательских проектов ее имитацией.

Третий, очень важный институциональный инструмент – кооперативное соглашение. В нем государству принадлежит право контроля за проведением работ, четко распределяются права и вклад участников соглашения. Кооперативное соглашение служит важным инструментом организации кооперативных процессов между частным и государственным секторами, определения форм совместного инвестирования и раздела полученного результата.

В нашем законодательстве о проведении научно-исследовательских работ вообще нет упоминаний (в том числе и в федеральном законе “О науке и государственной научно-технической политике” [11]) о кооперативном соглашении. Что же касается процедур формирования федеральных программ в зонах традиционной ответственности государства, то здесь можно в первую очередь отметить следующее.

Система целей при формировании программ, направленных на удовлетворение государственных нужд, не должна быть линейной (или прямолинейной). Новое поколение таких программ должно основываться на большей системности подхода, обеспечивающего рамки для участия рыночных сил и инициативы снизу при определении целей программ. Необходима максимальная корреляция целей и задач государства с другими целями государственной инновационной и технологической политики (например, для повышения конкурентоспособности промышленности). Это означает, что задачи перед наукой должны быть поставлены таким образом, чтобы новые знания, которые генерируются в результате их реализации, создавали и формировали родовые (предконкурентные) технологии. Они должны получить развитие при решении широкого круга технологических задач в разных областях деятельности, чтобы не тратить средства дважды на решение сходных научных и технологических проблем [1].

Не стала пока в России катализатором для научного сообщества и предпринимательской среды в АПК федеральная целевая научно-техническая программа “Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники гражданского назначения”. Сам процесс формирования проблем и задач, которые должны решаться в рамках программ, в которых участвует государство, должен носить интерактивный и по возможности максимально открытый характер. Этот процесс должен быть основан на выработке согласованных решений в результате действия активных и соответствующим образом организованных информационных потоков сверху и снизу. В ней важно выделить приоритетные направления научно-технического развития и критических технологий при тесном взаимодействии правительства, научных организаций государственного и негосударственного секторов, представителей промышленности и финансового бизнеса на основе специальных интерактивных процедур.

В нашей стране доминирует доктрина прямой поддержки прикладных исследований и разработок. Такой вид поддержки, как правило, менее эффективен. В промышленно развитых странах среди других форм он занимает малую долю в общем объеме финансовой поддержки государством коммерческих НИР.

На масштабы проведения исследований и разработок в предпринимательской среде существенное влияние оказывает применение методов косвенного стимулирования инвестиций в научно-исследовательскую деятельность. Эти методы, получившие широкое распространение в мире, включают: налоговые послабления; займы по сниженным кредитным ставкам; финансовую поддержку процессов лицензирования государственных научно-исследовательских организаций и высших учебных заведений.

В Налоговом кодексе РФ отсутствуют многие льготы, действующие, например, в странах Европы. Он пока слабо ориентирован на создание стимулов у предприятий к стратегическому планированию, а значит, и проведению собственных исследований и разработок. Неразвиты также другие формы косвенной поддержки.

На наш взгляд, для проблемной ориентации научно-технического сектора на решение задач инновационного развития региональной экономики требуется проведение ряда мер, разработанных учеными из

Института информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН. Выделим среди них наиболее важные.

В первую очередь, необходимо диверсифицировать организационные формы выполнения работ. Речь идет о разработке правовой и институциональной базы использования государственных контрактов, грантов и кооперативных соглашений при инвестировании и соинвестировании государством исследований и разработок, об определении границ использования разных институциональных инструментов в зависимости от статуса проекта, а также о разработке стандартов независимой научной экспертизы и принятии их в качестве юридической нормы.

Необходимо решать вопрос о реформе программирования в зонах традиционной ответственности государства путем реализации принципа максимальной корреляции целей и задач социальной роли государства с другими целями государственной инновационной и технологической политики. При этом важны открытые процедуры формирования программ, основанные на интерактивных процедурах общения с представителями науки, промышленности, сельского хозяйства и т.д. и государства.

Один из существенных вопросов – приведение системы финансирования государственных научных организаций в соответствие с осуществляемой ими деятельностью: сдвиг от базового финансирования научной деятельности организаций к финансированию, основанному на участии организации в научных проектах; обеспечение финансовой прозрачности (для учредителей) хозяйственной деятельности и четкой регламентации использования полученных доходов [2, 3].

В предпринимательской среде необходимо принять срочные меры по формированию в регионах эффективного собственника. Речь идет о развитии фондового рынка, совершенствовании процедуры банкротств, активизации антимонопольной политики и т.п. [3].

На наш взгляд, государственная политика по созданию условий для увеличения масштабов инновационной деятельности региональных предприятий должна быть дополнена рядом направлений. В первую очередь необходимо улучшить условия хозяйствования для формирования оборотных средств, снижения общего уровня налогообложения, укрепления правовой базы и правоприменительной практики в отношении исполнения хозяйственных и кредитных договоров. Следует проводить и санацию производственных мощностей на базе включения в налоговое и земельное законодательство нормативов, ориентирующих предприятия на отказ от неиспользуемых производственных площадей и оборудования. Все эти направления должны быть подкреплены системой технологического аудита предприятий для оценки их возможности развивать собственную технологическую способность.

Особое внимание необходимо уделять развитию информационной инфраструктуры и профессионального инновационного менеджмента: формированию инфраструктуры рынка деловых услуг; расширению системы научно-консультационных услуг для инновационно активных предприятий; ускорению внедрения при участии или содействии государства системы юридического консалтинга для участников инновационного процесса; созданию рынка услуг для частного сектора с целью обеспечения его методиками и средствами менеджмента, в том числе и инновационного; формированию инфраструктуры, способствующей разработке, распространению и освоению ноу-хау, менеджмента по внедрению новых технологий.

Механизмы передачи знаний осуществляются через кооперирование и партнерство. За прошедшее десятилетие в России в результате действий государства появились новые институциональные структуры с целью развития инновационной системы. Создана система государственных научных центров (ГНЦ), позволившая в основном сохранить “костяк” российского научно-технического потенциала в переходный период. Сегодня в нее входят: 58 организаций, трудятся более 81 тыс. человек, в том числе около 1800 докторов и 8500 кандидатов наук; 63 инновационно-технологических центра (ИТЦ), главной функцией которых является поддержка уже сформировавшихся и окрепших малых предприятий. На базе наиболее мощных ИТЦ создаются инновационно-промышленные комплексы (ИПК), существуют технопарки, действуют наукограды [4, 5].

Однако, мотивация участников инновационной “цепочки” к взаимному сотрудничеству пока довольно слабая. В то же время, в эпоху повсеместного распространения информационных технологий инновационный процесс базируется на сетевом взаимодействии фирм, компаний и организаций, производящих, распространяющих и использующих знания.

Следует сделать акцент на рациональном формировании и реализации программ развития сетевых взаимодействий, узлами которых являются центры компетенции (высокотехнологичного аудита, консалтинга), обеспечивающие использование научной инфраструктуры для промышленных нужд и инженерно-научные центры. Прежде чем формировать сети кооперации, надо внедрить научно-технический аудит организаций (научно-исследовательских организаций, а также ГНЦ, ИТЦ, технопарков и т.п.) для выяснения возможностей выполнения ими роли подобных центров в сетевых взаимодействиях.

Для прямого диалога между представителями фундаментальной и прикладной науки требуется организация платформ и стабильных “мест встречи” для совместной деятельности центров кооперативных исследований, призванных осуществлять взаимодействие между государственными НИИ, высшими учебными заведениями, промышленностью. Их усилия можно интегрировать на основе создания совместных исследовательских команд, в состав которых могут войти представители государственного сектора науки и образования, правительственных структур и пользователей результатов, производимых данной командой.

Кроме того, требуется разработка программ прямого партнерства государственного и частного секторов. Сложившиеся формы партнерства предполагают совместное инвестирование частным и государствен-

ным секторами в финансовой или ресурсной форме (оборудование, персонал, интеллектуальная собственность) [1].

Для совершенствования процессов передачи интеллектуальной собственности и повышения коммерческого эффекта исследований и разработок, финансируемых из бюджета, целесообразно провести ряд мер. В первую очередь необходимо унифицировать и упростить патентные процедуры [6], правила передачи и управления интеллектуальной собственностью, созданной в результате проведения НИР на бюджетные средства. Это могло бы способствовать и институциональному оформлению механизма учета интеллектуальной собственности, создаваемой на бюджетные средства. Такой учет должен осуществляться на стадии, предшествующей оформлению заявок на патенты.

С позиции SWOT анализа и вышеприведенных рассуждений к сильным сторонам системы инновационной деятельности, по нашему мнению, можно отнести достаточно высокий научный потенциал, положительную динамику инновационного процесса, инициативу малого инновационного предпринимательства.

К слабым сторонам – недостаток финансовых ресурсов, незащищенность перед налоговым законодательством, отсутствие налаженных механизмов передачи знаний от разработчика к производителю, отсутствие рынка интеллектуальной собственности, слабая мотивация участников «инновационной цепочки» к взаимному сотрудничеству.

Возможности: появление новых институциональных структур с целью развития инновационной системы, возможность создания стабильных мест, встречи между представителями фундаментальной, прикладной науки, контактов между государственными НИИ, вузами и предприятиями, перспектива развития МИЛ.

Угрозы: политическая и экономическая нестабильность в регионах ЮФО, в отрасли высокие ставки налогов, кредитов, уменьшение финансирования из госбюджета региональных научных учреждений и вузов.

Количество связей системы с внешней средой должно быть минимальным, но достаточным для ее нормального функционирования. Чрезмерный рост количества связей усложняет управляемость, а их недостаточность снижает качество управления. При этом должна быть обеспечена необходимая самостоятельность компонентов. Для обеспечения мобильности и адаптивности системы она должна иметь возможность быстрого изменения своей структуры. В условиях быстроменяющихся параметров внешней среды она должна быть способной быстро адаптироваться к этим изменениям. Важнейшими инструментами повышения адаптивности функционирования системы является проектирование товаров и технологий на принципах стандартизации.

При организации функционирования системы следует учитывать, что ее эффективность не равна сумме эффективностей функционирования подсистем (компонентов). При взаимодействии компонентов возникает положительный (дополнительный) или отрицательный эффект синергии. Для получения положительного эффекта синергии необходимо иметь высокий уровень организованности системы.

Исходя из вышеприведенных соображений, мы считаем, что высокоорганизованная система функционирования инновационного бизнеса (деятельности в России с учетом необходимой мотивации) даст широкую возможность внедрения новшеств в форме патентов, ноу-хау, результаты НИ-ОКР в области новых товаров, технологий, методов организации производства, менеджмента и др. будет способствовать развитию общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекетов Н. Перспективы развития национальной инновационной системы России // Вопросы экономики. 2004. № 7.
2. Голиченко О. Российская инновационная система: проблемы развития // Вопросы экономики. 2005. № 1.
3. Головач Л.Г., Краяхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. Регулирование инновационных процессов в регионе. СПб: Государственный инженерно-экономический университет, 1997.
4. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ, 2002.
5. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование: Учебное пособие / Под ред. Ю.В. Яковца. М.: Изд-во РАГС, 2000.
6. Интеллектуальная собственность : Сборник типовых договоров / Сост. Н.В. Лынный, А.Г. Кукушкин. М.: ИНФРА-М, 1995.
7. Кругликов А.Г. Системный анализ научно-технических нововведений М.: Наука, 1991.
8. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1997.
9. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992.
10. Основы инновационного менеджмента / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. СПб.: Наука, 2000.
11. Федеральный закон РФ № 127-ФЗ от 23 августа 1996 г. «О науке и государственной научно-технической политике».

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

ТРЫСЯЧНЫЙ В.И., ЖЕВОРА Ю.И.

Трысячный В.И., Ставропольский государственный университет, кандидат экономических наук, докторант, доцент кафедры экономики и менеджмента, e-mail: k-econom-mgt@stavsu.ru;
Жевова Ю.И., Ставропольский государственный университет, кандидат экономических наук, докторант, доцент кафедры экономики и менеджмента, e-mail: k-econom-mgt@stavsu.ru.

В статье анализируется современное состояние государственных научно-технических центров, неэффективное их использование для развития инновационного предпринимательства в аграрной сфере. Сделан вывод о необходимости создания и функционирования агротехнопарков в крупных сельскохозяйственных районах и обеспечения соответствующих условий со стороны региональных органов власти.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор; государственная инновационная политика; инновационная деятельность; инновационное предпринимательство; инновационная инфраструктура; коммерциализация технологий; исследований и разработок; технологический парк

Коды классификатора JEL: O 31, Q 55

Современное состояние государственных научных центров, незагруженность их производственных мощностей, наличие производственной, исследовательской, социальной и бытовой инфраструктуры, квалифицированных научных и инженерных кадров создают реальные условия их эффективного использования для развития малого наукоемкого предпринимательства в «технопарковой» среде, которая является эффективным механизмом инкубации малых, начинающих инновационных фирм и технологий [2].

Технопарки, сформированные на базе государственных научно-технических центров (НТЦ), создают реальные условия для активизации развития инновационной деятельности путем поддержки малых инновационных предприятий, оказания им помощи в коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Кроме того, технопарки позволяют центрам решать проблемы создания конкурентоспособной продукции, организации новых рабочих мест для наиболее активных своих сотрудников, которые желают реализовать свой творческий потенциал в сфере инновационного предпринимательства.

Технопарки ориентированы на тематику и проблемы указанных центров, имеют свою специфическую структуру, организацию функционирования, цели и решаемые задачи. В этом случае технопарк в составе своего инкубатора бизнеса создает малые предприятия, которые дублируют профиль НТЦ и решают проблему структурной перестройки. Главное предназначение технопарка – обеспечить поддержку малых начинающих инновационных предприятий с помощью своих сервисных фирм. Это дает возможность сосредоточить внимание предпринимателей на превращении своих идей, научных и технических знаний и изобретений в коммерческий продукт. Кроме того, это позволяет в 5–6 раз снизить уровень ликвидации малых инновационных предприятий в процессе становления в течение 2–5 лет.

На базе НТЦ технопарки должны создаваться как проблемно ориентированные инновационные инфраструктуры, способствующие решению тех проблем, которые поставлены перед ними центрами, а также региональными и местными органами власти.

НТЦ и технопарк – это комплекс, который решает ряд как традиционных, так и новых задач: структурная перестройка, коммерциализация научных и технологических знаний, изобретений и ноу-хау, непрерывное порождение нововведений и их реализация на рынке научно-технической продукции [6].

Участие центров, местных и региональных властей в создании и развитии технопарка заключается в следующем:

- определение направлений деятельности технопарка и закрепление их в уставных документах;
- выделение соответствующих производственных помещений;
- техническое оснащение технопарка и предоставление ему возможности пользования своим оборудованием, информационными, социальными и иными объектами;
- создание фонда поддержки собственных малых предприятий в составе технопарка;
- обоснование глубины и масштабов структурной перестройки центров, которые во многом определяют необходимое количество и типы малых предприятий, создаваемых их сотрудниками в рамках технопарка.

Таким образом, технопарк, созданный на базе НТЦ, имеет своей главной целью оказание помощи в структурной перестройке, диверсификации и эффективном использовании освободившихся мощностей (производственных площадей, исследовательских лабораторий, станочного парка, информационной базы) для развития инновационной деятельности и малого инновационного предпринимательства путем поддержки в технопарковой среде малых начинающих инновационных фирм. Он также имеет своей целью ак-

тивно решать проблему обеспечения новыми рабочими местами тех сотрудников центра, которые склонны заниматься предпринимательской деятельностью в научно-техническом секторе и коммерциализировать результаты своих идей, изобретений, научных и технических знаний [5].

В настоящее время также необходимо создавать агротехнопарки и инкубаторы агробизнеса в крупных сельскохозяйственных районах региона.

Основными целями создания агротехнопарков являются:

- 1) обеспечение интеграции и взаимосвязи предпринимателей, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, ее переработкой, распространением и реализацией. Следовательно, с помощью них формируется в сельскохозяйственном регионе или районе экономическая сеть производителей сельскохозяйственной продукции и ее переработчиков. Они выступают в качестве механизмов перехода от обычной к сетевой экономике в сельском хозяйстве на основе поддержки малого и среднего предпринимательства в агропромышленном комплексе;
- 2) развитие нового, инновационного малого предпринимательства в агропромышленном секторе экономики;
- 3) продвижение в области конкуренции на основе высоких технологий, использования «ноу-хау», изобретений, результатов фундаментальных и прикладных научных исследований в сфере сельского хозяйства, перерабатывающей и пищевой промышленности;
- 4) коммерциализация нововведений на основе малых агрофирм и предприятий, как наиболее мобильных форм продвижения инноваций в агропромышленном комплексе;
- 5) улучшение качества развития производства и способов обработки пищевой продукции, исключаящих или сводящих к минимуму загрязнения окружающей среды.

Таким образом, агротехнопарки и инкубаторы агробизнеса призваны сформировать в сельскохозяйственном регионе или районе сеть взаимозависимых малых агрофирм и предприятий. При этом они имеют дело с предприятиями двух видов: сельскохозяйственного производства (агрофирмы) и перерабатывающей и пищевой промышленности (малые промышленные предприятия) [1].

Сфера поддержки агротехнопарком предприятий формируется в сельскохозяйственном регионе с помощью следующих рычагов:

- представление на льготных условиях производственных и иных помещений, земельных участков малым предприятиям перерабатывающей, пищевой промышленности и сельскохозяйственным фирмам;
- проведение маркетинговых исследований и оказание помощи в определении секторов рынка или отдельных групп потребителей;
- подготовка специалистов, прежде всего менеджеров и финансистов для малых агрофирм и предприятий;
- оказание помощи в получении инвестиций, льготных кредитов, иной финансовой поддержки;
- консалтинг в различных областях;
- лизинг оборудования, оргтехники, транспортных средств и так далее.

Агротехнопарк или инкубатор агробизнеса должен действовать так, чтобы под его началом собирались в единую экономическую цепь малые и средние агрофирмы и малые предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции, транспортные средства, хранилища продукции, службы сертификации продукции, фирмы по рекламе, которые в совокупности работают на определенные группы потребителей, учитывают их запросы и требования.

Возможны следующие типы агротехнопарков: сельскохозяйственные и пищевой промышленности; по выращиванию огородных культур и их переработке; биотехнологические; генной технологии; экологические. Реализация направлений деятельности достигается тем, что в агротехнопарке, инкубаторе агробизнеса формируются «законченные цепочки»: агрофирма – предприятие по переработке сельскохозяйственной продукции – хранение – транспортировка – реализация продукции. Это – одна из функций, которую обеспечивают команды менеджеров и маркетингов [7].

Создание под началом агротехнопарка малых агрофирм и предприятий перерабатывающей и пищевой промышленности не сводится лишь к финансовому вопросу, хотя он играет большую роль, оно предполагает и подготовку специалистов, формирование консультационных и иных сервисных структур, включая сертификацию готовой продукции, ее рекламирование.

Программы формирования малого и среднего предпринимательства, которые специально поддерживаются местными и региональными органами власти, получили название инкубаторских программ. Зарубежная практика показала, что они лучше всего реализуются в условиях агротехнопарков и инкубаторов агробизнеса, специально созданных для этих целей [3].

В настоящее время для России создание и развитие агротехнопарков и инкубаторов агробизнеса является не менее актуальным, чем создание технопарков и инкубаторов бизнеса. Такое заключение следует из того, что их продукция (пищевая, кормовая), особенно качественная продукция, востребована потребителем. В тоже время сейчас и в ближайшем будущем продукция технопарков (высокие технологии, наукоемкие изделия, услуги) не реализуется российской экономикой [4].

Созданные в России технопарки должны одним из направлений своей деятельности предусматривать аграрное, поскольку сельскохозяйственная отрасль в настоящее время остро нуждается в инновациях и способна к их эффективному внедрению.

Агротехнопарки в зонах сельскохозяйственного производства должны формироваться по инициативе и при полном участии местных и региональных органов власти. Они должны сами осознать необходимость и полезность их создания для достижения тех социально-экономических целей, которые стоят перед регионом или районом. Следует признать, что эта агроструктура является именно тем эффективным механизмом, с помощью которого им удастся реализовать политику регионального развития.

Руководители региона и района должны не только выделять землю, помещение под создаваемый агротехнопарк, не только оказывать ему финансовую и материально-техническую помощь, но и самым непосредственным образом способствовать кооперации ученых, сельскохозяйственных работников и работников перерабатывающей промышленности.

Агротехнопарки и инкубаторы агробизнеса являются генераторами создания новых возможностей для малых предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности благодаря тому, что они располагаются в непосредственной близости к первичной сельскохозяйственной продукции, производимой агрофирмами. Это и должно обеспечить структурную перестройку экономики сельскохозяйственного района и региона.

Предлагаемые виды организаций снимают чрезмерную нагрузку с малых инновационных фирм и предприятий перерабатывающей и пищевой промышленности путем формирования в своей структуре общих для них сервисных подразделений. Кроме того, затраты каждого малого предприятия и фирмы снижаются за счет эффекта кооперации их деятельности.

Следует особо подчеркнуть, что возможности малого и среднего бизнеса в агропромышленном комплексе лежат в узкой специализации деятельности малых агрофирм и предприятий перерабатывающей и пищевой промышленности, сегментации рынков и использовании последних достижений в области высоких технологий. Это – одна из важнейших функций агротехнопарков и инкубаторов агробизнеса. Они представляют собой не только сеть агрофирм, малых и средних предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, малых сервисных и иных фирм, но это можно считать структурой, формирующей ряд кооперативов, обеспечивающих взаимосвязь и взаимозависимость производителей сельскохозяйственной продукции, перерабатывающей и пищевой промышленности, ориентированных на определенные группы потребителей.

Агротехнопарк и технопарк имеют одинаковое назначение – поддерживать малые и средние инновационные предприятия и предпринимателей. Тот и другой имеют конечную цель – обеспечить социально-экономическое развитие региона или района. Они призваны удовлетворить потребности населения в определенных видах продукции, технологиях и услугах. Данные организации имеют одинаковую «внутреннюю» структуру, состоящую условно из двух основных частей: инкубатора бизнеса и комплекса сервисных фирм, которые совместно способствуют малым начинающим инновационным предприятиям успешно начать свое дело; представляют собой структуру регионального и районного уровня.

Технопарк, как правило, создается вблизи университета или научного центра, а агротехнопарк должен создаваться вблизи сельскохозяйственного производства, опираясь в своей деятельности на университеты и научные центры аграрной сферы. В технопарке размещаются фирмы, которые слабо связаны между собой функционально, а в агротехнопарке размещаются малые и средние агрофирмы, предприятия первичной обработки сельскохозяйственной продукции, предприятия по производству готовой продукции, то есть в агротехнопарке формируются законченные взаимосвязанные и взаимозависимые кооперации предприятий, которые реализуют полный технологический цикл.

Роль технопарка – поддержать и оказать всяческую помощь каждому из начинающих наукоемких предприятий, а роль агротехнопарка состоит в том, чтобы поддержать сразу единую цепь предприятий, обеспечить их интеграцию и кооперацию, обеспечить их взаимодействие в процессе производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки, изготовления готовой продукции, хранения, транспортировки и реализации.

Таким образом, рассматриваемое направление развития агробизнеса способно существенно изменить экономику сельскохозяйственного производства на основе организации инновационной производственной инфраструктуры посредством создания сети агротехнопарков в АПК региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агропромышленный комплекс в условиях перехода к рынку. Под ред. В.Г. Гусакова, Б.М. Шапира. Мн.: Армита – Маркетинг – Менеджмент, 2003.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. М.: ЮНИТИ, 1997.
3. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование, Учебное пособие/ Под ред. Ю.В. Якова. М.: РАГС, 2000.
4. Львов Д.С. Экономика развития, М.: Экзамен, 2002.
5. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Оголева Л.Н. Инновационная составляющая экономического роста. М: ФА, 1996.
7. Odening M., Bokelmann W. Agrarmanagement: Eugen Ulmer. Stuttgart, 2000.

СТАТИЧЕСКАЯ ТРАНСАКЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В НАЦИОНАЛЬНОМ СЧЕТОВОДСТВЕ (МОДЕЛЬ «INVESTMENT – CONSUMPTION – TRANSACTION – MONEY» – ICTM)

ХАСАНОВ И.Ш.

Татарский государственный гуманитарно-педагогический университет Министерства образования и науки Российской Федерации, заведующий кафедрой Национальной экономики и финансов, доцент, кандидат экономических наук, e-mail: ilgizarkhasan@mail.ru.

В статье исследуются условия макроэкономического равновесия, взаимодействие между товарным и денежным рынками и необходимые пропорции между потреблением, инвестициями, транзакциями и денежной массой в обращении.

Ключевые слова: транзакционный сектор; теории экономического роста; национальный доход; равновесие экономической системы

Коды классификатора JEL: E 01, E 61

В нашей статье были рассмотрены различные теории и модели развития экономической системы, а также отражение состояния макроэкономики в современной системе национальных счетов [5]. В процессе исследования статических и динамических моделей экономического роста было установлено, что классические, неоклассические, кейнсианские и неокейнсианские теории и модели развития экономической системы недостаточно (а иногда полностью) не учитывают необходимость деления макроэкономики на группы отраслей и сектора. В настоящее время в условиях глобализации экономики транзакционный сектор, под которым мы понимаем, прежде всего, финансовый сектор, имеет исключительное и существенное значение для экономического роста. Отсутствие в экономических моделях транзакционного сектора, т.е. группы отраслей, оказывающих финансовые услуги, не дает удовлетворительного объяснения инвестиционного фактора роста экономики, а также характер взаимодействия таких макроэкономических явлений, как потребление, инвестиции, сбережения и предпочтение ликвидности. Кроме того, из-за отсутствия деления макроэкономики на транзакционный сектор, непонятен механизм взаимодействия товарного и денежных рынков и в результате это не позволяет методологически правильно решать проблему инфляции.

Важнейшей методологической предпосылкой теории экономического роста и моделей развития экономической системы является равенство совокупного спроса и совокупного предложения товаров и услуг на рынках ресурсов; потребительских товаров и услуг (предметов потребления); капитальных благ (инвестиционных товаров или средств производства); финансовых рынках. Кейнсианское условие равновесия экономической системы может соблюдаться только в том случае, если соблюдается пропорциональное развитие всех отраслей и секторов экономики, а также видов экономической деятельности. Для рассмотрения равновесного состояния экономики обратимся к условной схеме расширенного общественного воспроизводства.

$$\text{I. } 1800c_1 + 1000v_1 + 560m_1 = 3360w_1,$$

$$\text{II. } 900c_2 + 700v_2 + 300m_2 = 1900w_2,$$

$$\text{III. } 50c_3 + 20v_3 + 30m_3 = 100w_3,$$

$$2750c + 1720v + 890m = 5360w,$$

где I, II, III, соответственно, первая, вторая и третья группа отраслей (или секторов) экономики. Под первой группой отраслей понимается производство капитальных благ, под второй производство потребительских благ, включая услуги, для населения, а под третьей группой отраслей подразумеваются финансовые услуги для работников и предпринимателей (домашних хозяйств);

- c_1, c_2, c_3 – материально-вещественные затраты и амортизационные отчисления в валовом выпуске товаров и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;
- v_1, v_2, v_3 – затраты живого труда (оплата труда работников) в валовом выпуске товаров и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;
- m_1, m_2, m_3 – прибавочная стоимость (в денежном выражении валовая прибыль) в валовом выпуске товаров и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;
- w_1, w_2, w_3 – валовой выпуск товаров и услуг, соответственно, первой, второй и третьей групп отраслей экономики.

Таким образом, в данной схеме представлены основные три вида отраслей и секторов экономики. Кроме того, в вышеуказанной системе уравнений соблюдаются все три условия расширенного общественного воспроизводства и роста экономической системы.

Первое условие означает превышение производства средств производства первой группой отраслей экономики над потребленными средствами производства в трех группах отраслей: $1800c_1 + 1000v_1 + 560m_1 >$

$$1800c_1 + 900c_2 + 50c_3 \text{ или } 1000v_1 + 560m_1 > 900c_2 + 50c_3$$

Следовательно, условие допускает дополнительные инвестиции в реальный сектор экономики или расширенное воспроизводство материальных благ и услуг в следующий период времени (год).

Из второго условия следует, что национальный доход страны превышает производство потребительских благ и услуг для населения:

$$1720v + 890m > (900c_2 + 700v_2 + 300m_2) + (50c_3 + 20v_3 + 30m_3)$$

Это условие означает, что национальный доход используется не только для потребления, но и на инвестиции и сбережения.

Исходя из условия равновесия экономической системы распределение валового выпуска товаров и услуг, а вместе с ним и валового внутреннего продукта может осуществляться следующим образом:

Условия равенства совокупного спроса и совокупного предложения

$$I. 1800c_1 + 400\Delta c_1 + 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 60m_1/z = 3360w_1,$$

$$II. 900c_2 + 200\Delta c_2 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 30m_2/z = 1900w_2,$$

$$III. 50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3 + 10m_3/z = 100w_3,$$

$$2750c + 610\Delta c + 1720v + 180\Delta v + 100m/z = 5360w,$$

где m_1/z , m_2/z , m_3/z оставшаяся часть прибавочной стоимости (в денежном выражении прибыли), соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики, которая используется на приобретение финансовых активов или так называемые «праздные остатки денег» (т.е. денежные средства, которые не были использованы на приобретение реальных активов).

Товары первой группы отраслей (средства производства) полностью реализуются в направлении расширения производства, т.е. денежный спрос на капитальные блага равен их товарному предложению:

$$1800c_1 + 400\Delta c_1 + 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 60m_1/z = 1800c_1 + 400\Delta c_1 + 900c_2 + 200\Delta c_2 + 50c_3 + 10\Delta c_3$$

$$\text{или } 60m_1/z = 900c_2 + 200\Delta c_2 + 50c_3 + 10\Delta c_3 - (1000v_1 + 100\Delta v_1)$$

Распределение валового выпуска товаров и услуг второй группы отраслей (предметов потребления и услуг для населения) при равенстве спроса и предложения будет следующим:

$$900c_2 + 200\Delta c_2 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 30m_2/z = 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 20v_3 + 10\Delta v_3 \text{ или}$$

$$900c_2 + 200\Delta c_2 + 30m_2/z = 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 20v_3 + 10\Delta v_3 \text{ или}$$

$$30m_2/z = 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 20v_3 + 10\Delta v_3 - (900c_2 + 200\Delta c_2)$$

Теперь рассмотрим, как должна происходить реализация финансовых услуг в транзакционном секторе экономики или третьей группой отраслей:

$$50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3 + 10m_3/z = 60m_1/z + 30m_2/z + 10m_3/z.$$

$$60m_1/z + 30m_2/z = 50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3$$

В результате рассмотрения реализации валового выпуска товаров и услуг трех групп отраслей мы получили важное третье условие:

$$m_1/z + m_2/z = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3$$

Проверим это условие на основе предыдущих двух условий:

$$m_1/z + m_2/z = (v_1 + \Delta v_1 + v_3 + \Delta v_3 - c_2 - \Delta c_2) + (c_2 + \Delta c_2 + c_3 + \Delta c_3 - v_1 - \Delta v_1) = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3$$

Таким образом, главным условием равновесия (при соблюдении двух предыдущих) экономической системы является равенство спроса кассовых остатков денежных средств (или ликвидных средств), с одной стороны, и предложения финансовых услуг транзакционным сектором экономики, с другой стороны:

$$m_1/z + m_2/z + m_3/z = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z$$

Для равновесия экономической системы или равенства совокупного спроса и предложения важное значение имеет пропорция, в которой делится прибыль (прибавочная стоимость) на накапливаемую (Δc), на потребляемую (Δv) и на ликвидную (m/z) части, т.е.:

$$m_1 = \Delta c_1 + \Delta v_1 + m_1/z; \quad m_2 = \Delta c_2 + \Delta v_2 + m_2/z; \quad m_3 = \Delta c_3 + \Delta v_3 + m_3/z$$

$$m_1/z = m_1 - \Delta c_1 - \Delta v_1; \quad m_2/z = m_2 - \Delta c_2 - \Delta v_2; \quad m_3/z = m_3 - \Delta c_3 - \Delta v_3;$$

Чем большая часть прибыли предпринимателей трех групп отраслей направляется на накопление (Δc) и потребление (Δv), тем меньшая оставшаяся часть находится в ликвидной форме или в виде так называемых «праздных остатков» (пользуясь классической терминологией). Практически так называемые «праздные остатки денег» в находят отражение в современной системе национальных счетов как чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-) [6, 3, 4].

$$(m_1 - \Delta c_1 - \Delta v_1) + (m_2 - \Delta c_2 - \Delta v_2) + (m_3 - \Delta c_3 - \Delta v_3) = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z$$

$$(m_1 + m_2 + m_3) - (\Delta c_1 + \Delta v_1 + \Delta c_2 + \Delta v_2 + \Delta c_3 + \Delta v_3) = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z$$

Таким образом, равновесие экономической системы возможно только при условии пропорционального общественного воспроизводства. Для дальнейшего роста экономической системы в следующий период времени необходимо, чтобы ликвидная часть прибыли (прибавочной стоимости) через механизм функционирования финансовых рынков была обращена в инвестиции в реальном секторе экономики. Если допустить, что структура отраслей экономики непропорциональна и не соблюдаются вышеуказанные условия равенства спроса и предложения на рынке товаров и услуг, т.е. капитальных и потребительских благ производится больше или меньше, чем это необходимо для нормального накопления и потребления, тогда экономическая система будет иметь следующие исходные условия для своего развития:

$$v_1 + \Delta v_1 + m_1/z > \text{или } < c_2 + \Delta c_2 + c_3 + \Delta c_3$$

$$c_2 + \Delta c_2 + m_2/z > \text{или } < v_1 + \Delta v_1 + v_3 + \Delta v_3$$

$$c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z > \text{или } < m_1/z + m_2/z + m_3/z.$$

Из этих соотношений (или неравенств) наиболее важным является третье. Если объем предлагаемых на рынке финансовых услуг ($c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3$) больше, чем потребность в них со стороны собственников ликвидных средств, то цены на ликвидность ($m_1/z + m_2/z$) или денежные средства дорожают. Так, например, при ограниченных денежных средствах в банковской системе процентные ставки по кредитам растут. Наоборот, при превышении объема предложения ликвидных средств по сравнению со спросом со стороны финансовых посредников образуется свободная денежная наличность на руках у населения:

$$m_1/z + m_2/z > c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3$$

Национальный доход в денежной форме, в отличие валовой выручки от реализации выпуска товаров и услуг ($c + v + m$), в самом общем виде равен вновь созданной стоимости ($v + m$). В развернутом виде национальный доход в денежной форме составляет:

$$\begin{aligned} &= (v_1 + m_1) + (v_2 + m_2) + (v_3 + m_3) = \\ &= (\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z) + (\Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) + (\Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z). \end{aligned}$$

В результате алгебраических преобразования уравнения получаем следующее уравнение:

$$Y = I + C + T = (\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3) + (v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3) + (m_1/z + m_2/z + m_3/z),$$

где I – денежные средства предназначенные для инвестиций; C – денежные расходы населения на приобретение предметов потребления и услуг; T – остаток денежных средств юридических и физических лиц предназначенные для приобретения финансовых активов.

Национальный доход в товарной форме включает сумму: дополнительных капитальных благ (средств производства) для расширения производства – Y^1 ; потребительских благ (предметов потребления и услуг населения) – Y^2 ; финансовые услуги населению и предпринимателям – Y^3 :

$$Y = Y^1 + Y^2 + Y^3 = (\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3) + (c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) + (c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z).$$

Итак, можно записать следующее уравнение национального дохода:

$$\begin{aligned} &(\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3) + (v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3) + (m_1/z + m_2/z + m_3/z) = \\ &= (\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3) + (c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) + (c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z). \\ &Y = I + C + T = Y^1 + Y^2 + Y^3. \end{aligned}$$

Данное уравнение имеет левую и правую части. Для покупки капитальных благ ($\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3$) предприниматели направляют инвестиции в размере $(\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3)$; на приобретение потребительских товаров и услуг ($c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z$) домашние хозяйства используют свои денежные доходы в размере $(v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3)$, а для приобретения финансовых услуг ($c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z$) используются ликвидные средства или оставшиеся денежные средства в размере $(m_1/z + m_2/z + m_3/z)$, которые не использовались ни для инвестиций, ни для потребления.

Здесь необходимо определить экономический показатель (понятие) оставшиеся денежные средства ($m_1/z + m_2/z + m_3/z$), которые не были использованы ни в целях потребления, ни в целях инвестиций в реальные активы. Эти денежные средства могут быть инвестированы в финансовые активы: драгоценные металлы и камни, ценные бумаги, депозитные счета в коммерческих банках, страховые резервы, кредиты и другие ликвидные средства. Наконец, они могут функционировать в безналичной и наличной формах соответственно на различных расчетных счетах в кредитных организациях и находится в виде денежной наличности в карманах у населения. Если указанные денежные средства в наличной и безналичной формах по объективным или другим причинам, а также мотивам превышают объем предлагаемых финансовых услуг (активов – $c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z$), то у населения образуются, так называемые «праздные» остатки денежных средств.

Величина «праздных» остатков денежных средств образуется, в частности, из-за несоответствия спроса и предложения между $(m_1/z + m_2/z + m_3/z) > (c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z)$, т.е. между денежной и товарной величинами на финансовых рынках. Но она может также появляться из-за расхождения между денежными средствами, предназначенными для инвестирования в капитальные активы ($\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3$) и в потребительские товары и услуги ($v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3$), с одной стороны, и предлагаемыми на рынке товарами в виде средств производства ($\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3$) и предметов потребления ($c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z$), с другой стороны. По нашему мнению, величину «праздных» остатков денежных средств Дж. М. Кейнс и Э. Хансен называли предпочтением ликвидности и определяли как долю от стоимости не только финансовых, но и реальных активов, которые, на наш взгляд, не находят сбыта и реализации на товарных и финансовых рынках.

Для дальнейшего исследования проблемы ликвидности необходимо обратиться к рассмотрению вопроса теории денег и их функции в хозяйственной системе. Существует много теорий денег, но, несмотря на их многообразие, все научные теории денег можно объединить в следующие группы: металлистическая, номиналистическая и количественная теории денег. Представителями металлистической теории денег являлись У. Стэффорд, Ж. Мэн, Д. Норе, А. Монкретьен (XV–XVIII вв.). Они считали, что драгоценные металлы – это реальные деньги. При этом целесообразность использования бумажных денег в обращении отрицалась. Номиналистическая теория денег (XVII – XVIII вв.), представителями которой были Дж. Беркли, Дж. Стюарт, Г.Ф. Кнапп, признавала необходимость бумажных и кредитных денег, но исходила из того, что деньги создаются государством и ценность их определяется номиналом. Государство должно поддерживать ценность денег изменением масштаба цен, денежными реформами и т.д.

Количественной теории денег придерживались Ж. Боден, Ш.-Л. Монтескье, Д. Рикардо, Дж. Миль. Согласно этой теории стоимость денег определяется их количеством в обращении. Уменьшение денежной массы означает удорожание денег, увеличение – их обесценение. Дж. М. Кейнс («Трактат о деньгах», 1930 г.) счи-

тал идеальными бумажные деньги и выступал за отмену золотого стандарта и регулирование экономики через управление инфляционным процессом. М. Фридман («Программа монетарной стабильности», 1959 г.) пришел к выводу о том, что изменения в темпах роста денежной массы приводят к пропорциональному изменению в национальном продукте, и денежно-кредитная политика должна стать решающей в экономическом развитии общества [1, с. 210].

Существует несколько методик определения необходимой денежной массы (M_n). Карл Маркс в работе «Капитал» приводит формулу, которую символически можно записать так: $M = (P - K + \Pi - B) / O$, где P – сумма цен реализуемых товаров и услуг; K – сумма цен товаров, проданных в кредит, срок оплаты которых не наступил; Π – сумма цен товаров, проданных в кредит, срок оплаты которых наступил; B – сумма взаимопогашающихся платежей; O – среднее число оборотов денег в функции средства обращения.

Другая формула, определяющая количество денег, необходимое для обращения, была создана американским экономистом и математиком Ирвингом Фишером и была опубликована в его работе «Покупательная сила денег» (1911 г.). Эта формула, получившая название уравнения обмена товарной и денежной массы, имеет: $M \times V = P \times Q$, где M – необходимая денежная масса, V – скорость оборота денег, P – средняя цена товаров и услуг, Q – физическое количество товара и услуг реализованных в стране за год. Исходя из этого уравнения, денежная масса (M) определяется следующим образом: $M = P \times Q / V = \text{ВНП (ВВП)} / V$, где V – скорость оборота денег, которую можно рассчитывается по формуле: $V = \text{ВНП (ВВП)} / M$, где ВНП (ВВП) – валовой национальный (внутренний) продукт.

Третий вариант расчета необходимой денежной массы был разработан в Кембриджской экономической школе. Создателями кембриджского варианта являются Альфред Маршалл, Артур Пигу, Д. Робертсон и др. Денежная масса по этому варианту определяется по формуле: $M = k \times P \times Q$, где k – часть годового дохода, которую участники оборота желают хранить в виде денег: $k = 1 / V$.

Основными факторами, влияющими на необходимое количество денег в обращении, являются: количество проданных на рынке товаров и услуг, уровень цен и тарифов на товары и услуги, скорость обращения денег. Деньги участвуют в денежных расчетах неоднократно. Скорость оборота денег (V) или (O) показывает среднее количество оборотов, которое совершает каждый денежный знак в стране за год, выполняя функцию средства обращения. Скорость обращения денег обратно пропорциональна необходимому количеству денег, потому высокая скорость V сокращает потребность в дополнительной эмиссии.

На денежном рынке действует закон денежного обращения, сущность которого сводится к тому, что фактическое количество денег в обращении должно быть равно необходимой величине, т.е. $M_\phi = M_n$, где: M_ϕ – фактическая масса денег, M_n – необходимая масса. Однако в действительности данные величины не совпадают. Если $M_\phi > M_n$, то имеет место избыток денег в обращении или инфляция и, наоборот, если $M_\phi < M_n$, тогда то имеет место дефляция.

Э. Хансен, рассматривая количественную теорию денег Юма - Фишера и теорию денег А. Маршалла, делает вывод, что анализ проблемы денег А. Маршалла «может быть подытожен в виде следующего уравнения: $M = k \cdot Y + k' \cdot A$, где M – деньги (наличные плюс депозиты); Y – денежный доход; A – агрегированная стоимость активов; k – доля дохода, которую люди желают хранить в форме денег; k' – доля активов, которую люди желают хранить в форме денег.

Та часть формулы Маршалла, которая связывает спрос на деньги с активами, была забыта его последователями и даже самим Маршаллом. В дальнейшем мы увидим, что эта часть формулы заслуживает внимания, особенно в связи с недавними событиями, когда ликвидные активы, приносящие доход, стали столь важны» [2, с. 47].

Таким образом, указанная формула А. Маршалла определяет ту часть национального дохода в денежной форме, которая образуется в виде кассового остатка денежных средств (наличных денег) и находящая себе товарного использования. По нашему мнению, в качестве Y может быть использована сумма денежных средств участников хозяйственных отношений, предназначенная на инвестиционные (I) и потребительские цели (C): $[(\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3) + (v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3)]$, а в качестве денежного эквивалента стоимости финансовых активов (A) может использоваться величина $(m_1/z + m_2/z + m_3/z)$, которую мы обозначим символом T . Далее мы можем определить показатели k и k' как разницу между денежной и товарной стоимостями:

$$k = \{[(\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3) + (v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3)] - [(\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3) + (c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z)]\} : [(\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3) + (v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3)].$$

$$k = [(I + C) - (Y^1 + Y^2)] : (I + C).$$

$$k' = [(m_1/z + m_2/z + m_3/z) - (c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z)] : (m_1/z + m_2/z + m_3/z).$$

$$k' = (T - Y^3) : T.$$

Введем следующие обозначения:

- $(\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3)$ – денежные расходы на приобретение реальных или капитальных благ (инвестиции) – I ;
- $(v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3)$ – денежные расходы населения на приобретение потребительских товаров и услуг – C ;
- $(m_1/z + m_2/z + m_3/z)$ – остаток денежных средств, предназначенный для приобретения финансовых активов – T ;
- $(\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3)$ – часть национального дохода в форме дополнительных средств производства, предназначенная для расширения производства товаров и услуг – Y^1 ;
- $(c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z)$ – часть национального дохода в виде предметов потребления и услуг для населения – Y^2 ;

– $(c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 \cdot m_3/z)$ – часть национального дохода в виде финансовых услуг юридическим и физическим лицам – Y^3 .

Если в формулу А. Маршалла $M = k \cdot Y + k' \cdot A$ поставить вышеуказанные величины, то в результате совокупные «праздные» остатки денег составят:

$$M' = \{[(\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3) + (v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3)] - [(\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3) + (c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z)]\} + \{[(m_1/z + m_2/z + m_3/z) - (c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 \cdot m_3/z)]\}.$$

$$M' = [(I + C) - (Y^1 + Y^2)] + (T - Y^3).$$

Теперь определим общее количество денег на денежном рынке, которое необходимо для обслуживания товарного обращения и обеспечения не только для равновесия спроса и предложения на товарных рынках, но и для макро экономического равновесия всей системы. Как известно, общее количество необходимых денег определяется в соответствии с количественной теорией денег и формулой Юма – Фишера:

$$M = P \cdot O : V \text{ или } M = Y : V,$$

где P – цены на товары и услуги; O – физический объем производства товаров и услуг; V – скорость обращения одной денежной единицы.

Таким образом, доход можно выразить в денежной и товарной формах: $Y = M \cdot V = P \cdot O$. «Другими словами, денежный доход равен количеству денег, умноженному на скорость их обращения относительно дохода, а это произведение, в свою очередь, равно выпуску конечной продукции $P \cdot O$. Фундаментальное различие между количественной теорией денег и теорией, основанной на доходе, проявляется в двух различных трактовках уравнения $M \cdot V = Y$. Согласно количественной теории уровень дохода определяется количеством денег и их «поведением» (скоростью обращения). Согласно теории, основанной на доходе, количество денег и скорость их обращения зависят от потока расходов» [2, с. 139]. «Согласно количественной теории любое увеличение предложения денег может быть израсходовано и действительно расходуется на покупку товаров и услуг. Тем самым предполагается, что люди желают хранить деньги только для трансакций» [2, с. 194]. Конечно, с чисто количественной теорией денег трудно согласиться.

Несмотря на критические замечания и возражения со стороны Э. Хансена по поводу формулы Юма – Фишера, мы считаем, что формула А. Маршалла ($M = k \cdot Y + k' \cdot A$) может быть использована только для определения денежных остатков или «праздных» денег. Что же касается определения общего количества денег, необходимого для товарного обращения, то должна использоваться формула Юма – Фишера, также формула К. Маркса. Формула А. Маршалла ($M = k \cdot P \cdot O$) имеет известное функциональное назначение и не учитывает фактор скорости обращения денег. «Арифметически k есть просто обратная величина от V (скорости обращения денег) в уравнении $M \cdot V = P \cdot O$. В уравнении $P = M / k \cdot O$ коэффициент k определяет ту часть реального дохода, которую люди желают иметь в своем распоряжении в форме денег. Однако из самого факта, что $V = 1 / k$, как арифметического тождества отнюдь не следует, что теория Маршалла есть то же самое, что и теория Юма-Фишера. Чтобы это утверждать, нужно полностью упустить из виду действительное значение k в уравнении А. Маршалла. ... коэффициент k отражает предпочтение ликвидности или, другими словами, желание хранить деньги, которое нужно сопоставить с желанием тратить деньги на покупку товаров. ... Неверно, как часто воображают, будто бы приведенное выше уравнение «денежных остатков» является той же количественной теорией, но в более элегантно одетой» [2, с. 99].

Но и концепция А. Маршалла (формула), на наш взгляд, не может быть в полной мере применима к экономической системе, так как она имеет общий характер и не учитывает многих особенностей денежного обращения в современной рыночной экономике. Денежная масса неоднородна; денежные агрегаты имеют определенное функциональное назначение. Так, например, безналичные денежные средства обращаются в банковской системе, используются в расчетах между юридическими лицами за товары и услуги производственного назначения, имеют высокую скорость обращения и поэтому потребность в них относительно меньше по сравнению с наличными деньгами. Кроме того, безналичные деньги создаются банками путем много депозитного расширения банковской системы. Наличные же деньги используются в основном для расчетов за потребительские товары и услуги, имеют низкую скорость обращения и трудно поддаются государственному регулированию. На основе указанных замечаний можно предложить следующую формулу для расчета необходимого количества безналичных и наличных денег:

$$M^1 = (\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3) : V^1 = Y^1 : V^1,$$

где M^1 – необходимое количество безналичных денег; $(\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3)$ – стоимость товаров и услуг производственного назначения; V^1 – средняя скорость обращения одной безналичной денежной единицы.

$$M^2 = (c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) : V^2 = Y^2 : V^2.$$

где: M^2 – необходимое количество наличных денег; $(c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z)$ – стоимость товаров и услуг потребительского назначения; V^2 – средняя скорость обращения одной наличной денежной единицы.

Совокупное количество денег необходимое для сделок с реальными товарами составит:

$$M = M^1 + M^2 = (Y^1 : V^1) + (Y^2 : V^2) = [(\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3) : V^1] + [(c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) : V^2].$$

Экономическая теория и практика хозяйствования различает транзакционный и спекулятивный спрос на деньги, активные (функционирующие) денежные остатки и праздные остатки, спрос на деньги для трансакций и спрос на деньги в качестве актива [2, с. 106]. Деньги необходимы, прежде всего, для совершения сделок (трансакций), хотя бывают и другие мотивы и предпочтения, которые обуславливают необходимость наличия определенного количества денег в ликвидной форме.

Различие между деньгами может быть проведено по признаку или характеру трансакций. Трансакции делятся на сделки с реальными активами (на товарных рынках) и сделки с финансовыми активами (на финансовых рынках). Сделки с финансовыми активами или финансовые трансакции существенно отличаются

от обыкновенных товарных сделок с реальными активами. Финансовые активы представляют специфические товары, которые связаны с переходом прав собственности на реальные активы. Необходимо также отметить, что спрос на деньги, которые предназначаются для сделок с финансовыми активами, называют спекулятивным спросом, а также спросом на деньги в качестве актива.

Таким образом, необходимо определить количество денег для совершения транзакций с финансовыми активами: $M^3 = (c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z)$; $V^3 = Y^3 : V^3$ где M^3 – необходимое количество наличных и безналичных денег; $(c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z)$ – стоимость финансовых активов и финансовых услуг; V^3 – средняя скорость обращения одной наличной и безналичной денежной единицы.

Финансовые услуги могут приобретаться как населением за наличный и безналичный расчет, так и юридическими лицами за безналичный расчет. Поэтому здесь принимается средняя скорость обращения одной наличной и безналичной денежной единицы.

Итак, мы можем записать формулу спроса на деньги для транзакций с реальными и финансовыми активами: $M = M^1 + M^2 + M^3 = (Y^1 : V^1) + (Y^2 : V^2) + (Y^3 : V^3)$. Наконец, мы можем определить совокупную потребность денежных средств по формуле:

$$M_c = M^1 + M^2 + M^3 + M' = [(Y^1 : V^1) + (Y^2 : V^2) + (Y^3 : V^3)] + [k \cdot (I + C) + k' \cdot T] = [(Y^1 : V^1) + (Y^2 : V^2) + (Y^3 : V^3)] + [(I + C) - (Y^1 + Y^2)] + (T - Y^3),$$

где $M' = k \cdot Y + k' \cdot A = k \cdot (I + C) + k' \cdot T$

$$k = [(I + C) - (Y^1 + Y^2)] : (I + C).$$

$$k' = (T - Y^3) : T.$$

$$M' = [(I + C) - (Y^1 + Y^2)] + (T - Y^3).$$

$$M_c = [(Y^1 : V^1) + (Y^2 : V^2) + (Y^3 : V^3)] + [(I + C) - (Y^1 + Y^2)] + (T - Y^3).$$

Проведем алгебраические преобразования и запишем уравнение макроэкономического равновесия. Перенесем товарную форму стоимости национального дохода в левую часть уравнения, а денежную форму стоимости национального дохода в правую часть:

$$(Y^1 + Y^2 + Y^3) - (Y^1 : V^1 + Y^2 : V^2 + Y^3 : V^3) = (I + C + T) - M_c.$$

Перенесем M_c в левую часть уравнения, а $(Y^1 : V^1 + Y^2 : V^2 + Y^3 : V^3)$ в правую часть уравнения:

$$(Y^1 + Y^2 + Y^3) + M_c = (I + C + T) + (Y^1 : V^1 + Y^2 : V^2 + Y^3 : V^3).$$

Из данного уравнения видно, что в левой и правой частях имеются парные тождественные выражения экономических явлений: $(Y^1 + Y^2 + Y^3)$ и $(I + C + T)$, с одной стороны, и (M_c) и $(Y^1 : V^1 + Y^2 : V^2 + Y^3 : V^3)$, с другой стороны.

Первая пара экономических величин представляют собой соответственно товарную и денежную формы выражения национального дохода $(v + m)$. Вторая пара представляет собой необходимый денежный эквивалент товарной формы выражения национального дохода, скорректированного на скорость обращения одной наличной и безналичной денежной единицы. При условии пропорционального состояния экономической системы или близкого его к равновесию, т.е. равенства денежного спроса и товарного предложения (равенства расходной и доходной частей национального дохода); когда $(I + C + T) = (Y^1 + Y^2 + Y^3)$, тогда можно определить количество денег, необходимых для обращения по формуле: $M_c = Y^1 : V^1 + Y^2 : V^2 + Y^3 : V^3$. Это уравнение можно записать следующим образом: $M_c = k^1 \cdot Y^1 + k^2 \cdot Y^2 + k^3 \cdot Y^3$, где k^1 , k^2 и k^3 коэффициенты ликвидности различных составных частей национального дохода, т.е. соответственно средств производства, предметов потребления и услуг населению, а также финансовых услуг.

По нашему мнению, вышеуказанные товары и услуги имеют разную степень ликвидности и поэтому сделки по указанным активам совершаются с различной скоростью. Конечно, на скорость обращения указанных активов влияют не только степень их ликвидности, но и, например, уровень организации и техническая оснащенность банковской системы и другие факторы. Тем не менее, понятие ликвидности не отделимо от понятия скорости обращения различных видов денег, которые обслуживают обращение конкретных товаров и услуг. Таким образом, для определения количества денег необходимых для обращения национального дохода трудность представляет расчет скорости обращения различных денежных агрегатов. Вышеуказанная формула необходимого количества денег может быть использована не только применительно к национальному доходу, но и применительно к валовому выпуску товаров и услуг, а также к валовому внутреннему продукту страны. При этом она (формула) принципиально не изменится. Например, формулы расчета необходимого количества денег для товарного обращения валового выпуска и валового внутреннего продукта будут следующими:

$$M_c = k^1 \cdot W^1 + k^2 \cdot W^2 + k^3 \cdot W^3 \quad M_{c,в} = k^1 \cdot vvp^1 + k^2 \cdot vvp^2 + k^3 \cdot vvp^3,$$

где W^1 , W^2 , W^3 – валовые выпуски товаров и услуг (средств производства; предметов потребления и услуг для населения; финансовых услуг); vvp^1 , vvp^2 , vvp^3 – разные составные части валового внутреннего продукта.

Действительность вышеуказанной формулы не трудно доказать, достаточно только провести аналогичные расчеты вместо национального дохода $(v+m)$ с валовым выпуском $(c' + c'' + v + m)$ и валовым внутренним продуктом $(c'' + v + m)$.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов /Е.Ф.Жуков и др. под ред. Е.Ф.Жукова. М.: ЮНИТИ, 2001.
2. Хансен Элвин. Денежная теория и финансовая политика / Пер. с англ. М.: Дело, 2006.

3. *Хасанов И.Ш.* Проблемы взаимосвязи системы счетоводства и расширенного воспроизводства валового внутреннего продукта России / И.Ш.Хасанов // Проблемы современной экономики. СПб. 2007. № 3 (23). С. 534–537.
4. *Хасанов И.Ш.* Система национального счетоводства и исчисление валового внутреннего продукта России (по данным статистического учета за 2004 год) / И.Ш.Хасанов // Труд и социальные отношения. 2007. №5 (41). С.142-149.
5. *Хасанов И.Ш.* Трансакционная модель экономической системы (диалектика национального счетоводства) / И.Ш.Хасанов. Казань : Изд-во Казанск. ун-та, 2008.
6. *Хасанов И.Ш.* Чистое кредитование (+) или чистое заимствование (–) как фактор общественного воспроизводства капитала / И.Ш.Хасанов // Экономические науки. М., 2007. – № 4 (29). С. 135–138.

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
АГРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

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 57

Функционирование любой агроэкономической системы разворачивается во времени и пространстве и подчинено достижению стратегических целей, и, если влияние фактора времени понятно, то под пространством, в котором функционирует система, следует понимать не только внутренние характеристики системы (совокупность используемых ресурсов, способов действия и др.), но и все многообразие внешних условий, оказывающих существенное воздействие на достижение намеченных целей и выбор средств их достижения. К внешним условиям относятся политические, правовые, экологические нормы, регулирующие производственную деятельность, существование и действия других экономических систем, партнеров или конкурентов.

Современное сельскохозяйственное производство, как и другие отрасли народного хозяйства, испытывает на себе воздействие 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 для сельского хозяйства 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 их внедрение и эффективное использование требует разработки инновационной эколого-экономической системы, позволяющей планировать и оптимизировать товарное сельскохозяйственное производство с учетом допустимой антропогенной нагрузки, новых организационно-экономических принципов управления механизированными процессами на основе современных информационных технологий.

В этих условиях повысить эффективность управления агроэкономической системой Ставропольского края можно путем разработки нового организационно-экономического механизма рационального природопользования, построенного на принципах инновационных устойчивого развития. Основу такого методического подхода должны составлять принципы адаптивного управления распределенными производственными системами на основе современных информационных технологий.

Под агроэкономической системой можно понимать любые совокупности людей, процессов объединенные общностью назначения, использующие определенные ресурсы и способы действия для решения производственных задач при сельскохозяйственном производстве растениеводческой продукции.

Следует подчеркнуть, что важнейшей особенностью пространственных, внутренних и внешних характеристик агроэкономической системы является ее подвижность, изменчивость, динамизм. Связано это с постоянно изменяющимися внешними характеристиками системы. Так, непрерывно развивается социально-политическое и правовое окружение системы, конкурентная среда, природно-климатические условия и др. Свойство изменчивости еще в большей степени присуще и внутренним характеристикам системы: по мере научно-технического прогресса создаются новые виды продуктов, разрабатываются новые технологии и машины, селекционируются высокопродуктивные сорта и гибриды растений, открываются новые сферы деятельности. Таким образом, возникает потребность, и открываются перспективы изменения, совершенствования внутренних характеристик агроэкономической системы через её трансформацию в эколого-экономическую систему. В этой связи нам представляется целесообразным рассмотреть причины и условия становления и развития эколого-экономических систем.

Рыночный механизм в целом довольно эффективно распределяет ограниченные ресурсы. Однако рынок – это механизм, основывающий свою деятельность на ценностных показателях, выраженных в деньгах. Поэтому и эффективность распределения достигается лишь в том случае, если все эффекты (выгоды и издержки), порождаемые производством и потреблением того или иного блага, могут быть учтены рынком, т.е. получают свое отражение в денежной оценке.

Как известно, экологические блага, в основной своей массе, не имеют денежной оценки, что и составляет, по мнению многих ученых, причину фиаско рынка в области экологии [2]. Неверные сигналы рынка приводят к принятию неправильных решений. Выгоды от экономической деятельности воспринимаются как значительные, а выгоды от природоохранных мероприятий – как незначительные. Это обстоятельство, в конечном счете, порождает эксплуатационный характер использования природной среды.

Рыночные механизмы часто не работают в отношении природных ресурсов по ряду причин, связанных с их техническими характеристиками, и с особенностями системы прав собственности, определяющей порядок пользования ими [1]. Сбои рынка означают, что некоторые виды использования природного ресурса не имеют фактически существующего рынка и не учитываются при рассмотрении издержек или выгод, связанных с этим использованием [4].

В связи с этим, самое важное направление в экологизации экономического развития, выработке интенсивного и одновременно берегающего подхода к природопользованию состоит в необходимости ориентации на конечные результаты. Для традиционного экстенсивного мышления объемы используемых природных ресурсов являются важнейшими показателями. Между тем, эти ресурсы являются лишь начальным или промежуточным звеном в длинной цепи, связывающей природу и продукцию, поступившую к потребителю. В этих условиях нужно программировать и регулировать общественное производство на принципах ограниченного целевого использования ресурсов. Такой программно-целевой подход служит существенным признаком интенсивного типа развития.

Реализация подобного программно-целевого подхода к использованию природных ресурсов предполагает построение для каждого природного ресурса или группы ресурсов своей природно-сырье-продуктовой вертикали (цепочки), соединяющей первичные природные факторы производства с конечной продукцией. Движение природного вещества и продуктов его обработки в данных вертикалях осуществляется с помощью интегрированной цепочки видов деятельности, принадлежащих к различным сферам и отраслям, но объединяемых технологически для производства и реализации конечной продукции.

Решение любого вопроса в природно-продуктовой цепочке неизбежно скажется на ситуации с природными ресурсами, возможно и опосредованно. Построение такой цепочки позволяет выявить резервы природных ресурсов, которые сейчас используются нерационально.

Последнее обстоятельство позволяет выйти на построение системы показателей, с одной стороны, отражающих структуру общественных потребностей, а с другой стороны, – оценивающих возможности общества реализовать набор своих предпочтений без нарушения природно-ресурсного баланса. Очевидно, что без соединения двух, на первый взгляд, не связанных между собой вещей – степени реализации потребностей человека и целостности природной системы, возможной лишь при условии того, что изъятие ресурсов не превышает некоего порогового значения – говорить об эффективности функционирования экономической системы не представляется возможным.

Не вызывает сомнения и тот факт, что построить систему показателей, отражающих связь структуры человеческих потребностей и их ресурсного обеспечения с учетом экологической емкости каждого отдельного ресурса крайне сложно. Тем не менее, отдельные аспекты такой системы показателей можно сформулировать следующим образом. Важным показателем эффективности функционирования природно-продуктовой системы является природоемкость. Этот показатель хорошо характеризует тип и уровень эколого-экономического развития. Величина природоемкости зависит от эффективности использования природных ресурсов во всей цепи, соединяющей первичные природные ресурсы, продукцию, получаемую на их основе, и непосредственно конечные стадии технологических процессов, связанных с преобразованием природного вещества.

В экономической литературе принято выделять два уровня показателей природоемкости: [7, с. 180]

- макроуровень, уровень всей экономики,
- продуктовый, отраслевой уровень.

На первом уровне это могут быть показатели природоемкости, отражающие макроэкономические параметры: затраты природных ресурсов на единицу валового внутреннего продукта, национального дохода и т. д. Наиболее агрегированный показатель природоемкости должен представлять соотношение стоимостной оценки всех используемых в сферах производства и потребления природных ресурсов и макроэкономического показателя.

Второй тип показателей природоемкости (продуктовый или отраслевой уровень) определяется затратами природного ресурса в расчете на единицу конечной продукции, произведенной на основе этого ресурса. Фактически это оценка эффективности функционирования природно-продуктовой вертикали, соединяющей первичный природный ресурс с конечной продукцией. Чем меньше показатель природоемкости, тем эффективнее процесс преобразования природного вещества в продукцию, меньше отходы и загрязнения.

В настоящее время в России затраты природных ресурсов по отношению к конечным результатам чрезмерно велики. Как показывает опыт развитых стран, природоемкость обоих типов показателей в стране может быть снижена как минимум в 2-3 раза.

Движение в русле концепции экологизации экономических систем требует: [5]

- разработки алгоритмов оценки устойчивости эколого-экономических систем,
- изучения закономерностей их динамики,
- совершенствования методики оценки воздействия на окружающую среду, включающей эколого-экономический прогноз.

При отсутствии экономических показателей ценности нересурсных функций экосистемы ее сверхэксплуатация, а значит, и разрушение сулит предпринимателю выгоды, тогда как рациональное к ней отно-

шение, а тем более ее охрана, как общественного блага – лишь издержки. Предприниматель часто видит лишь ресурсную ценность природной системы, которую он оплачивает при покупке природного объекта и из которой извлекает выгоды. Общественная же цена им не учитывается и в его расчеты “затраты-выгоды” не входит [7, с. 39]. В результате, условия простой рыночной эффективности, когда приращенные частные выгоды равняются приращенным частным издержкам, не отражают социальную эффективность, при которой приращенные социальные издержки соответствуют приращенным социальным выгодам.

Заслуживает внимания мнение Е. В. Рюминой, которая говорит, что в настоящее время понятие экологически устойчивого развития, будучи удобным для отражения задач культурного, научного и других видов социального наследия, часто понимается в более широком смысле: когда общество бережет свои ресурсы, оно планирует жить лучше в будущем, когда же оно живет сверх своих ресурсов, оно планирует жить хуже – хуже экономически, экологически, духовно. В словосочетании же «устойчивое развитие», по мнению ученого, слово «устойчивый» несет на себе двойную нагрузку. С одной стороны – экономическое развитие, обеспечивающее устойчивое состояние окружающей среды, с другой – устойчивый, постоянный экономический рост [3].

Как утверждает Н. В. Чепурных, словосочетание «sustainable development» следует переводить как «приемлемое» или «допустимое» развитие. Также, считает автор, термин «устойчивое развитие» неудачен еще и потому, что он больше относится к техническим наукам и порождает иллюзии, что возможно бескризисное поступательное социо-эколого-экономическое развитие. В действительности же речь идет о выработке стратегии, которая сделала бы неизбежные кризисы наименее болезненными [6].

В стратегии устойчивого развития, разработанной крупнейшими международными природоохранными организациями UICN, UNEP и WWF, данное понятие определяется как улучшение качества жизни людей в пределах несущей емкости поддерживающих экосистем. При этом устойчивая экономика является продуктом устойчивого развития. Понятие устойчивого развития отражает, во-первых, объективное диалектически противоречивое единство стабильности и прогрессивно направленных изменений, а во-вторых, включает многие естественнонаучные и социально-политические аспекты.

Центральным принципом устойчивого развития является идея ограниченной способности природных комплексов к хозяйственным нагрузкам, образующая ядро теории. Эта идея предусматривает предел нарушения человеком целостности экосистемы. Переступить его нельзя, так как по мере накопления поступающих из природной среды возмущений она постепенно утрачивает возможность компенсировать понесенные потери.

Экономический подход к концепции устойчивого развития основан на теории максимизации потока дохода, разработанной Д. Хиксом и Р. Миндалем, которые доказали, что необходимые условия достижения оптимальных темпов экономического роста – это не только эффективное использование, но и сохранение производственных ресурсов, с помощью которых был произведен общественный продукт [8].

В отношении многих невозобновляемых ресурсов возможны корректные решения, состоящие в минимизации использования такого рода ресурсов до практически приемлемых пределов за счет всевозможной экономии, внедрения инновационных технологий и возрастающей компенсации возобновляемыми или практически неисчерпаемыми ресурсами.

Понятие устойчивого развития предполагает также устойчивое социальное развитие, то есть, неуклонное повышение благосостояния, улучшение качества жизни при выделении необходимых ресурсов для поддержания экологического баланса, что возможно лишь на основе достаточно эффективного, экологически безопасного экономического развития. То есть устойчивое развитие предполагает социальный прогресс при равновесном природопользовании.

В научной литературе получила широкое распространение точка зрения, согласно которой практическая реализация концепции устойчивого развития возможна только в том случае, если удастся добиться обеспечения:

- экологической устойчивости на основе биотической регуляции природной среды;
- экологически ограниченного экономического развития на основе радикально модифицированной рыночной системы;
- устойчивого социального развития на основе принципа справедливости;
- устойчивости демографической ситуации путем регулирования на уровне семьи.

Концепция устойчивого развития базируется на четком понимании того, что человек и общество являются лишь частью природы, и их жизнедеятельность должна подчиняться законам природы. В соответствии с ней сохранение природы, обеспечение биологической стабилизации окружающей среды и экологической безопасности, снижение антропогенной и техногенной нагрузки на биосферу становится главным условием выживания современного и будущего общества и человека.

При всем разнообразии существующих точек зрения очевидным является то, что реализация модели устойчивого развития предполагает переосмысление ряда фундаментальных мировоззренческих, теоретических, методологических установок, положений и принципов, которые сегодня являются основами практической и научно-исследовательской деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1994.
2. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, 1992. С. 284.
3. Рюмина Е.В. Анализ эколого-экономических взаимодействий. М.: Наука, 2000. С. 26.

4. Семин А.А. Экономический механизм экологического равновесия: вопросы теории и методологии. Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 2000. С. 183.
5. Хомяков Д. М., Искандарян Р. А. Информационные технологии и математическое моделирование в задачах природопользования // www.fadr.msu.ru/rin/ecol/model.htm.
6. Чепурных Н.В. Устойчивое развитие сельского хозяйства и проблема устойчивого развития сельской местности // http://www.icptacis.ru/archive/rt_ru/03.html.
7. Экология и экономика природопользования. М.: ЮНИТИ, 1998.
8. Maler K.G. Economic Theory and Environmental Degradation: A Survey of Some Problems // *Revista de Analisis Economico*. 1990, № 2. P. 7.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

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 сделана попытка комплексно раскрыть содержание и особенности финансовых отношений в ЖКХ, определить пути построения эффективного социально-ориентированного экономического механизма функционирования этой отрасли на основе развития теории и концептуальных положений к ее финансовому оздоровлению, совершенствования системы ценообразования, усиления контроля за движением денежных потоков, поиска нетрадиционных источников финансирования и упорядочения налогообложения ЖКХ.

Ключевые слова: ЖКХ; реформа коммунального хозяйства; коммунальная инфраструктура; муниципальная собственность

Коды классификатора JEL: L 85, N 95

Сегодня трудно назвать какую-то другую отрасль нашей экономики, которая бы вызывала столько споров и суждений, как жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ).

В настоящее время ЖКХ России переживает кризисный период, что обусловлено неэффективной системой управления, неудовлетворительным финансовым положением, высокой степенью износа основных фондов, неэффективной работой предприятий, большими потерями энергии, воды и других ресурсов. Стереотипы централизованной системы управления отраслью разрушены, а создать новую систему управления в современных условиях ее финансирования пока не удастся.

Отсутствие нормального притока ресурсов не позволяет производить даже плановую замену сетевого фонда, не говоря уже о внедрении новых технологий. В среднем по России износ коммунальной инфраструктуры составляет 50%, около 22 % водопроводных и 17% канализационных сетей требуют полной замены, а общие потери воды в системах водоснабжения составляют от 20 до 40%. Количество аварий за 10 лет возросло примерно в пять раз.

Между тем реформе коммунального хозяйства уже 14 лет, а на фоне общего экономического роста в стране в этой сфере сегодня все еще имеет место затянувшийся финансовый и технологический кризис.

Подпрограмма «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы установила, что основной идеей экономической реформы коммунального хозяйства является передача права распоряжения всеми бюджетными ресурсами, выделяемыми в настоящее время на дотирование отрасли, от коммунальных предприятий непосредственно гражданам-субъектам, в наибольшей степени заинтересованным в эффективном расходовании этих средств.

Повышение эффективности расходования бюджетных средств должно заключаться в оказании адресной социальной помощи семьям с низким доходом, а также в замене бюджетных дотаций предприятиям на финансируемые бюджетом инвестиционные программы развития и модернизации коммунального комплекса.

В связи с этим стратегическим направлением деятельности по привлечению инвестиций в коммунальную инфраструктуру является создание надлежащих условий для притока частного капитала в эту сферу, а также активный поиск частных инвесторов и концессионеров.

Поэтому, основная задача, решение которой однозначно определит пути реформирования отрасли, заключается в том, что необходимо комплексно раскрыть содержание и особенности финансовых отно-

шений в ЖКХ, определить пути построения эффективного социально-ориентированного экономического механизма функционирования этой отрасли на основе развития теории и концептуальных положений к ее финансовому оздоровлению, совершенствования системы ценообразования, усиления контроля за движением денежных потоков, поиска нетрадиционных источников финансирования и упорядочения налогообложения ЖКХ.

В современных условиях функционирования данной отрасли услуг обусловленных такими факторами, как приватизация и разгосударствление в жилищной сфере, необходимость достижения соответствия между объемом предложения коммунальных услуг, уровнем спроса населения и динамикой цен, необходимым объемом инвестиций в эту сферу и др. Поэтому необходимо эффективное использование ресурсов отрасли, совершенствование принципов рыночной оценки ее ресурсного и стратегического потенциала, предельной производительности, интенсификации и социально-экономической эффективности производства жилищно-коммунальных услуг.

Жилищно-коммунальное хозяйство города, региона, страны – это сложная социально-экономическая система, обеспечивающая жизнь и работу населения, а также предприятия различных отраслей народного хозяйства необходимыми ресурсами воды, газа тепла и др. Система ЖКХ представлена жилыми, общественными зданиями, эксплуатационными, ремонтно-строительными, транспортными, энергетическими и другими предприятиями. Последние имеют обширное поле деятельности и от результативности их функционирования зависит развитие объектов экономики и состояние среды обитания человека.

Специфика жилищно-коммунального хозяйства состоит в его многопрофильности, многоотраслевой структуре, которая требует соответствующих организационно-правовых и экономических основ.

Современная финансово-экономическая ситуация такова, что без изменений системы финансирования и управления жилищно-коммунальной сферой эффективное ее функционирование невозможно. Предприятия, которые до последнего времени содержали на своем балансе жилые дома и жилищно-эксплуатационные участки, не могут в полном объеме финансировать эту убыточную сферу и пытаются избавиться от нее.

Активный процесс передачи ведомственного жилья в муниципальную собственность не всегда экономически подготовлен. Мощность муниципальных предприятий, предназначенных для обслуживания жилищно-коммунальной сферы, рассчитана лишь на 40% основных фондов этого хозяйства и без соответствующего финансирования не готова принять дополнительные объемы работ и оказывать качественные услуги.

Учитывая возрастающий уровень требований к качеству, с одной стороны, финансовый кризис и скачки цен – с другой, становится ясным, что муниципальным предприятиям и ЖКХ в целом требуются значительные дотации, на покрытие которых средств ни в федеральном, ни в местных бюджетах нет.

Современный глобальный финансовый кризис значительно усложнил экономические аспекты функционирования ЖКХ. В отличие от многих стран, в России ЖКХ является убыточным сектором экономики, который непосильным грузом «висит» на бюджете, длительное время находится в запущенном состоянии.

Такая ситуация требует особого внимания, тщательного анализа и соответствующих организационно-экономических мер, способных коренным образом изменить положение дел в жилищно-коммунальной сфере. Особенностью жилищно-коммунального хозяйства является то, что оно отражает две важные характеристики выполняемых им задач: жилищную и коммунальную. В реальной жизни они взаимосвязаны и одновременно имеют свою специфику. Говоря о жилье, мы, как правило, обращаем внимание на то, как можно использовать сам объект жилья, исходя из его технико-экономических характеристик (площадь, высотность здания и т.д.). Само понятие «коммунальное» предполагает выяснение, как связано жилье со многими коммуникациями, которые обеспечивают достаточную комфортность (система водо- и теплоснабжения, газоснабжения, канализация, подъездные пути и т.д.).

Жилищная и коммунальная характеристики должны быть сбалансированы, что может быть достигнуто за счет пропорционального развития отраслей, которые влияют на жилищную и коммунальную экономики. Таким образом, жилищно-коммунальное хозяйство – это комплекс отраслей, производящий услуги, без которых жилой фонд не может функционировать [1, 3 и др.].

Как и все остальные отрасли экономики, ЖКХ должно иметь индустриальную основу, так как в противном случае не сможет удовлетворить потребности населения, учитывая не только их количественные и качественные изменения, но и растущий с каждым годом размер жилого фонда.

Жилищные услуги, являясь одним из основных элементов всей системы услуг, имеют общие черты со всеми их остальными видами и одновременно имеют свою специфику [2, 5].

Специфика жилищных услуг заключается в том, что они, во-первых, связаны с функционированием жилья, как места обитания человека, т.е. носят постоянный характер, в то время как многие другие услуги, получаемые человеком, могут иметь эпизодический характер. Здесь надо иметь в виду те услуги, которые предоставляются людям для обеспечения проживания, а именно водоснабжение (горячая и холодная вода), получение электроэнергии, газификация, канализация. Во-вторых, эти услуги во многом зависят от состояния инженерной инфраструктуры дома, жилого района, а также и от общей ситуации в стране. В-третьих, они являются услугами массовыми, а не индивидуальными, определяемыми, во многом самой личностью потребителя (например, услуги, вызванные наличием у человека таких предметов потребления, как средства передвижения, бытовая техника и др.). И, в-четвертых, номенклатура жилищных услуг многообразна, но она уступает номенклатуре услуг, связанных с предметами потребления, численность которых достигает сотен тысяч. В целом сейчас наблюдается тенденция к возрастанию объемов и номенклатуры жилищных

услуг. Их количество также меняется в зависимости от происходящего физического и морального старения жилья: чем больше износ, тем больше спектр услуг.

Но основная особенность заключается в том, что жилищные услуги пользуются спросом, постоянным во времени, так как являются необходимыми и жизненно-важными для всех субъектов экономики (домохозяйства, население, предприятия, организации и т.д.)

Переход нашей страны на рыночные условия хозяйствования вызвал необходимость реформирования ЖКХ, огромную роль в котором сыграл закон РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» №1541-1 от 04.07. 1991. Этот закон дал реальную возможность российским гражданам стать собственниками жилых помещений, которые они занимали по договору найма или аренды. Основы приватизации были заложены, когда были приняты законы о собственности, а в дальнейшем вопрос о приватизации жилых помещений нашел новое отражение в ряде других законов.

Процесс приватизации жилищного фонда в РФ преследовал следующие цели:

- создать класс собственников жилья, которые будут заинтересованы в рациональной его эксплуатации и повышении потребительских качеств;
- создать предпосылки для формирования в России рынка жилья как средства улучшения жилищных условий населения;
- переложить с государства на собственников жилья заботы по ремонту, воспроизводству, финансированию коммунальных услуг.

В результате к настоящему времени сложилась следующая структурная схема жилищной сферы в Российской Федерации (рис. 1).

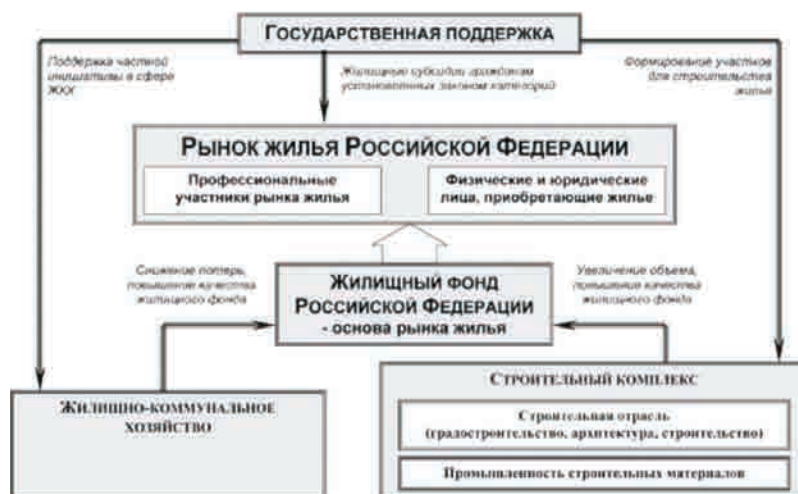


Рис. 1. Структурная схема жилищной сферы Российской Федерации

Вступивший в силу с 2005 г. Жилищный кодекс заполняет огромную правовую нишу, которая существовала в жилищном законодательстве еще с советских времен. Уникальность жилья состоит в том, что, являясь наиболее дорогостоящим товаром, приобретаемым человеком в течение его жизни, оно одновременно является товаром первой, жизненно важной необходимости. Поэтому отношения собственности в этой сфере должны быть не только четко прописаны, но и буквально “зацементированы” на поколения вперед.

С рыночной точки зрения проблема обеспеченности жильем делится на две задачи:

- повышение объемов и качества жилищного строительства, то есть увеличение предложения на рынке жилья;
- повышение возможностей граждан по приобретению жилья, то есть увеличение платежеспособного спроса на рынке жилья.

Инфраструктура рынка жилья в Российской Федерации, как инфраструктура рынка любого товара, включает в себя продавцов, покупателей и профессиональных участников рынка (рис. 2).

Особая роль на рынке жилья принадлежит государству и органам местного самоуправления, которые не только выполняют определенные функции в качестве участников рынка, но также осуществляют законодательное и нормативное регулирование происходящих на нем процессов.

Такое регулирование невозможно без проведения мониторинга рынка жилья с целью количественного и качественного обоснования принимаемых решений. При этом следует оценивать не только характеристики самого жилищного рынка (потребности населения, платежеспособный спрос, предложение, оборот и др.), но и учитывать состояние жилищного фонда страны, как основы рынка жилья, возможности строительного комплекса по увеличению объема и повышению качества жилищного фонда, а также жилищно-коммунального хозяйства по снижению потерь и повышению комфортабельности жилья.



Рис. 2. Инфраструктура рынка жилья в Российской Федерации

Рынок жилищно-коммунальных услуг, как и всякий рынок, обусловлен действием закона спроса и предложения, которые в свою очередь зависят от движения цен. Так как речь идет о платежеспособном спросе, то в его рамках надо выделять различные группы населения, а именно ту часть, которая живет за чертой бедности, имеет жизненный уровень, приближенный к официальному, имеет доходы выше этого уровня и, наконец, наиболее обеспеченных граждан.

Платежеспособный спрос на жилищно-коммунальные услуги в России, как и уровень доходов населения, характеризуется исключительной полярностью. В то время, как значительная доля населения задерживает платежи за жилье, некоторые слои населения, имея высокие доходы, могут позволить себе строить дорогое жилье. Соответственно имеется спрос на услуги, которые вызваны необходимостью сохранения и дифференцирования этого дорогого жилья.

У представителей среднего класса заметны тенденции к увеличению расходов на жилищные услуги, что связано с возможностью использовать все увеличивающуюся номенклатуру новых строительных материалов, сантехники, обогревательных приборов, охранных устройств.

Спрос на услуги определяется не только степенью платежеспособности граждан, но и размерами той социальной помощи, которую оказывает государство малоимущим слоям населения, а также, тем, которые имеют определенные льготы. На предложение жилищно-коммунальных услуг влияют многие факторы. Во-первых, это объем инвестиций в эту сферу. Остаточный принцип финансирования, который применялся по отношению к жилищной сфере, обрекал ее на постоянное отставание от других отраслей. Во-вторых, развитие предпринимательства и относительно свободное движение зарубежных товаров и технологий на внутреннем рынке вызвало конкуренцию среди производителей услуг, что сказалось на их предложении.

Как на спрос, так и на предложение, влияют в значительной степени ценовые факторы. Однако, в отличие от производства товаров, которые могут накапливаться и не реализовываться по стоимости, в сфере услуг нет места переполнения товарного рынка, так как услуга не принимает материальную форму. Здесь может происходить простой мощности предприятия, а это имеет следствием рост затрат на выплату заработной платы работникам, поддержание эксплуатационной готовности машин, оборудования, увеличение налогооблагаемой базы и т.д.

Характерными особенностями рынка жилищно-коммунальных услуг также является возможность его сегментирования, как применительно к территориям, так непосредственно и по содержанию услуг (жилищные и коммунальные). Сегментирование может также идти по принципу определения доли той или иной группы производителей услуг (т.е. в зависимости от формы собственности), а также принадлежности тех или иных групп населения к числу наиболее обеспеченных, имеющих средний уровень доходов, уровень прожиточного минимума и ниже его. Это позволит проводить адресность в оказании льгот по отношению к малоимущим слоям населения, т.е. осуществление принципа обязательной платности идет параллельно с другим принципом (в частности, принцип бесплатности), что не может быть характерным для рынка потребителя.

Существующую в последние годы модель функционирования ЖКХ представляют в основном следующие службы: администрация города, служба заказчика, городские жилищно-эксплуатационные организации,

население, проживающее в муниципальном городском жилищном фонде, а также альтернативные структуры: независимые управляющие компании, ремонтно-эксплуатационные фирмы, население, проживающее в частном или коллективном жилищном фонде. Кроме того, в процессе управления ЖКХ могут участвовать различные специализированные службы, лицензионные структуры, банки, страховые компании.

В основе хозяйственных взаимоотношений в данной модели лежат договорные связи, формируемые на конкурентных началах.

Создание новых организационно-правовых форм управления в сфере ЖКХ – трудный и длительный процесс, зачастую ломающий сложившиеся стереотипы. Отсутствие опыта и определенный психологический настрой руководителей администраций и населения вызывают недоверие к новым предложениям в данной области. Считается, что они тают в себе элементы риска развала сложившейся системы обеспечения населения жилищно-коммунальными услугами. Между тем, практика работы существующих многопрофильных муниципальных предприятий свидетельствует об их консервативной сущности. Несовершенная форма управления этими предприятиями и подразделениями, входящими в их состав и не обладающими юридической самостоятельностью, не обеспечивает надежность работы предприятий, материальную заинтересованность и в целом высокую эффективность системы. В целях успешного решения задач реформирования жилищно-коммунального хозяйства необходимо внедрение новых форм управления ЖКХ.

В этой связи руководство Федерального агентства РФ по строительству и ЖКХ считает необходимым: во-первых, усилить ежегодную федеральную поддержку в виде увеличения государственных капитальных вложений, а также контроль над восстановлением основных фондов и модернизацией объектов жилищно-коммунального назначения, внести необходимые для этого изменения в федеральную целевую программу «Жилище». В прошлом году на реализацию подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» выделено из федерального бюджета около миллиарда рублей, а минимальная потребность составляет от 7 до 10 миллиардов рублей; во-вторых, активно использовать практику предоставления федеральных гарантий по проектам модернизации и развития объектов жилищно-коммунального хозяйства. Необходимо создать условия, чтобы средства консолидированного бюджета привлекали деньги частных инвесторов и были направлены на замену ветхих инженерных сетей и тепловых источников.

При этом, затраты местных бюджетов на производство и дотирование услуг коммунального хозяйства являются доминирующими в составе бюджетных расходов – в ряде городов затраты на ЖКХ составляют 40–50% доходной части бюджета [4]. Скудные муниципальные бюджеты не в состоянии обеспечить потребности населенных пунктов в реконструкции и развитии коммунальной инфраструктуры.

В связи с этим целесообразно пересмотреть структуру финансирования модернизации инфраструктуры коммунального хозяйства, определенную в подпрограмме «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы», в сторону увеличения доли расходов федерального бюджета. На текущий момент финансирование модернизации инфраструктуры коммунального хозяйства из федерального бюджета, определенное в подпрограмме «Жилище», составляет 1% от общей суммы финансирования. Если такая ситуация будет сохраняться, то коммунальные катастрофы с каждым годом будут случаться все чаще в разных уголках нашей страны.

Самое главное, что это позволит привлечь внебюджетные финансовые ресурсы на основе комплексных схем финансирования, обеспечить через регулируемые цены гарантированный возврат инвестиций, согласованность решений и преемственность процедур ценового регулирования, прозрачность финансовых потоков и структуры цены для конечных потребителей. Кроме того, появляется возможность обеспечить своевременные платежи по установленным ценам и финансовую стабильность организаций-производителей услуг в течение всего срока эксплуатации объектов инвестирования.

Реализация инвестиционных проектов на основе изложенных идеологий будет способствовать снижению рисков инвестирования в сферу региональных инфраструктурных систем и в комплексе с применением развитых инструментов страхования рисков может значительно повысить привлекательность инвестиционных проектов, ускорить создание благоприятного инвестиционного климата в сфере ЖКХ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жилищный кодекс Российской Федерации. 188-ФЗ (ред. от 29.12.2006 N 258-ФЗ) от 29 декабря 2004 года.
2. Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства. М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003.
3. Иванищев С. Пути улучшения финансового состояния коммунального хозяйства в России // Финансы и кредит. 2006. № 24.
4. Каменева Е.А., Барулин С.В. Финансы жилищно-коммунального хозяйства. М.: Ось-89, 2003. С. 88.
5. Кесарева Н.М., Улюкаев А. Реформа жилищно-коммунального хозяйства: эволюция или революция // Вопросы экономики. 1997. № 9.

ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

САЙБЕЛЬ Н.Ю., ВИДЯКИНА Н.А.

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.

В статье дается оценка современного состояния продовольственной безопасности России. В настоящее время, имея существенный природный потенциал, Россия попала в явную зависимость по таким продуктам, как мясо, сахар, кормовое зерно, молочные продукты и растительное масло. В связи с этим аграрная сфера России должна бы стать государственным приоритетом в обеспечении продовольственной безопасности. Необходимо также подчеркнуть, что решение продовольственной проблемы в России является важным условием создания атмосферы стабильности и благополучия в стране, гарантий эффективности ее экономики.

Ключевые слова: национальный проект; АПК России; ресурсное обеспечение; уровень продовольственной безопасности

Коды классификатора JEL: Q 16, Q 18

Трансформация экономической системы в России остро поставила перед обществом и государством задачу обеспечения национальной безопасности во всех ее проявлениях, включая, прежде всего, продовольственную безопасность.

Как известно, национальная продовольственная безопасность определяется общим состоянием экономики, при котором независимо от конъюнктуры мировых рынков населению гарантируется стабильное обеспечение продуктами питания в количестве, соответствующем научно обоснованным параметрам, и создаются условия для поддержания потребления на уровне медицинских норм, отвечающего условиям расширенного воспроизводства населения.

Следует отметить, что обеспечение продовольственной безопасности, в первую очередь, зависит от устойчивого развития агропродовольственного комплекса, что особенно важно в условиях глобализации и вступления России в ВТО. Как показывают исследования, в 2007 году продолжилось замедление темпов роста валовой сельскохозяйственной продукции, характерное для сельского хозяйства в последние годы. Следует отметить, что помимо сугубо отраслевых факторов замедления роста в сельском хозяйстве есть еще и макроэкономические причины. Рост цен на нефтепродукты привел к резкому снижению рентабельности зернового производства, что в конечном итоге вылилось в сокращение площадей под зерновыми и большей частью других продуктов растениеводства.

Хороший урожай зерна 2007 года вряд ли будет определять долгосрочную тенденцию на этом рынке. Скорее всего, в дальнейшем рост опять замедлится, поскольку на внутреннем рынке существуют ограничения спроса. А не так давно полученные экспортные преимущества на внешних рынках находятся под угрозой государственной внешнеторговой политики – действующих ограничений на экспорт и перспективы полного запрета экспорта зерна в 2008 году. Ситуация в животноводстве в целом хуже, чем в растениеводстве. Производство основных видов животноводческой продукции либо немного сокращается, либо немного и нестабильно растет.

Как и в сельском хозяйстве в целом, отдельные пищевые отрасли демонстрируют очень разную динамику. Производство некоторых продовольственных товаров превзошло уже уровень советского периода, например, производство растительного масла и сахара. Восстановлен предреформенный уровень по колбасным и макаронным изделиям, по маргарину.

Необходимо отметить, что изменение уровня продовольственной безопасности в России характеризует динамика потребления продуктов питания.

В 1990 году душевое потребление мяса и мясопродуктов в стране составляло около 75 кг, рыбы и рыбопродуктов – 20 кг, молока и молокопродуктов – 387 кг, яиц – 297 штук и т.д. За годы реформ потребление продуктов питания существенно снизилось, исключая хлеб и картофель. В среднем на одного человека потребление мяса сократилось на 25%, молочных продуктов – на 38%, яиц – на 12%, рыбы – на 39%, сахара – на 17%.

Фактическое потребление продуктов питания значительно уступает медицинским нормам. Так, среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов в 2007 году составило 56,5 кг при нормативной норме 83 кг. Россияне вынужденно замещают в своем рационе мясопродукты продовольственными товарами более низкой ценовой категории, в первую очередь, картофелем и хлебопродуктами. Такое положение явилось следствием падения платежеспособности населения страны. В то же время показатель потребления картофеля жителями нашей страны из года в год увеличивается, что происходит на фоне снижения рекомендуемой РАМН нормой его потребления.

Сегодня средний россиянин потребляет вдвое меньше мяса, чем жители ведущих стран ЕС (около 90 кг) и практически втрое, чем средний американец, австралиец или датчанин (около 110 кг). Наряду с этим уровень потребления мяса и мясопродуктов неравнозначен по экономическим районам страны, так если в Центральном районе он выше общероссийского (в основном за счет доли Москвы и Московской области), то в Северном и Северо-Кавказском районах – практически на четверть ниже [4, с. 3].

Как показывают исследования, среднее энергетическое содержание потребляемых продуктов снизилось с 3300 ккал в сутки на человека в 1990 году до 2554 ккал в 2006 году [3]. Известно, что большинство населения России страдает из-за нарушения структуры пищевого рациона, обусловленного недостаточным потреблением белков, витаминов, необходимых микроэлементов. Вместе с тем необходимо помнить, что среднесуточное потребление продуктов должно составлять 3000 ккал (по нормативам ФАО) [1, с. 14].

К сожалению, как отмечалось ранее, основным источником калорийности питания в России в настоящее время являются хлебные продукты и картофель. Это помимо нецелесообразности по пищевкусовым свойствам неоправданно и по медицинским предписаниям.

Последние годы в России особую остроту приобрела проблема безопасности продуктов питания для потребителей, что связано с увеличением поступления на продовольственный рынок некачественных, фальсифицированных и опасных для здоровья продуктов. По оценкам Национального фонда защиты прав потребителей, на мелкооптовых и продовольственных рынках до 85% продуктов питания в той или иной степени фальсифицированы. В настоящее время отмечено ухудшение качества значительной части как импортных, так и отечественных продуктов питания.

В настоящее время качество продуктов питания не всегда соответствует санитарным нормам, вследствие чего ежегодно большой процент продукции забраковывается специальными службами или снижается в сортности. Положительным является снижение брака в 2007 году по таким отечественным продуктам питания, как мясо и птица, рыбная продукция, колбасные изделия, кондитерские изделия, майонез. Что касается импортной продукции, то в 2007 году увеличился процент брака цельномолочной продукции, мяса, макаронных изделий, кондитерских изделий и животного масла.

Проблема обеспечения россиян отечественными продуктами питания может быть решена при достижении определенных показателей. Согласно экспертным оценкам, с учетом климатических и других особенностей России необходимо производить ежегодно: зерна – 135 млн. тонн, семян подсолнечника – 3,8 млн. тонн, сахарной свеклы – 45,5 млн. тонн, овощей – 16-19 млн. тонн.

Отечественные производители должны поставлять ежегодно скота и птицы в живом весе 24-30 млн. тонн, молока – 60-65 млн. тонн, яиц – 52-55 млрд. штук. Перерабатывающим предприятиям агропромышленного комплекса страны необходимо производить мяса, включая субпродукты первой категории, – 4-4,5 млн. тонн, сахарного песка из сахарной свеклы – 4 млн. тонн, растительного масла – 1,2 млн. тонн, маргарина – около 1 млн. тонн, рыбной продукции – примерно 450 тыс. тонн.

Это вполне реальные цифры, если иметь в виду, что Россия владеет 50% черноземов, российскими учеными выведены высокоурожайные сорта пшеницы и других зерновых культур, не уступающих по урожайности лучшим сортам Запада, выведены высокопродуктивные породы крупного рогатого скота, породы курей с высокой яйценоскостью и т.д. И сегодня еще сохраняются хозяйства, где получают высокие урожаи зерновых, высокие надои и производят высококачественное мясо в больших объемах.

Для достижения показателей, обеспечивающих продовольственную безопасность, необходимо восстановить сельскохозяйственное машиностроение и оснастить сельское хозяйство современной техникой. В настоящее время годовое производство тракторов сократилось почти до 10 тысяч (в среднем в 22 раза), плугов – до одной тысячи. Культиваторов выпускается меньше в 31 раз, сеялок – в 39 раз, комбайнов зерноуборочных в 66 раз, кормоуборочных – в 44 раза. Производство многих других видов техники вообще приостановлено. Уменьшилось число предприятий, производящих сельскохозяйственную технику. Энерговооруженность села снизилась более чем в 3 раза. При этом понятно, что наличие техники имеет первостепенное значение в повышении производительности труда, снижении себестоимости продукции и вообще в увеличении производства продуктов питания.

Как показывают исследования, АПК страны продолжает разрушаться. В ходе реформ особенно пострадала основа всего сельского хозяйства – утрачивается плодородие почвы, не получающей удобрений. Минеральных удобрений вносится 26% от уровня 1990 года, органических – 25,7%. Вывоз более чем 90% минеральных удобрений за рубеж при остром дефиците их в России противостоит естественен. За годы реформ посевная площадь сельскохозяйственных культур уменьшилась на 41 млн. га или на 34,8%. Посевы зерновых культур уменьшились почти на 20 млн. га, т.е. на 33,7%.

Следует помнить, что на степень продовольственной безопасности оказывают влияние не только внутриэкономические факторы, такие как состояние отечественного сельского хозяйства, потребление основных продуктов питания на душу населения, калорийность питания и другие. Важное место в обеспечении продовольственной безопасности страны занимает внешняя торговля. Так, объем внешнеторгового оборота продовольствия в России в последние годы постоянно растет, и 2007 год не стал исключением. Причем такой рост обеспечивается за счет увеличения, как импорта, так и экспорта, но при этом экспорт растет быстрее. Если раньше увеличение экспортных поставок было связано в основном с падением курса рубля, то в настоящее время этому способствует то, что отечественный аграрный сектор смог укрепить свои позиции на мировых рынках по ряду продуктов. Импорт продолжает увеличиваться благодаря продолжающемуся росту потребительского спроса на фоне замедления темпов роста в отечественном аграрном секторе.

Россия по-прежнему сохраняет традиционное положение нетто-импортера сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Необходимо отметить, что товарная структура импорта претерпела некоторые изменения за последние годы. После введения мясных квот в 2003 году импорт мяса (за исключением говядины) сократился, но уже в 2005-2006 гг. вновь стал восстанавливаться. Причем импортные поставки мяса превышают установленные объемы квот. Мясо по-прежнему остается основной статьей среди других ввозимых в Россию продовольственных товаров и занимает около 20% всего агропродовольственного импорта. Внешнеторговая политика государства оказала также влияние на динамику импорта сахара. Установленный с 2003 года механизм применения переменного импортного тарифа в отношении сахара-сырца, хотя и имел определенные недостатки, тем не менее, привел к ограничению импорта, что, в свою очередь, способствовало бурному развитию отечественного производства сахарной свеклы, особенно проявившемуся с 2006 года.

В настоящее время продовольственное обеспечение населения мясом скота и птицы в основном осуществляется за счет импортных поставок. Поэтому необходимо разрабатывать мероприятия по развитию собственного производства основных продуктов животноводства.

В 1990 году уровень обеспеченности продовольствием был достаточно высок. В 1995 и 2000 гг. наблюдается значительное его снижение по основным видам продуктов, кроме хлеба и картофеля.

Уровень обеспеченности населения продуктами питания в 2007 году не превзошел значения 1990 года, кроме хлеба и картофеля. Как было отмечено выше, это объясняется, прежде всего, неплатежеспособностью населения, снижением покупательной способности и денежных доходов. Как показывают исследования, население страны обеспечивается продуктами питания отечественного производства примерно на 50-52% [2].

В 2007 году наблюдается недостаточное производство основных видов продовольствия, за исключением сахара, картофеля, масла растительного. Производство яиц почти покрывает рациональную потребность в них.

Единственным путем быстрого восполнения недостатка продуктов питания является ввоз извне. В настоящее время на ввоз импортного продовольствия правительство России ежегодно затрачивает около 22–26 млрд. долл. [2]. Необходимо помнить, что граница продовольственной безопасности находится на уровне импорта 18-25% потребности.

Таким образом, произведенное сопоставление еще раз показывает, что страна утратила продовольственную безопасность. Для обеспечения рациональных норм потребления продуктов в 2007 году необходимо было ввозить 5,9 млн. т мяса и мясопродуктов, 23,5 млн. т молока и молочных продуктов, 4,3 млн. т овощей.

Итак, результаты анализа продовольственной безопасности России свидетельствуют, что:

- продовольственная безопасность в оценке по физической доступности, т.е. наличию продовольственных ресурсов, стабильно превышала критический уровень, составляющий 60% от потребности в них;
- при фактическом среднесуточном потреблении в 2554 ккал продовольственная безопасность обеспечена на 73% при медицинской норме потребления – 3500 ккал;
- экономическая доступность продовольствия характеризуется все еще сохранением относительно высокой доли расходов на питание в доходах населения, несмотря на рост покупательной способности по большинству видов продуктов;
- структура потребления продовольствия по качественным параметрам улучшилась. Так, в 2006 году среднесуточное количество потребляемых питательных веществ по отношению к нормативным параметрам по белкам составило 74%, жирам – 82%, углеводам – 68%. Однако структура потребления продовольствия требует дальнейшего совершенствования в целях сбалансированности рациона по животным белкам (мясу, молоку, рыбе).

Следовательно, обеспечение продовольственной безопасности России на данном этапе и в перспективе требует реализации ряда конкретных мер. Выработать и принять их непросто, для этого необходимы совместные действия государственных органов и хозяйствующих структур и, безусловно, определенное время. Но без этого невозможно обеспечить продовольственную безопасность страны. Гарантом обеспечения продовольственной безопасности страны должна стать реализация мер, предусмотренных Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бачурин А. Концепция воспроизводства и улучшение жизни народа // Экономист. 2001. № 10. с. 13-19.
2. Кашин В.И. Серьезная угроза продовольственной безопасности страны // URL: <http://www.kprt.ru>.
3. Коломийцев Н.В. Перспективы развития сельскохозяйственного производства // URL: <http://kolomeitsev.ru>.
4. Куштавкин Д.Е. Современное состояние государственного рынка мяса и продуктов мясопереработки // URL: <http://ej.kubagro.ru/2007/03>.
5. Российская экономика в 2007 году: Тенденции и перспективы (выпуск 29). М.: ИЭПП, 2007. 657 с.

БЛОК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И БИЗНЕСОМ В ЦЕЛОМ

ДОРОХОВА Е.Е.

НОУ ВПО Северо-Кавказский институт, доцент кафедры Финансов, налогов и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, 355037, г.Ставрополь, ул. Доваторцев, 38.

В настоящей статье рассмотрена эффективность управления денежными потоками, как оценка эффективности бизнеса в целом. Даны базовые понятия, методы и блочная система управления денежными потоками. Предложены принципиально новые подходы к определению страхового товарного запаса.

Ключевые слова: денежный поток; положительный денежный поток; отрицательный денежный поток; денежные средства; товарные запасы; дебиторская задолженность; финансовый эффект; прибыль по балансу

Коды классификатора JEL: M 41, M 10

В подавляющем большинстве случаев собственники формируют свое представление об эффективности бизнеса по данным динамики прибыли. Однако условность расчета прибыли и возможность делать это лишь периодически приводят к необходимости применения ряда дополнительных факторов. В их числе критерии, основанные на денежных потоках. Подобный критерий более реалистичен, нежели ориентация на рассчитанную со многими условностями прибыль.

Успех управления денежными потоками состоит в системности действий, обусловленных основными стратегическими установками:

- увеличивать объем денежных средств;
- быть уверенным, что имеющиеся денежные средства используются оптимальным образом.[3]

Программа достижения наибольшего финансового эффекта в управлении денежными потоками и бизнесом в целом состоит из трех основных блоков:

- эффективное управление товарными запасами с целью экономии денег
- сбор дебиторской задолженности и сокращение финансового цикла;
- постоянное управление деньгами.

Первый блок основан на эффективном управлении товарными запасами в целях экономии денег.

Финансовый успех коммерческой фирмы показатели ликвидности и платежеспособности напрямую зависят от того, на сколько быстро средства, вложенные в запасы, превращаются в живые деньги. Основная цель анализа оборачиваемости запасов – определить те товары, у которых скорость цикла «товар – деньги – товар» минимальна и принять верное управленческое решение об оптимальных остатках товарных запасов. Но надо помнить, что сама по себе оборачиваемость ни о чем не говорит нужно отслеживать динамику коэффициента оборачиваемости, учитывая следующие негативные факторы:

- коэффициент уменьшается – идет затоваривание складов;
- коэффициент растет или очень высокий (срок хранения меньше одного дня) – работа с «колес», что чревато отсутствием товара на складе.

Дело в том, что запасы принципиально имеют тенденцию к росту. Таков закон бизнеса. Но этот рост может быть оправдан только адекватным ростом объемов продаж так, чтобы оборачиваемость запасов не снижалась. В идеальном для финансиста смысле объем товаров на складе должен быть равен нулю. Обнуление же товарного запаса, особенно для торговых фирм очень опасно. Этот путь не реален.

Что касается оптимизации товарного запаса, то тут подход один – нужно привозить не много и не мало, а столько, сколько позволяет фирме минимизировать свои затраты и обеспечить непрерывный процесс торговли.[5]

В мировой практике для подобных расчетов используется Модель Уилсона. Она помогает найти оптимальное для заказа количество продукта для запасов, при котором издержки на его отработку и хранение минимальны. Это называется – «экономически обоснованный заказ». [1]

И если фирма имеет дело с постоянно продающимися товарами повседневного спроса – эта модель прекрасно работает. Однако, тот факт, что модель применяется только для одного вида товара, делает эти расчеты очень трудоемкими.

Можно ли найти альтернативные варианты оптимизации поставок и целесообразности страхового запаса товаров, характерные для нашей реальной экономики? Можно.

Учтем, что менеджеры, чтобы понравиться клиентам часто используют принцип «У нас все есть!». В результате одних товаров катастрофически не хватает, а другие залеживаются до уценки. Поэтому необходимо рассчитать уровень запасов товара на конец отчетного периода (Ус.з.).

$$\text{Ус.з.} = Д * Тз / Т0 \quad (1),$$

где: Д – количество дней; Тз – товарный запас на конец отчетного периода; Т0 – товарооборот за период.

Этот показатель характеризует обеспеченность запасами на определенную дату и показывает, на сколько дней торговли (при сложившемся товарообороте) хватит этого запаса. На основе этих данных и определяется прогноз на страховые необорачиваемые запасы.

Какое же количество оборотов запасов можно считать оптимальным? Английский экономист Чарльз Боденстап проанализировал большое количество результатов торговых компаний и обобщил результаты в следующей формуле:

«ожидаемое количество оборотов (норма оборачиваемости) = $12 / (k * (OF + 0,2 * L))$ (2), где: OF – средняя частота заказа в месяц (т.е. время между заказами поставщику); L – средний период доставки в месяц (т.е. время между заказом и поставкой); k – коэффициент, который обобщает действие прочих факторов, влияющих на теоретическое количество оборотов.

Вот эти факторы:

- необходимость хранения медленно оборачиваемых запасов в целях маркетинга;
- большие, чем требуется, покупки товаров в целях получения скидок при покупке за большой объем;
- ненадежность поставщика;
- затоваривание в целях промоушн и др.

Если эти факторы находятся на обычном уровне, то коэффициент должен быть около 1,5. Если же один или несколько факторов имеют экстремальный уровень, то коэффициент принимает значение 2,0» [7].

Но практика западных компаний сильно отличается от российских условий. Наш рынок во многом зависит от объемов и сроков поставок, надежности поставщика, особенностей логистики, роста рынка и спроса на товар. Если поставщики местные и оборот высокий, то коэффициент оборачиваемости может приближаться к 40 оборотам в год. Если в поставках наблюдаются перебои и спрос колеблется, то нормальным будет коэффициент оборачиваемости 10-12 оборотов в год. Понятно, что слепо следовать нормативам в условиях не стабильного рынка не следует. Необходимо увязать между собой все параметры: оборачиваемость, оптимальный заказ, коэффициент вариации, страховой запас.

Эффективность управления товарными запасами определяется все же не только оборачиваемостью и оптимизацией страховых запасов. Здесь играют роль и множество других факторов, касающихся сокращения запасов с целью экономии денег: разрешение компромисса между объемом товарных запасов и уровнем обслуживания клиентов; оптимизация объема закупки партии товаров; внедрение системы учета и контроля запасов, которая работает в режиме реального времени и реальной ценности; выбор системы учета запасов, наиболее подходящей для предприятия (LIFO, FIFO); непрерывная оценка реальной стоимости запасов на складе; избавление от устаревшего товара на складах путем продажи с большими скидками или простого списания; контроль издержек, связанных с товарными запасами; внедрение современных управленческих приемов регулирования запасов; оптимизация ассортимента продукции с точки зрения сокращения объема запасов. [6]

Второй основной блок управления денежными потоками включает в себя сбор дебиторской задолженности и сокращение финансового цикла. Главная задача в части обеспечения сбора дебиторской задолженности состоит в тщательном анализе всех клиентов и выявлении причин несвоевременной оплаты счетов фирмы.

Понятно, что сбор дебиторской задолженности близко сопрягается с маркетинговой деятельностью предприятия. Маркетинг отбирает и воспитывает клиентов. Необходимо отслеживать, чтобы эти действия маркетологов были устремлены на пополнение денежного пула компании.

Основные направления сбора дебиторской задолженности: анализ и систематизация информации по всем клиентам фирмы, включая потенциальных заказчиков; установление системы скидок в случае досрочной оплаты счетов фирмы; разработка системы юридических мер, предупреждающих недобросовестных клиентов; подача заявлений в арбитражный суд о признании клиента банкротом; применение факторинга с целью получения части непогашенной в срок дебиторской задолженности; внедрение системы ответственности менеджеров по продажам за несвоевременную оплату их клиентами счетов фирмы; отказ от обслуживания неплатежеспособных клиентов.

Приведем некоторые общие правила, позволяющие более четко управлять дебиторской задолженностью

1. Контроль за состоянием расчетов с покупателями и подрядчиками по просроченным (отсроченным) платежам.
2. Ориентация на большое число покупателей (их диверсификация) с целью снижения риска неуплаты за товары и услуги одним или несколькими крупными покупателями.
3. Наблюдение за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторов над кредиторами создает серьезную угрозу финансовой устойчивости предприятия (максимальное значение данного соотношения равно 1,0), что требует привлечения дополнительных источников заемного финансирования.
4. Оплата товаров постоянными клиентами в кредит (отсрочка платежа), причем его размеры зависят от ряда факторов, в частности от финансового положения поставщика, устойчивости связей с последним и др.;
5. Синхронизация денежных потоков (притока и оттока денежных средств), то есть максимально возможное приближение по времени получения дебиторской и погашение кредиторской задолженности. Это позволяет уменьшить остаток денег на расчетном счете, сократить банковский кредит и

расходы по обслуживанию долга.

6. Снижение объема денежных средств, находящихся в пути, посредством использования электронных чековых переводов.
7. Продажа дебиторской задолженности специальным факторинговым компаниям или банкам, которые занимаются ее взысканием с клиентов предприятия.
8. Селективность – определение групп или видов товаров с указанием периодов, в которые они не отпускаются в кредит, то есть реализуются только за наличные деньги.

Все эти меры способны увеличить оборачиваемости дебиторской задолженности и сократить финансовый цикл.

Третий блок управления денежными потоками – непрерывное повседневное управление деньгами. Этот процесс постоянный, который заключается в их ежедневном контроле и анализе. Важность сбалансированного повседневного управления деньгами трудно переоценить. Перекосы в одну (агрессивную) или другую (инертную) сторону может вызвать негативные последствия в целом для компании.

Основные задачи и проблемные вопросы, представляющие содержание повседневного управления деньгами это:

- оперативное бюджетирование дневных платежей;
- ежедневные отчеты по денежным средствам;
- рациональное погашение счетов к оплате;
- выплата обязательных платежей;
- использование системы электронных переводов;
- использование кредитных карточек.

В процессе налаживания повседневного управления деньгами важно соблюсти два принципа:

- 1) в начале каждого дня необходимо твердо знать, кому и за что придется платить, и в конце каждого дня не менее твердо знать, кому и за что фактически уплачены деньги;
- 2) постараться избегать проведения операций с наличными деньгами (банкнотами и монетами). [3]

Выполнение первого принципа должны обеспечить оперативное планирование и текущий анализ денежных потоков. При этом необходимо помнить о системе погашения кредиторской задолженности. Следует иметь в виду два обстоятельства. С одной стороны, при регулярной задержке платежей репутация компании может быть безнадежно испорчена. С другой стороны, просроченная кредиторская задолженность является дополнительным источником денежных средств предприятия.

Второй принцип повседневного управления деньгами – по возможности избегать использования банкнот и монет. Многие отечественные предприятия, особенно крупные, постепенно переходят на выплату заработной платы с помощью депозитных карточек. Для возмещения представительских и командировочных расходов банки усиленно рекомендуют корпоративные депозитные и кредитные карточки. Использование «карточной» системы расчетов позволяет существенно экономить время и усилия работников в процессе повседневного управления деньгами.

Основная цель – выигрыш во времени получения денег. Эта цель преимущественно достигается высокоавтоматизированной системой повседневного управления деньгами. Все это увеличивает оборачиваемость денег для обеспечения операционной деятельности, что позволяет высокоэффективно использовать деньги в процессе инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Другим направлением повседневного управления деньгами является определение оптимальной суммы денежной наличности. Так как в процессе осуществления своей деятельности организации необходим базовый запас денежных средств для текущих платежей; требуются дополнительные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов; целесообразно располагать определенной суммой свободных денежных средств для обеспечения возможного расширения масштабов производственно-коммерческой деятельности.

Необходимая потребность в денежных средствах определяется, как среднее между максимальным и минимальным денежным остатком.

Основу механизма управления денежными потоками организации составляет их прогнозирование.

Прогноз денежных потоков заключается в определении возможных источников поступления и направлений расходования денежных средств.

Методика прогнозирования денежных потоков включает следующие операции:

- прогнозирование денежных поступлений за период;
- прогнозирование оттока денежных средств;
- расчет чистого денежного потока (излишка или недостатка денежных средств);
- исчисление общей потребности в краткосрочном финансировании.

В случае возникновения дефицита денежной наличности необходимо:

1. Оптимизировать управление дебиторской задолженностью.
2. Отложить или приостановить капитальные вложения в основные фонды и нематериальные активы.
3. Рассмотреть возможность предоставления покупателям скидок с цены товаров в случае ранней предоплаты.
4. Оценить возможность совершения бартерных сделок при отсутствии реальной перспективы получения от покупателей денежной выручки.
5. Сократить продажи в кредит

6. Добиться более благоприятных условий получения товарного кредита у поставщиков в форме отсрочки платежа
7. Использовать скидки, предоставляемые поставщикам с цены товаров, для более быстрой реализации последних.
8. Изучить возможность получения дополнительных ссуд коммерческих банков на приемлемых для заемщика условиях.

Процесс планирования предполагает обязательное существование механизма обратной связи, который бы позволял обновлять и изменять прогноз в свете новой информации и (или) нового восприятия ситуации. Финансовый менеджер должен понимать, что этот процесс сам по себе является важнейшим аспектом краткосрочного управления движением денежных средств. Окончательный план не может быть догмой. Он служит только для выбора направления действий и подлежит постоянной корректировке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. Пособие / И.Т. Балабанов 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк - К.: Ника-Центр, Эльга, 2003.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк К.: Ника-Центр, 2006.
5. Гаджинский А.М. Практикум по логистике / А.М. Гаджинский М.: Дашков и Ко, 2005.
6. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук – 2-е издание, стереотип. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005.
7. Сысоева С.В. Книга директора магазина / С.В. Сысоева СПб.: Питер, 2006.

ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К РЕФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ЖКХ В КОНТЕКСТЕ ПРОВОДИМЫХ РЕФОРМ **ВИДЕРКЕР Н.В., ТИТОВ Р.В.**

*Видеркер Н.В. Ставропольский государственный университет, доцент,
кандидат экономических наук, e-mail: viderker@yandex.ru;
Титов Р.В. Ставропольский государственный университет,
аспирант кафедры «Финансы и кредит», e-mail: phantom002@mail.ru.*

В статье проводится систематизация проблем реформирования в жилищно-коммунальной сфере, обоснование принципов, методов и технологической последовательности проведения конкретных мероприятий. Даны рекомендации по внедрению экономического механизма, включающего государственные и муниципальные финансовые ресурсы, средства населения и коммерческие инвестиции. Наибольший интерес представляет положение о необходимости реформирования ЖКХ во взаимосвязи с реформами всех других сфер города, региона, не исключая взаимосвязи с социальными, экономическими, политическими и другими реформами.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; реформа; инвестиционный механизм; принципы; проблемы; факторы; государство; инвестиционная политика; бюджет; инфраструктура; ипотека

Коды классификатора JEL: R 11, R 53

Функционирование жилищно-коммунальной сферы сопровождается взаимодействием между отдельными элементами, характеристики которых оказывают значительное влияние на ее развитие. Исследование стратегий развития отрасли, анализ воздействия на нее внешних факторов, оценка эффективности инвестиционного механизма во всех ее сегментах, учет специфических особенностей жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) показывают, что при выборе стратегии развития данной сферы важную роль играет оценка возможных сценариев.

Развитие и успешное функционирование инвестиционного жилищно-коммунального хозяйства, как впрочем, и всей рыночной экономики в целом, осуществляется с соблюдением определенных принципов. Выявление и оценка степени их реализации позволяет определиться и с уровнем развития рыночных отношений в стране и процессом формирования сферы ЖКХ и ее инфраструктуры.

Важнейшими принципами реформирования системы служат: целенаправленность, системность и комплексность, социальная ориентация, эффективность и ряд других. Все эти принципы хорошо известны

науке и практике, тем не менее, по мнению Бузырева В.В., Чекалина В.С. [1] до сих пор их не удавалось последовательно проводить в жизнь в ходе реформ в России, что имело вполне конкретные негативные социальные и экономические последствия.

Глубокая научно-методическая проработанность реформы в жилищно-коммунальной сфере, обоснование принципов, методов и технологической последовательности проведения конкретных мероприятий является важнейшим условием ее результативности и эффективности.

Комплексность и социальная направленность отражены в принципах, выделенных Д.Г. Родионовым [4]:

1. Реформу ЖКХ следует рассматривать как одно из важнейших направлений социально-экономического развития российского общества.
2. Реформа ЖКХ является одним из важнейших факторов социальной защиты населения и стабилизации социально-экономических процессов.
3. Реформирование ЖКХ имеет двойственную природу: развитие рыночных отношений и социальная защита уязвимых слоев населения.
4. Государство несет ответственность за проведение реформы, определяет концепцию и этапы ее проведения.
5. Концепция реформирования ЖКХ должна включать комплекс мероприятий: экономических, организационных, информационных, социально-психологических и т.д. Важное значение имеет психологическая подготовленность и информированность людей о проводимых преобразованиях.
6. Реформа должна строиться на тщательно выверенной правовой и нормативной основе.
7. Учитывая масштабность проводимой реформы, территориальные (региональные) различия в социально-экономических, демографических и географических условиях, темпы проведения реформы должны быть дифференцированы по субъектам РФ и муниципальным образованиям.

Основные принципы проведения институциональных преобразований муниципального жилищно-коммунального комплекса сформулированы Л.В. Черепановым:

1. Экономическая обоснованность, что означает важность выбора таких форм институциональных преобразований, которые бы императивно исходили из необходимости относительного снижения доли бюджетных ассигнований на содержание предприятий ЖКК, предполагали бы привлечение внешних инвестиций на приемлемых для отрасли условиях, экономичное ведение хозяйствования.
2. Конкурентность, следование которому означает, что местные администрации главное внимание обращают на привлечение в сферу ЖКК собственников, предлагающих наиболее эффективные программы реформирования предприятий, а также соответствующие гарантии их выполнения.
3. Управляемость, что означает сохранение контроля местных органов власти над деятельностью приоритетных для территории предприятий ЖКК путем участия в их капитале, использования договорных форм взаимодействия.
4. Корпоративность, следование которому предполагает, уже на стадии приватизации, учет необходимости будущей кооперации (интеграции) с предприятиями данной и смежной отраслей.
5. Развитие конкурентной среды.

Системный подход, в свою очередь, предусматривает использование принципов комплексности, преемственности. По мнению Чекалина Е.В. рассмотрение реформы в жилищно-коммунальном комплексе должно осуществляться во взаимосвязи с реформами всех других сфер города, региона, не исключая взаимосвязи с социальными, экономическими, политическими и другими реформами. Реализация принципа управляемости программой данной реформы предполагает создание специального организационного аппарата и необходимых организационно-методических документов, регламентирующих порядок и определяющих персональную ответственность участников программных работ [3].

Принцип оптимальности ориентирует на получение максимальных результатов от осуществления реформы сферы ЖКХ путем выбора наилучшего из рассматриваемых вариантов, позволяющего достичь поставленных целей с наименьшими затратами времени и ресурсов. Из принципа гласности следует необходимость привлечения к рассмотрению программных документов реформы сферы ЖКХ ученых и специалистов, а так же информирования населения о ходе работ, связанных с проведением реформы.

В ходе реформирования ЖКХ стали выявляться проблемы, вызванные непроработанностью концепции реформы или её ненадлежащим исполнением. Как, качество проживания населения в значительной мере определяется надежностью работы систем инженерного оборудования, так на сегодняшний день планово-предупредительный ремонт сетей и оборудования систем водоснабжения и коммунальной энергетики заменен аварийно-восстановительными работами, единичные затраты на проведение которых в 2,5-3 раза выше, чем затраты на плановый ремонт таких же объектов. Это ведет к лавинообразному накоплению недоремонта и снижению надежности работы всех систем. Утечки и неучтенный расход воды в системах водоснабжения составляют в год в среднем по России 15% от общего объема всей подачи на город [3].

Нами сделана попытка систематизации проблем реформирования ЖКХ. Так, ряд авторов выделяют в проведении реформы такие недостатки, как несбалансированность тарифной политики, отсутствие заинтересованности в сокращении потерь тепла, воды, электроэнергии и газа, и высокая доля в бюджетах регионов расходов на ЖКХ.

Следствием этого является появление двух имеющих негативный характер тенденций в поведении поставщиков услуг. Первая тенденция – ориентированность производителей услуг на затраты, которая выражается в стремлении обосновать более высокий уровень расчетной цены путем завышения затрат, включаемых в себестоимость, а также размера средств, необходимых для развития производства, что негативно

отражается на уровне эффективности коммунального производства. Вторая тенденция – противостояние предприятий политике ресурсосбережения, проявляющееся в стремлении отпускать потребителям большее количество продукции (услуг), не считаясь с фактическими потребностями в коммунальных услугах. В основе этих тенденций лежат экономические интересы производителей. Следовательно, необходимо создание новых экономических механизмов, которые обусловят заинтересованность предприятий ЖКХ в снижении издержек, повышении эффективности и качества обслуживания.

Главными факторами, тормозящими реализацию реформы, по мнению П.П. Бочарова являются следующие:

1. Накопившийся за годы советской власти объем «недоремонта» жилищного фонда из-за не проведенных своевременно ремонтно-восстановительных работ.
2. Низкий уровень жизни населения, не позволяющий в полном объеме возмещать затраты на эксплуатацию жилищного фонда.
3. Использование устаревших технологий по сбору и обработке информации о жилищном фонде, расчету коммунальных платежей, расчетам с арендаторами, сведений о проживающих и т.п.
4. Отсутствие оперативности в получении информации из разных звеньев жилищно-эксплуатационной организации, и как следствие, трудности осуществления контроля деятельности предприятий.

Это далеко не полный перечень причин, тормозящих реализацию основных положений реформы. Тем не менее, следует искать научно обоснованные пути ее реализации. Следует считать, что нельзя отказывать в финансировании отрасли из государственного бюджета, только эти ассигнования должны быть научно обоснованными и адресными.

Следующим фактором можно назвать структуру управления муниципальным жилищно-коммунальным комплексом края. В её составе собственник жилищного фонда, других объектов недвижимости, заказчики жилищно-коммунальных услуг и подрядные организации, обеспечивающие предоставление жилищно-коммунальных услуг. Однако введение новой системы управления привело к двойному взиманию НДС при разделении функций заказчика и подрядчика. Следует отметить также, что существуют более совершенные модели управления, способствующие привлечению и эффективному использованию инвестиций в управляемой подсистеме.

К факторам внешней среды, определяющим эффективность работы, на наш взгляд, относятся:

1. Жилищный фонд, находящийся в частной собственности.
2. Потребители, включая население с низким среднедушевым доходом.
3. Конкуренты, которые в ЖКХ практически отсутствуют. В муниципальном хозяйстве Ставропольского края только начинает формироваться конкурентная среда путем проведения конкурсов на получение заказа подрядными организациями. Монополизм в ЖКХ усугубляет положение потребителей, но создает преимущества малоэффективным муниципальным предприятиям.
4. Поставщики материалов, оборудования и технологий для предприятий ЖКХ – это отечественные и зарубежные предприятия и торговые посредники, которые могут поставлять на рыночных условиях продукцию различного качественного уровня, в том числе, основанную на новейших научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках. Следует особо выделить поставщиков энергоресурсов, таких как электроэнергия, газ, мазут, которые, являясь монополистами, ориентируются на уровень мировых цен, что в сочетании с низкой платежеспособностью населения создает сложности в стабилизации финансово-экономического механизма ЖКХ.
5. Банки, предоставляющие кредиты также на рыночных условиях.
6. Учреждения образования, осуществляющие подготовку и повышение квалификации специалистов высшего и среднего звена, а также рабочих и служащих. К ним относятся такие крупнейшие учебные заведения как Российская академия государственной службы, Ставропольский государственный университет, Северо-Кавказский государственный технический университет, другие экономические, финансовые, строительные, технические ВУЗы и техникумы. Однако уровень оплаты труда в ЖКХ приводит к тому, что часть подготовленных специалистов идет на работу по другому профилю и, наоборот, на жилищно-коммунальных предприятиях нередко работают выпускники непрофильных учебных заведений.
7. Органы государственного управления. К ним относятся государственные органы общего управления Госдума РФ, Правительство РФ, Министерство экономического развития и торговли, Министерство финансов. Специализированным органом управления является департамент строительства и ЖКХ Министерства регионального развития. Деятельность органов государственного управления – важнейший фактор внешней среды. На наш взгляд, именно недостаточное управляющее и регулирующее воздействие государства на систему ЖКХ в условиях плановой экономики и особенно в 90-е годы привело к кризисному состоянию факторов внутренней среды этой отрасли российской экономики.

Инвестиционная политика и инвестиционный механизм жилищно-коммунального хозяйства, во-первых, является составной частью социально-экономической политики, включающей экономические, социальные и экологические цели и пути их достижения; во-вторых, инвестиционно-строительная политика на региональном уровне призвана обеспечить улучшение качества жизни населения, что, несомненно, говорит о ее объективной необходимости [6].

Наиболее важными составляющими инвестиционной деятельности на региональном уровне являются следующие:

- создание условий привлекательности инвестиционной деятельности в конкретном регионе;
- выявление и характеристика инвестиционного потенциала данного региона;

– выявление конкретных хозяйствующих субъектов, способных в планируемом периоде обеспечить инвестирование.

Реализация первого уровня обеспечивается органами представительной и исполнительной власти территорий, создание с использованием собственных финансовых ресурсов соответствующей инфраструктуры (дороги, газоснабжение, электрификацию, телефонизацию, тепло- и водоснабжение).

Кроме того, региональные власти должны обеспечить создание кредитных и страховых организаций, организовать торги финансовых и строительных услуг и обеспечить формирование информационной базы (банка данных рыночной информации), которая должна быть доступной для всех пользователей.

Очевидно, что государство самостоятельно не способно в необходимом объеме финансировать отрасль жилищно-коммунального хозяйства. Во-первых, средства федерального и регионального бюджетов ограничены; во-вторых, из-за отсутствия должных механизмов эффективность таких вложений низкая, тогда как только эффективные инвестиции, приносящие отдачу в минимальные сроки, способны переломить тенденцию спада в производстве, обеспечить рост реальных доходов предприятий, населения и бюджета.

Формирование и функционирование инвестиционного механизма в сфере ЖКХ проходит через постепенную замену бюджетного подхода рыночно ориентированным. Причем этот процесс происходит как через внедрение рыночных элементов в бюджетные схемы, так и через создание новых рыночных схем и подходов в решении этого вопроса.

Обобщая все схемы инвестирования в жилищно-коммунальное хозяйство, и учитывая принципы и подходы к формированию и функционированию инвестиционного механизма в жилищном строительстве, можно говорить о трех основных составляющих системы инвестиционной активности в этой сфере: государственных и коммерческих инвестициях, а также ипотечном кредитовании, и преодолении существующих здесь проблем.

Все схемы, которые были созданы в последние годы в России, можно свести к нескольким блокам. Распределение по блокам зависит от того, насколько в той или иной схеме задействованы различные ресурсы, сколько в ней участников и какова ее перспективность.

Первый блок представляет собой схемы с использованием средств бюджетов различных уровней, таких как, программы реформирования жилищно-коммунальной сферы регионов, финансируемые полностью или частично за счет региональных и местных бюджетов.

Второй блок характеризуют денежные средства населения: ипотека, участие в программах долевого строительства; продажа жилья с рассрочкой платежа до окончания строительства; получение сотрудниками жилищных ссуд на своем предприятии, заинтересованных в привлечении молодых специалистов и удержании высокопрофессиональных кадров, ипотечное кредитование и др.

Очевидно, что ни государство, ни население самостоятельно не способны в необходимом объеме финансировать жилищную отрасль. Ведь инвестиции из федерального бюджета направляются преимущественно на реализацию федеральных целевых программ по обеспечению жильем военнослужащих, лиц, уволенных с военной службы, беженцев и вынужденных переселенцев, лиц, пострадавших от стихийных бедствий и других социально незащищенных слоев граждан. Следовательно, задача структурной перестройки экономики России и ее регионов не может быть решена только путем наращивания государственных инвестиций.

Поэтому следует выделить еще один важный блок - коммерческие инвестиции: средства инвестиционных банков, пенсионных и страховых компаний, организаций и отдельных предпринимателей. Только эффективные инвестиции, приносящие отдачу в минимальные сроки, способны переломить тенденцию спада в производстве, обеспечить рост реальных доходов предприятий, населения и бюджета.

Таким образом, совершенствование механизма привлечения инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс – одна из главных задач российских реформ, без решения которой невозможно ни повышение уровня благосостояния населения, ни эффективное развитие экономики как отдельно взятых регионов, так и страны в целом. А для этого следует иметь четкую государственную концепцию привлечения отечественных и иностранных инвестиций в экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бузырев В.В. Экономика жилищной сферы : учеб. пособие / В.В. Бузырев, В.С. Чекалин. М.: ИНФРА-М, 2001. 256 с.
2. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (в ред. Федерального закона от 31.12.2005 № 199-ФЗ)
3. Методические рекомендации по разработке стратегического плана социально-экономического развития муниципального образования / Под ред. д-р экон. наук, профессора П.В. Акинина. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2006. 120 с.
4. Родионов Д.Г. Экономико-организационные основы реформирования жилищно-коммунального хозяйства: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 – СПб.: 1999. 184 с.
5. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования – центра субъекта Российской Федерации / Под редакцией д-р экон. наук, профессора П.В. Акинина. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2006. 103 с.
6. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Д.В. Инвестиции: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2001, XII, 1028 с.

КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕСТЬЯНСКОГО (ФЕРМЕРСКОГО) ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

КОВТУН Е.Н., ШАТАЛОВА О.И.

*Ковтун Е.Н., Ставропольский институт экономики и управления им. О.В. Казначеева
(филиал ГОУ ВПО «Пятигорский государственный технологический университет»), ассистент кафедры
таможенного дела, e-mail: Kovtyn-08@mail.ru;*

*Шаталова О.И., Ставропольский государственный аграрный университет,
доцент кафедры статистики и эконометрики, e-mail: ShatalovaOlga77@ya.ru.*

Статья посвящена рассмотрению и составлению методики определения социально-экономической эффективности ведения фермерского производства. В статье приводится авторская интерпретация методических подходов определения экономической эффективности в крестьянских (фермерских) хозяйствах.

Ключевые слова: экономическая эффективность; фермерские хозяйства; критерии эффективности; факторы

Коды классификатора JEL: Q 12, Z 13

Результативность рыночных отношений в агропромышленном комплексе прежде всего связана с развитием многоукладных отношений в экономическом секторе. Большие надежды возлагали на разгосударствление и приватизацию, но в конечном итоге ощутимых результатов они не дали. В своем большинстве предприятия не стали менять хозяйственную систему в целом и сложились как акционерные общества.

Применительно к КФХ экономическая эффективность производства означает соответствие достигнутых результатов производства и вложенными затратами живого и овеществленного труда. Экономическое развитие общества предполагает и эффективное развитие всех экономических отраслей в целом, и крестьянских фермерских хозяйств в общем. С развитием рынка постепенно происходит возрастание продовольственных потребностей населения, требований к качеству продукции и потому фермеры прилагают буквально массу усилий для повышения эффективности своего производства. В современных условиях рынок сам диктует свои законы, и в вместе с этим предлагает много возможностей по повышению эффективности производства – новые технологии, развитие науки и техники, мировой и передовой опыт, которые в свою очередь предопределяет снижение затрат на производство, получение дополнительной прибыли, расширение производства и как следствие повышение прибыльности [3].

Даже если рассматривать экономику в целом, то необходимо отметить, что понятие «Эффект» и «эффективность» – это разные и многополярные понятия. В обобщенном виде в качестве эффекта может выступать любая его функция, то есть конечный результат, и прежде всего – материальный. Но бывает и так, что эффект выражается в получении каких-либо материальных ценностей или денежного дохода (прибыли).

Применительно к фермерству эффект может выступать в нескольких видах – экономический, производственный и наконец социальный. Производственный эффект – это получение сельскохозяйственной продукции, причем либо в натуральном, либо в стоимостном выражении. Экономический эффект – это получение прибыли и возможность дальнейшего расширения производства. Социальный эффект – это повышение уровня жизни фермеров, возможность получения дополнительных материальных благ, возможность заниматься любимым делом, реализовывать предпринимательские идеи и навыки.

Но при этом само понятие эффекта является неким односторонним понятием, отражающим только результативную составляющую, и не дающей никакой информации о затратной составляющей. Эффект, как результат, может быть получен довольно различными способами, то есть на его достижение может быть затрачены различные виды ресурсов и различное их количество. Поэтому необходимо экономическое сопоставление реально достигнутого результатами со средствами затраченными на него. То есть, помимо одной именованной величины – эффекта, необходимо определить и другую именованную величину – текущие производственные затраты фермерского хозяйства. Отсюда можно определить, что экономический эффект – это есть отношение результативного показателя (эффекта) к стоимости потребленных ресурсов [2].

Говорить о том, что фермеры, впрочем как и в се предприятия стремятся получить максимальный эффект с меньшими затратами – это довольно обыденно, да и не правильно.

Невозможно получить много прибыли, не вкладывая в производство мало средств. Отдача наблюдается только в случае таких же вложений. Если показатель экономической эффективности растет, то это означает, что сумма эффекта растет более интенсивными темпами, нежели сумма потребленных ресурсов. Между экономическим эффектом и суммой потребленных ресурсов существует тесная взаимосвязь. Сумма всех материальных, трудовых и финансовых затрат выступает в качестве ресурсов, а если происходит их снижение, то наблюдается получение дополнительного экономического эффекта [4].

Применительно к сельскохозяйственному производству и с учетом всех рыночных аспектов, можно говорить о том, что в настоящее время для повышения интенсификации производства у фермеров есть различные направления: оптимизация посевных площадей, применение новых технологий, внедрение новых сортов, новых пород скота и т.д.

Для того чтобы оценить экономическую эффективность в крестьянском (фермерском) хозяйстве необходимо использование целой системы показателей, включающих как количественные, так и качественные критерии, и учитывающие все законы рынка. Данная система показателей в практической деятельности необходима для возможности факторного содержательного критерия, способного отразить эффективность всех потребленных ресурсов в фермерском хозяйстве. Потребленные ресурсы различны по своим природным составляющим, а следовательно, для их оценки необходимо и различные показатели экономической эффективности [6].

Рассмотрим основные показатели экономической эффективности в КФХ:

1. Отношение валовой аграрной продукции к затратам живого и овеществленного труда на ее получение: величина аграрной продукции, произведенной на одного работника, дает возможность оценить степень эффективности трудовой деятельности работников фермерского хозяйства. При этом эффективность трудовой деятельности в КФХ значительно больше, нежели в крупных сельхозпредприятиях. Чем больше объем производства аграрной продукции при сокращении расходов на одну трудовую единицу, тем эффективнее фермерское производство.
2. Отношение чистой продукции (валового дохода) к затратам на ее получение.
3. Еще одним показателем, отражающим эффективность фермерского хозяйства (или сельскохозяйственного производства) является показатель валового дохода. Некоторые ученые считают, что синонимом данного показателя является объем чистой продукции. По нашему мнению, словосочетание «чистая продукция» является не совсем объективным. Данный показатель отражает эффективность использования какого-либо вида ресурсов и на основании его можно судить о средствах, идущих на потребление и расширение объемов производства [1].
4. Насколько рентабельно производство сельскохозяйственной продукции можно судить о показателе затратоемкости:
5. При расчетах показателей эффективности много внимания должно быть уделено показателям качества произведенной продукции. Показатель качества относится к основным результативным. Дело в том, что фермерские хозяйства находятся в условиях жесткой конкуренции, и потому их продукция должна быть по качеству на порядок выше. Здесь необходимо учитывать тот факт, что общий эффект или результативность фермерского производства может быть выражен не только количественными показателями (то есть объем производства, валовой продукции и т.д.), но и качественными показателями. Например, основной задачей любого производства является получение продукции, способной удовлетворять запросы рынка в аграрной продукции, и реализация которой способна принести производителю прибыль. Эти условия возможны только при наличии у производимой продукции некоторого набора качественных свойств, делающих продукцию конкурентоспособной. Из этого следует, что в большей мере степень удовлетворения потребительского спроса зависит именно от качества потребляемой продукции, а не от ее количества. В некоторых случаях, повышение качества произведенного сельскохозяйственного сырья влечет за собой более полное удовлетворение отраслей промышленности [3].

К показателям, характеризующим социальную эффективность производства можно отнести:

6. Производительность труда, то есть соотношение прибыли (или валового дохода) к среднегодовому количеству рабочих в фермерском хозяйстве.
7. Как производный показатель можно вычислить среднегодовую производительность.
8. Критерием эффективности использования капитала является показатель капитальных вложений в расчете на одного среднегодового рабочего фермерского хозяйства. Он рассчитывается как отношение рыночной стоимости всего арсенала фермерского машино-парка и оборудования к общему объему трудовых затрат за год. При этом использование данного показателя корректируется в зависимости от уровня развития фермерского хозяйства. Например, высокие капиталовложения в расчете на одного среднегодового рабочего, занятого в фермерском хозяйстве, говорит о сверхнормативных капиталовложениях. Однако, с другой стороны, если в фермерском хозяйстве мало вложено средств в трудосберегающие машины и оборудование, то наблюдается низкая производительность труда [2].
9. Как группа отраслевых показателей, при анализе фермерского хозяйства могут быть использованы такие показатели экономической эффективности, как фондоотдача, землеотдача, материалоотдача и т.д., градация которых происходит в соответствии с видов используемых ресурсов. Сюда входят показатели затратоемкости. Эти показатели еще носят название показателей «абсолютной эффективности» производства. Вместе с тем, каждый из перечисленных показателей¹ может быть разделен на многочисленные составляющие, которые уже более конкретно характеризуют использованные виды ресурсов.
10. Еще одним показателем, отражающим социальную эффективность фермерского производства является количество рабочих. Отличительной особенностью фермерского производства является сезонный характер. Если в крупных сельскохозяйственных предприятиях рабочих получают зарплату

стабильно круглый год, то в фермерском хозяйстве зачастую используют наемных рабочих в период полевых работ. Это конечно же относится к отрасли растениеводства, так как животноводство является круглогодичным производством. Поэтому при анализе фермерского хозяйства и эффективности его производства необходимо учитывать фактор сезонности работы.

Показатели экономической эффективности в фермерском хозяйстве с одной стороны отражают соотношение между эффектом, то есть результатом, и производственными ресурсами. С другой стороны, они отражают соотношение между эффектом и производственными затратами. На основании этих положений учеными разработано две концепции экономической эффективности – это ресурсная и затратная. Основное отличие этих концепций состоит в том, что на основании ресурсной концепции можно оценить эффективность использования всей массы или отдельных видов производственных ресурсов в фермерском хозяйстве. А затратная концепция позволяет оценить только те ресурсы, которые использованы в определенном процессе. Эти концепции могут быть использованы как по отдельности, так и вместе. Каждой концепции соответствует группа определенных показателей. Например, показатели, отражающие эффект на одного среднегодового рабочего, на один человеко-час, на один гектар сельскохозяйственных угодий, на 100 рублей основных производственных фондов и т.д. относятся к ресурсной концепции. А соотношение эффекта и материальных затрат – это показатель затратной концепции [5].

Несмотря на многочисленные методические подходы и концепции, несмотря на разнообразие поставленных целей, при любом исследовании необходимо найти главный обобщающий критерий, который полностью бы характеризовал эффективность ведения фермерского хозяйства. На основании проведенного исследования как затратной, так и ресурсной части, в качестве такого обобщающего критерия можно использовать показатель прибыльности.

Классификация направлений образования факторов эффективности производства определяет направление роста эффективности.

Среди наиболее главных направлений формирования экономической эффективности следует отметить условия функционирования персонала, наукоемкость, технологическая составляющая и специализация фермерского хозяйства.

Что касается уровня реализации факторов экономической эффективности, то они подразделяются на макроуровень, мезоуровень и микроуровень. К макроэкономическому уровню относится система регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию, стоимость потребленных ресурсов, уровень налогообложения и т.д.

К мезоуровню относятся научные исследования и передовой опыт, факторы управления аграрным производством, развитие специализации производства и т.д.

К микроуровню относятся факторы, непосредственно связанные с самим фермерским хозяйством: объемом и структура производимой продукции, использование прогрессивных технологий, принятая учетная политика предприятия, уровень организации производства и т.д.

Необходимо отметить, что приведенная классификация является довольно абстрагированной, так как она не в полной мере охватывает всех многочисленных факторов эффективности производства, но в какой то степени позволяет классифицировать взаимосвязи между факторами эффективности [4].

Представленная классификация факторов эффективности использования производственных мощностей с точки зрения материально-затратной стороны является достаточно презентабельной при условии наличия должного уровня развития производственных отношений. При существовании командной экономики экономическая эффективность рассматривалась исключительно как соотношение полученного объема продукции к объему капитальных вложений, то есть по своей сути объем капиталоотдачи. Такой подход с одной стороны является довольно обоснованным, но только лишь обеспечение аграрного производства всей необходимой материально-технической базой не достаточно для ведения именно эффективного производства. Советский опыт показал, что колхозы, который имели мощный запас материально-технических ресурсов получали максимально низкие урожаи, продуктивность животных была невысокой, и это при полной объеме реализации произведенной продукции. По нашему мнению, система факторов экономической эффективности, необходимая для развития производства необходима и которая способствовала бы развитию фермерского движения выглядит следующим образом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Казарезов В.В. Фермеры России(очерки становления). М.: Колос, 1998 г.
2. Письменная А.Б. Теоретические основы регулирования агропродовольственного комплекса в условиях трансформации экономики: Саратов, 2002 г.
3. Смирненко О.В. Развитие фермерского хозяйства на Ставрополье. Ставрополь, 1998 г.
4. Собонь Я. Государственное регулирование аграрной экономики при переходе к рынку. М.: 2002 г.
5. Федорук С.П. Основные направления развития аграрного сектора экономики в рыночных условиях. Краснодар, 2000г.
6. Snodgrass M. Milton agricultural, economics and resource. New Jersey, 1980.

Белгородский университет потребительской кооперации, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических наук, кандидат экономических наук, e-mail: kaf_srd@bupk.ru.

В статье прослеживается влияние качества услуг на качество жизни как процесс, имеющий циклический характер. Не только качество услуг определяет качество жизни, но и качество жизни формирует, по мере своего роста, новые потребности в услугах. Автором разработана модель, раскрывающая влияние качества услуг на качество жизни потребителей.

Ключевые слова: качество услуги; уровень жизни; качество жизни; удовлетворение потребностей; стиль жизни; образ жизни

Коды классификатора JEL: D6

Постиндустриальный этап развития общества характеризуется ярким проявлением действия одного из главных законов диалектики – перехода количественных изменений в качественные. Качество как социально-экономическая категория стало неотъемлемой характеристикой любой сферы и любого продукта жизнедеятельности общества и личности.

Услуги в этом контексте не составляют исключения, но по сравнению с продуктами, имеющими «вещную форму», восприятие их качества является строго индивидуальным, что обусловлено субъективной полезностью услуги. Соответственно этому, одна и та же услуга, даже одинакового качества, будет характеризоваться различной мерой удовлетворения потребностей у различных потребителей.

В свою очередь, степень удовлетворения этих потребностей зависит не только от качества полученной услуги, но и от качества обслуживания, выступающего одним из факторов формирования благосостояния потребителей, а также от сложившегося уровня их жизни.

В совокупности благосостояние и уровень жизни образуют качество жизни, определяющее ее стиль и образ. Причем этот процесс имеет циклический характер: не только качество услуг определяет качество жизни, но и качество жизни по мере своего роста определяет новые требования потребителей к качеству услуг, формирует новые потребности в услугах.

Этот процесс, на наш взгляд, может быть формализован в виде модели, раскрывающей влияние качества услуг на качество жизни (рис. 1).

Как показало проведенное нами исследование, категория «качество» в экономической литературе рассматривается применительно ко многим объектам, в зависимости от чего модифицируется ее содержание.

Так, например, с позиций философии категория «качество», отражающая важные стороны объективной действительности, трактуется как существенная определенность предмета, в силу которой он является данным, а не иным предметом и отличается от других предметов.

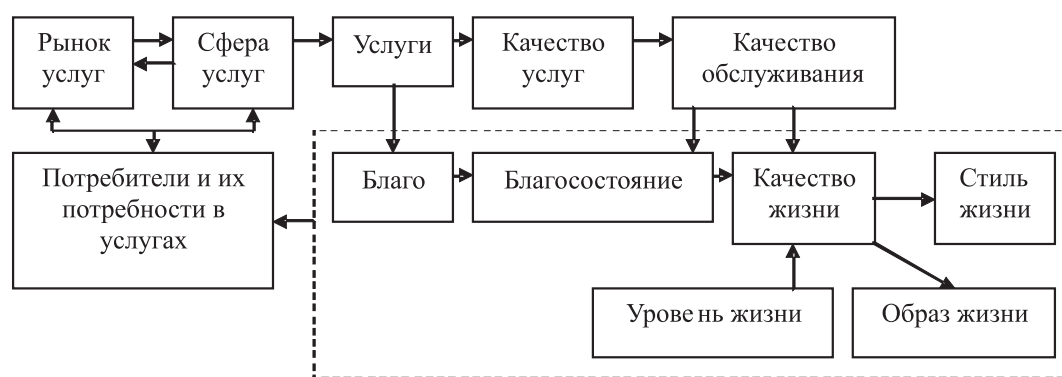


Рис. 1. Модель влияния качества услуг на повышение качества жизни

Качество предмета, как правило, не сводится к отдельным его свойствам, оно связано с предметом как с целым, охватывает его полностью и неотделимо от него. Поэтому понятие качества связывается с бытием предмета. Предмет не может, оставаясь сам собой, потерять свое качество. В отношении какого-либо предмета с другими проявляются различные его свойства или группы свойств; в этом смысле можно говорить о многокачественности предметов и явлений.

В определении Международной организации по стандартам (ISO) категория «качество» означает совокупность свойств продукта, которые придают ему способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Акцент на взаимосвязь качества и потребительской стоимости сделан в определении «качества», данном в Кратком экономическом словаре под редакцией А.Н. Азрилияна: качество – совокупность объективно существующих свойств и характеристик, уровень которых обусловлен показателями, определяющими потребительную стоимость продукции.

Но большинство из существующих определений качества подчеркивают его способность удовлетворять потребности. Для примера приведем три характерные для такого подхода определения:

- «качество – совокупность полезных свойств, позволяющих удовлетворять определенные материальные или духовные потребности. Характеризуется показателями надежности, долговечности, экономичности, художественно-эстетическими и т.п.» [8, с. 233];
- «качество – совокупность свойств, признаков продукции, товаров, работ, услуг, труда, обуславливающих их способность удовлетворять потребности и запросы людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. Качество определяется мерой соответствия товаров, работ, услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросам потребителей» [7, с. 169];
- «качество – совокупность свойств объекта, обуславливающих его способность удовлетворять определенные потребности в соответствии с его назначением» [5, с. 139-140].

По нашему мнению, широкое распространение подхода к трактовке качества через способность удовлетворять потребности обусловлено тем, что и действующие нормативные документы в трактовке качества базируются на аналогичном подходе. Так, например, ГОСТ 154467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия» содержит следующую трактовку категории качество: качество – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Если рассматривать услугу как специфический вид продукции, можно признать, что качество услуги будет определяться ее способностью удовлетворять потребности и в этом смысле услуга ничем не отличается от других продуктов общества. Но с учетом специфики процесса производства и реализации услуги, очевидно, что определение качества может быть уточнено.

Такого рода уточнение сделано Виноградовой М.В. и Паниной З.И., которые раскрыли качество услуги через определения «качества бытовой услуги» и «качества обслуживания клиентов». Так, под качеством бытовой услуги авторы понимают «степень соответствия изготовленных или отремонтированных изделий, выполненных работ действующей нормативно-технической документации и индивидуальным запросам клиентов в условиях, обеспечивающих потребителю наименьшие затраты времени и максимальные удобства при получении услуги», а под «качеством обслуживания клиентов» – «...совокупность условий, обеспечивающих потребителю наименьшие затраты времени и максимальные удобства при пользовании услугами» [4, с. 451-452].

Взаимосвязь услуг и качества жизни опосредуется в степени удовлетворения потребностей в услугах самого различного рода, как связанных с физическими товарами, так и неовещественных, связанных с потребностями человека в социальной, духовной, образовательной, медицинской и иных сферах жизнедеятельности.

В свою очередь, степень удовлетворения потребностей в услугах определяется их качеством, т.е. субъективной полезностью для потребителя. Исходя из этого, можно признать, что качество жизни выступает своеобразной функцией качества услуг как неотъемлемого элемента высокого уровня жизни населения.

В связи с этим, проблема повышения качества услуг рассматривается нами как одно из конкретных направлений реализации общегосударственной задачи повышения качества жизни населения, что соответствует основным положениям теории «государства благосостояния», согласно которой «государство благосостояния» представляет собой «общество, в котором все граждане страны могут рассчитывать на получение минимального дохода и необходимых общественных услуг.... Нормативная теория благосостояния исследует, как должна быть организована экономическая деятельность, и этим отличается от позитивной экономической теории, которая изучает, как фактически функционирует экономика» [8, с. 63].

Из приведенной цитаты следует, что в любой разновидности теории благосостояния главным элементом выступает функционирование экономики как таковой, во всех ее сферах, в том числе и в сфере услуг, чем и доказывается, на наш взгляд, зависимость качества жизни от качества услуг. С учетом этого обстоятельства раскроем соотношение категорий «уровень жизни» и «качество жизни», что позволит нам конкретизировать структуру качества жизни.

Общепризнанно, что качество жизни определяется системой условий существования человека, к числу которых можно отнести: материальную (физическую, вещественную) основу существования человека, т.е. состояние окружающей среды, материально-технические условия труда и быта, организацию досуга, образование и здравоохранение, а также потребляемые товары и услуги; политические условия существования человека, включающие его правовую и социальную защищенность, предоставляемые конституционные гарантии; экономические условия существования человека, включающие состояние производства, эффективность экономических институтов, состояние энергетических и сырьевых запасов государства; нравственную обстановку в обществе; условия творческого самовыражения, самореализации личности, свободу выбора вида социальной деятельности, жизненной позиции, стиля мышления и поведения, наличие права на собственное мнение и т.д.

Содержание этих условий, определяемое природой их возникновения, позволяет выделить в понятии «качество жизни» объективную и субъективную составляющую, т.е. характер и степень реализации жиз-

ненной позиции человека (объективный аспект) и оценку степени удовлетворенности потребностей (субъективный аспект). Иными словами, объективная составляющая формирует представления человека о желаемом качестве его жизни, т.е. определяет будущие потребности, в том числе и в услугах, а субъективная составляющая формирует реальное качество жизни, определяемое сложившимся уровнем потребления.

Следовательно, качество жизни определяется тем, в какой мере реализованы потребности человека, насколько он этим удовлетворен, как результаты этой реализации соотносятся с социальными стандартами и ресурсами общества.

Исходя из того, что уровень жизни населения выступает объективной основой и первичной ступенью качества жизни населения, мы считаем, что уровень и качество жизни не следует рассматривать как количество и качество; как часть и целое; как форму и содержание. Они, скорее, являются характеристиками одного объекта – жизни, но под разными углами зрения: качество – в аспекте ее разнообразия; уровень – в аспекте приведения «отличного от другого» к обобщенному денежному выражению. Экономические оценки в такой же мере являются характеристикой качества жизни, в какой разнообразие является характеристикой уровня жизни.

В подтверждение нашей точки зрения можно привести мнение Бобкова В.Н., который полагает, что «различия в текущем потреблении людей с доходами, соответствующими прожиточному минимуму, минимальному потребительскому бюджету и бюджету высокого достатка, а также огромное неравенство в размерах других активов – недвижимого и движимого имущества... подтверждают, что уровень жизни является не только важной характеристикой ее качества, но и сам характеризует разное качество жизни со стороны его экономической определенности» [2, с. 12].

Соотношение категорий «уровень жизни» и «качество жизни» изучалось также и другими исследователями. Например, Арутюнян Л.А. полагает, что «между категориями уровня и качества жизни имеет место генетический характер зависимости, который выражается в том, что качество жизни имеет в своей основе определенный уровень материального благосостояния, развития экономики, науки, культуры и пр., находящий отражение в понятии уровня жизни. Качество жизни можно представить как показатель, снимающий ограниченность понятия «уровень жизни» измерением тех качественных условий удовлетворения потребностей, которые не поддаются прямому количественному измерению. Если уровень жизни характеризует реализацию нужд членов общества во благах, то качество жизни – степень удовлетворения потребностей с достижением того личностно-психологического состояния, без адекватной оценки которого невозможно судить о реальном уровне благосостояния в стране, иметь представление о реальном состоянии удовлетворения потребностей людей» [1, с.49].

Соглашаясь с такой точкой зрения, мы считаем, что уровень жизни, в отличие от качества жизни, в первую очередь, зависят от совокупной величины денежных доходов, степени равномерности их распределения, покупательной способности доходов и объема потребления благ (т.е. товаров и услуг), предоставляемых обществом. Общеизвестно, что большая масса совокупных доходов даже при значительном неравенстве обеспечивает высокий средний уровень и качество жизни. Но бывает и обратная ситуация, когда высокие жизненные стандарты достигаются меньшими совокупными доходами при их равномерном распределении, то есть качество и уровень жизни зависит от структуры доходов и направлений их использования.

Характеризуя сущность качества жизни как социально-экономической категории, необходимо подчеркнуть ряд ее особенностей. Во-первых, качество жизни чрезвычайно широкое, многоаспектное, многогранное понятие, несравнимо более широкое, чем «уровень жизни». Это категория, далеко выходящая за пределы экономики. Это, прежде всего, социально-экономическая категория, охватывающая все сферы общества, характеризующая жизнь людей и ее качество. Во-вторых, качество жизни имеет две стороны: объективную и субъективную. Критерием объективной оценки качества жизни служат нормативы потребностей людей. С другой стороны, потребности людей строго индивидуальны, степень их удовлетворения не фиксируется какими-либо статистическими величинами и практически существует лишь в сознании человека и, соответственно, в его личных мнениях и оценках. Таким образом, оценка качества жизни выступает в двух формах: как степень удовлетворения потребностей и как удовлетворенность качеством жизни самих людей. В третьих, качество жизни не является категорией, отделенной от других социально-экономических категорий, она объединяет многие из них, включает в себя их в качественном аспекте. Это требует конкретизации структуры качества жизни, попытки четкого определения которой предпринимались многими исследователями.

Проведенное нами изучение научных литературных источников показало, что уровень жизни как элемент структуры качества жизни присутствует во всех классификациях качества жизни. Так, например, Бобков В.Н. включает в структуру качества жизни такие компоненты качества, как общество, трудовая и предпринимательская жизнь, социальная инфраструктура, окружающая среда, личная безопасность, удовлетворенность людей качеством своей жизни и уровень жизни [2, с.8].

По нашему мнению, в такой структуре качества жизни допущен повтор двух последних элементов качества жизни, ведь удовлетворенность людей качеством своей жизни есть ни что иное, как степень удовлетворения потребностей, соответствующая представлениям человека о необходимом и желаемом, а степень удовлетворения потребностей, в свою очередь, есть ни что иное, как уровень жизни. Нам представляется, что в качестве элемента структуры качества жизни необходимо рассматривать не столько уровень жизни, как первичную, количественно измеряемую ступень качества жизни, сколько качество потребления. В

данном случае речь идет не о фактически сложившемся составе товаров и услуг, определяющих качество потребления, а о желаемом их составе.

С учетом этого обстоятельства, структура качества жизни, на наш взгляд, может определяться составом следующих компонентов (рис. 2).

Такая структура качества жизни позволяет нам установить соотношение понятий «качество жизни», «уровень жизни», «образ жизни», «стиль жизни».

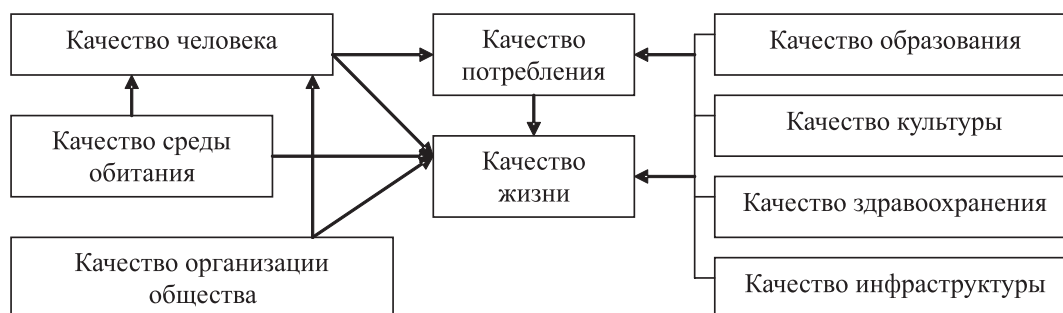


Рис. 2. Структура качества жизни

Эта проблема также была многократно исследована. Так, например, Федоренко Н.П., Римашевская Н.М., разделяя понятия благосостояния, уровня, качества и образа жизни, определяют их соотношение таким образом: «Если считать, что уровень жизни отражает комплекс условий и характер функционирования человека в сфере потребления («по ту сторону производства»), образ жизни – особенности деятельности (поведения) людей во всех сферах их проявления, а качество жизни – состояние населения применительно к его существенным характеристикам, то народное благосостояние есть синтез этих понятий . . . В конечном счете, народное благосостояние отражает развитие потребностей людей применительно к основным сферам жизнедеятельности: сфере труда, потребления, культуры, репродуктивного поведения, общественно-политической жизни...» [9, с. 67].

Маликов Н.С. качество жизни представляет как степень удовлетворения потребностей и интересов; уровень жизни – степень удовлетворения потребностей; образ жизни – поведение человека в соответствии (или несоответствии) с общепринятыми в конкретном обществе ценностями [6].

По нашему мнению, подобная точка зрения вызывает возражения, так как, во-первых, уровень жизни выражает степень удовлетворения не всех потребностей человека, а только материальных потребностей. Скажем, есть потребность в смысле жизни, которая как-то удовлетворяется, но степень ее удовлетворения характеризует больше качество жизни, нежели ее уровень. Во-вторых, ценности не являются исключительной «прерогативой» образа жизни. Они в такой же мере относятся и к качеству жизни. О качестве жизни человека можно судить, в частности, по тому, что он ценит, какова иерархия его жизненных ценностей. В-третьих, образ жизни людей характеризует и их потребности, точнее сказать, способы и формы их удовлетворения. Так, например, потребность в отдыхе у одних людей удовлетворяется при перемене занятий, у вторых – при посещении учреждений культуры, у третьих – в процессе пассивного отдыха, и все это характеризует образ жизни, а не ее уровень и, тем более, качество.

Исходя из того, что уровень жизни зависит от степени удовлетворения потребностей, определяется ресурсами и возможностями, можно признать что системообразующей основой понятия уровня жизни являются разнообразные человеческие потребности, возникающие и реализующиеся в форме потребления конкретных благ (товаров и услуг).

На наш взгляд, ограничение категории уровня жизни сферой потребления представляет собой важное конструктивное различие с определением качества жизни, которое охватывает не только достигнутый уровень потребления населения, но и обстоятельства, которые могут оказать на него влияние.

Подобный подход позволяет нам обосновать зависимость потребления, происходящего в сфере услуг, с образом и стилем жизни как проявлениями качества жизни. Если исходить из трактовки уровня жизни как меры потребления товаров и услуг, очевидно, что через потребление человек заявляет себя как члена определенного социума, демонстрирует собственные притязания на определенную позицию в социальном пространстве. При этом важно, чтобы потребление давало чувство удовлетворения, правильности сделанного выбора, престижности.

Зависимость потребления и статуса человека впервые была установлена Т. Вебленом, который показал, что целью потребления является не только присвоение материальных и духовных благ для удовлетворения потребностей, но и стремление к «благоприятному завистническому сопоставлению себя с другими» [3]. Рассматривая этот социальный факт, Т. Веблен ввел в научный оборот понятие «престижное потребление».

Развивая теорию Т. Веблена, Б. Хельнер и Р. Дитрих говорят о феномене индивидуализации потребления как о совмещении двух дифференциаций – вертикальное неравенство дает ориентацию потребления на тот или иной уровень социального престижа (статуса), горизонтальная дифференциация задает ориентацию потребления на формирование того или иного имиджа.

Но совмещение престижа и имиджа, по сути, формирует не что иное, как стиль и образ жизни – устоявшиеся, типические формы жизнедеятельности, определяющие модель поведения человека, в том числе и в сфере потребления.

Гантер Б. и Фернхам А. утверждают, что различные виды образа жизни – это образцы того, как люди живут и тратят время и деньги. Образ жизни – результат смешения экономических, культурных и общественных сил, каждая из которых каким-то образом влияет на личные качества человека.

Отсюда мы можем сделать вывод, что именно стиль и образ жизни определяют модель потребления, характер потребительской активности, структуру потребления и другие критериальные характеристики, доказывающие взаимозависимость и взаимовлияние сферы услуг с образом и стилем жизни. Другими словами, сфера услуг должна предоставлять человеку возможность выбора таких благ для потребления, которые будут соответствовать строго индивидуализированному стилю и образу жизни человека, и, наоборот, выбранные в качестве модели поведения стиль и образ жизни будут формировать структуру потребляемых услуг и потребности в их получении.

Именно этими обстоятельствами, на наш взгляд, обуславливается возможность рассмотрения качества жизни через призму формирования его под влиянием сферы услуг соответствующего качества, отвечающего представлениям человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнян Л.А. Социалистический образ жизни. Методологические проблемы социалистического изучения. Ереван: Изд-во Ереванского ун-та, 1980. 164с.
2. Бобков В.Н. Бедность, уровень и качество жизни: Методология анализа и механизмы реализации// Уровень жизни населения регионов России. 2005. № 1. с. 7–20.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
4. Виноградова М.В., Панина З.И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006. 464 с.
5. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003. 520 с.
6. Маликов Н.С. К вопросу о содержании понятия «качество жизни» и его измерения// Уровень жизни населения регионов России. 2002. №2. С. 1–6.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2004. 480 с.
8. Словарь современных экономических и правовых терминов/ авт.–сост. В.Н. Шимов, А.Н. Тур, Н.В. Стах и др.; Под ред. В.Н. Шимова и В.С. Каменкова. Мн.: Амалфея, 2002. 816 с.
9. Соловьева Л.В. Роль потребительской кооперации в социальной модернизации России: Монография. Белгород: Кооперативное образование, 2004. 296 с.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

СУВАРЯН А.М.

ГОУ ВПО Российско-Армянский (Славянский) Университет, Армения, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой управления, РА, 0051, г.Ереван, ул. О.Эмина, 123.

Стратегия управления себестоимостью банковских услуг включает в себя ряд элементов по определению состава банковских операций и функций (активных и пассивных), раздробление этих услуг на мельчайшие операции и уточнение структуры каждой из них, проведение стратегического анализа себестоимости с учетом действующих стандартов и т.д. В данной статье рассматриваются методы расчета себестоимости как привлечения, так и распределения ресурсов. Помимо этого, предлагается методика расчета средней себестоимости единицы распределения средств, а также – общего дохода банка, полученный от распределения ресурсов.

Ключевые слова: себестоимость банковских услуг; системный анализ; операционно-стоимостной анализ; функционально-стоимостной анализ

Коды классификатора JEL: G 21

Задача целенаправленного управления банковскими ресурсами включает:

- системный анализ имеющихся ресурсов с помощью исследования количественных, временных, ценовых, валютных и других структурных показателей;
- планирование привлечения новых ресурсов, учитывая перспективные ожидания структурных изменений ресурсной базы.

Вышеуказанные характеристики банковских ресурсов дают возможность определить структуру пассивов и их основных структурных элементов, а также те их свойства, которые представляют особую ценность для стратегического управления банком и, в первую очередь – объем, срочность, стабильность, себестоимость, вид валюты, степень реализации и т.д.

Следовательно, в первую очередь на основе системного анализа происходит расчет ресурсной базы согласно указанным характеристикам и, исходя из стратегической программы взаимосогласованного управления активами и пассивами, особенно учитывая их структурные изменения, разрабатывается программа привлечения дополнительных ресурсов. Необходимо отметить, что разработка этой программы – довольно сложный процесс, так как согласование указанных элементов с перспективными изменениями активов требует решения многомерных проблем. Здесь приобретают важность такие элементы маркетинговой стратегии, как целенаправленное исследование рынка, информационный анализ, относящийся к конкурентным банкам (в первую очередь по части валютной принадлежности, срочности и цены приобретаемых ресурсов) и т.д.

Рассчитывая количественный и качественный состав имеющихся, а также по планируемому сроку – ожидаемых ресурсов (месяц, квартал, полугодие, год и т.д.), получим базу структуры активов по указанным срокам.

Так как банки, особенно многофилиальные, функционируют как на рыночных, так и на разных географических сегментах, здесь маркетинговая стратегия напрямую взаимосвязывается со стратегией диверсификации. В области формирования ресурсной базы банка эти две стратегии включают следующие направления:

- развитие политики привлечения ресурсов и, в случае необходимости, ее реструктурирование для внедрения новых форм и методов их привлечения;
- внедрение альтернативных вариантов привлечения ресурсов, целесообразных для разных слоев общества;
- освоение новых сфер привлечения ресурсов;
- развитие деятельности на новых рынках ресурсов;
- проникновение на новые региональные и международные рынки привлечения ресурсов;
- разработка стратегии диверсификации ресурсной базы на основе изучения экономики регионов страны, состояния и доходов корпоративных клиентов и физических лиц с учетом их принадлежности к различным социальным слоям;
- обоснование реорганизации портфеля активов банка и реализации неэффективных активов;
- расширение ресурсной базы за счет роста банковского капитала.

На первом этапе разработки стратегии финансовых результатов стратегическое управление ресурсами прямо связывается с управлением себестоимостью банковских услуг. Как самостоятельная стратегия последнее играет важную роль не только для определения цен ресурсов, но и для прогнозирования структуры и объемов доходов и расходов банка.

Себестоимость банковских услуг – это сложная система отношений, связанная с определением цен приобретения ресурсов, организацией банковских операций, осуществлением маркетинговых исследований, административной организацией банковской деятельности, а также с выполнением налоговых и других обязательств по отношению к государству. Следовательно, управление себестоимостью банковских услуг включает в себя систему управления себестоимостью организации как активных, так и пассивных услуг. Однако, так как эти услуги часто многозначны и сложны, необходимо их раздробить на простейшие операции и исходя из их особенностей, определить структуру каждой в отдельности, учитывая сложность осуществления отдельных элементов, особенности материальных, нематериальных и трудовых расходов, рассчитать реальную, а иногда и условную себестоимость каждого элемента.

Следовательно, стратегия управления себестоимостью банковских услуг включает в себя следующие элементы:

- определение состава всех банковских операций и функций (активных и пассивных);
- раздробление банковских услуг на возможные мельчайшие операции;
- уточнение структуры каждой операции и типа всех элементов, порядка осуществления, видов трудовых, материальных и нематериальных расходов и характеристики единицы измерения;
- проведение маркетингового анализа соответствующих показателей конкурентных, а также имеющих международное признание банков;
- проведение стратегического анализа себестоимости, учитывая стандарты действующих и находящихся в процессе разработки банковских технологий;
- определение принципов, методов и стандартов косвенного распределения расходов (в случае невозможности прямого определения себестоимости) по подразделениям и по банковскому продукту (технологическому процессу);
- для определения банковских тарифов осуществление операционно-функционального анализа их содержания, технологий выполнения и процесса осуществления, уточнение соотношения прямых и косвенных расходов, а также доходов и себестоимости;
- определение себестоимости небанковских операций для расчета совокупных и административных расходов банка;
- определение функций стратегического управления себестоимостью банковских услуг как целостного процесса, исходя из этого – распределение управленческого труда между соответствующими подразделениями, разработка внутреннего регламента выполнения работ и назначение ответственных лиц.

Таким образом, не трудно заметить, что в основе стратегий доходов и расходов банков в первую очередь лежат:

- формирование ресурсной базы на основе маркетинговой стратегии и стратегии диверсификации, а также правильного выбора путей и сфер эффективного использования свободных ресурсов;
- разработка эффективных вариантов стратегий управления себестоимостью всех видов активов и обязательств.

Остановимся на некоторых важнейших вопросах формирования себестоимости.

В первую очередь, это определение тарифов банковских операций на основе маркетинговой стратегии банков, которое, по сути, является основной задачей при формировании стратегии финансовых результатов банка. Для этого необходимо разработать методологию определения себестоимости всех банковских и небанковских операций, которая необходима, с одной стороны, для определения себестоимости всех активных и пассивных операций, а, с другой стороны – для разработки текущих планов и стратегической программы расходов банка.

В научной литературе анализ себестоимости банковских операций производится двумя методами:

1. операционно-стоимостной анализ, который включает в себя анализ целей, объемов, сроков выполнения и условий осуществления административных и оперативных расходов;
2. функционально-стоимостной анализ, в основе которого лежит анализ технологической базы осуществления всех банковских и небанковских операций.

Эти виды анализов имеют как текущую, так и стратегическую значимость, так как анализ структуры затрат дает возможность определить себестоимость действующих операций и создать необходимую методологическую базу для формирования стратегии расходов. Для анализа структуры расходов в банках необходимо в первую очередь осуществить их классификацию. Поэтому необходимо рассчитать стоимость ресурсов по их видам и направлениям привлечения, рассчитать эффективность их распределения с помощью показателей эффективности привлечения ресурсов и доходности активов. Расходы на привлечение ресурсов состоят из двух частей: процентные расходы в форме процентной ставки и себестоимость процесса их привлечения.

Предположим, банк имеет вклады в количестве M_D типа j , процентная ставка привлечения составляет R_D^j , общий объем которых D^j , число совершенных операций N_D^j , а себестоимость одной сделки E_D^j , тогда общие расходы всех привлеченных вкладов P_D составят:

$$P_D = \sum_{j=1}^{M_D} (D^j \cdot R_D^j + E_D^j \cdot N_D^j)$$

Средняя стоимость привлеченных ресурсов определяется следующим образом:

$$\overline{P_D} = \frac{\sum_{j=1}^{M_D} (D^j \cdot R_D^j + E_D^j \cdot N_D^j)}{\sum_{j=1}^{M_D} D^j} = \overline{R_D} + \overline{E_D},$$

Где $\overline{R_D}$ – величина расходов, выраженная средней процентной ставкой привлеченных ресурсов, а $\overline{E_D}$ – средняя себестоимость банковских операций привлечения единицы ресурса.

$$\overline{R_D} = \frac{\sum_{j=1}^{M_D} D^j \cdot R_D^j}{\sum_{j=1}^{M_D} D^j}, \quad \overline{E_D} = \frac{\sum_{j=1}^{M_D} E_D^j \cdot N_D^j}{\sum_{j=1}^{M_D} D^j}.$$

На основе сделанных расчетов, имея необходимые показатели, банк разрабатывает следующие оперативные шаги:

1. расчет свободных, а также в стратегический период подлежащих освобождению ресурсов;
2. обоснование необходимости привлечения новых ресурсов в соответственном объеме, срочностью, процентными ставками и т.д.;
3. разработка политики приобретения ресурсов с наименьшими затратами и на более длительный срок;
4. поиск форм и сфер эквивалентного распределения ресурсов, приобретенных по высоким ценам;
5. разработка политики оптимизации структуры активов, исходя из анализа результатов финансового рынка.

Конечной задачей первого этапа стратегического управления ресурсами является формирование такой программы, которая показывает:

- временную структуру ресурсов по дням, месяцам, полугодиям и годам;
- цену ресурсов для каждого планируемого промежутка времени;
- потенциальную доходность распределения ресурсов по указанным промежуткам времени;
- себестоимость и объем банковских услуг по обслуживанию клиентов;

- спрос на недоходные активы (основные средства, материальные и нематериальные активы) на планируемый промежуток времени по видам и структуре;
- формирование соответствующих программных технологий для осуществления системных расчетов.

Следовательно, следующей важнейшей задачей является расчет доходности распределения ресурсов. В нашем расчете процентная ставка распределения актива типа i будет R_C^i , а себестоимость банковской операции распределения того же актива – E_C^i . Таким образом, процентный доход, полученный при помощи этого актива составит $C^i \cdot R_C^i$, а себестоимость осуществленной банковской операции распределения составит $E_C^i \cdot N_C^i$, где C^i – это объем распределения ресурсов в i -том активе, N_C^i – количество операций распределения. Общий доход, обеспеченный этим активом определяется следующим образом:

$$C^i \cdot R_C^i - E_C^i \cdot N_C^i.$$

Соответственно, общий доход банка, полученный от распределения ресурсов, будет определяться с помощью следующей формулы:

$$\sum_{i=1}^{M_C} (C^i \cdot R_C^i - E_C^i \cdot N_C^i)$$

где M_C – количество распределенных банком активов.

Таким образом, средняя чистая доходность активов будет рассчитана следующим образом:

$$\overline{T_C} = \frac{\sum_{i=1}^{M_C} (C^i \cdot R_C^i - E_C^i \cdot N_C^i)}{\sum_{i=1}^{M_C} C^i} = \overline{R_C} - \overline{E_C},$$

где $\overline{R_C}$ – средняя доходность активов, $\overline{E_C}$ – себестоимость банковской операции распределения банком единицы ресурса. Соответственно, получаем:

$$\overline{R_C} = \frac{\sum_{i=1}^{M_D} C^i \cdot R_C^i}{\sum_{i=1}^{M_D} C^i}, \quad \overline{E_C} = \frac{\sum_{i=1}^{M_C} E_C^i \cdot N_C^i}{\sum_{i=1}^{M_C} C^i}.$$

В результате, средняя себестоимость единицы распределенных средств будет рассчитана как сумма средних себестоимостей ресурса, его привлечения и распределения:

$$\overline{P_C} = \overline{R_D} + \overline{E_D} + \overline{E_C}.$$

Фактически, спред рассчитывается следующим образом:

$$\overline{S} = \overline{T_C} - \overline{P_D} = \overline{R_C} - \overline{E_C} - \overline{R_D} - \overline{E_D} = \overline{S_R} - \overline{E_C} - \overline{E_D},$$

где $\overline{S_R} = \overline{R_C} - \overline{R_D}$ представляет собой разницу между распределенными и привлеченными ресурсами.

Если задача стоимости ресурсов однозначна и эта стратегия в наших расчетах рассмотрена на необходимом уровне, то вопрос срочности обязательств особенно значим для банковских систем в условиях переходной и развивающейся экономики. Как правило, на счетах таких банков преобладают срочные обязательства, в соответствии с которыми формируются активы с соответствующей срочностью. Эта основополагающая проблема решается параллельно с развитием экономики, когда в структуре банковских обязательств начинают преобладать остатки счетов множества юридических лиц. Причем, именно в этом заключается основная причина трудного и долгого становления рынка ипотечного кредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы. Банк международных расчетов, Базель, 2004.
2. Реализация системы оценки экономической эффективности в банке: центры, прибыли, продукты, клиенты // "Банковское дело", N 2, 2004, С. 13-15
3. Суварян А.М., Саакян Д.А., Саакян Р.А. Совершенствование управления активами и пассивами с учетом себестоимости операций. Современные социально-экономические проблемы Республики Армения. (Сборник научных статей). Институт эк. Исслед. Мин. Фин. и Экономики РА. Ереван, 2004.
4. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент). Под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. М. Юрист, 2003.

СТАТИСТИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ

ПАВЛОВ А.С.

Ставропольский государственный университет, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита,
к.э.н., доцент, e-mail: lika64@list.ru.

Статья раскрывает методологию моделирования экономических аспектов обращения с твердыми бытовыми отходами. Закономерности развития процесса определяют точность прогноза на будущее. Для создания конкурентно-способной среды в части приложения инвестиционного капитала необходимо повышение экономически обоснованного тарифа за сбор и удаление отходов.

Ключевые слова: метод экспоненциального сглаживания, интервал сглаживания, скользящая средняя, тренд, уровень ряда, капитализация, тариф, платежи, инвестиции

Коды классификатора JEL: С 44, Q 57

Развитие экономической науки неразрывно связано с повышением уровня экономических исследований, важной задачей которых является определение закономерностей развития народного хозяйства. Эти закономерности наиболее полно проявляются во временных рядах, отражающих изменение параметров экономической системы во времени [3].

Решение проблемы прогнозирования хода и результатов экономического развития возможно только на основе научного анализа и обобщения предыдущего опыта. Изучение достижений науки и практики дает возможность объяснить и предсказать развитие и поведение какого-либо явления в будущем [4].

При анализе временных рядов и прогнозировании часто возникает необходимость одновременного нахождения детерминированной и случайной компонент. Такая постановка задачи требует проведения предварительного логического анализа характера динамики исследуемого процесса и выделения одного из трех типов динамики [4]:

1. Данный процесс достаточно хорошо описывается основной тенденцией и почти не содержит случайных отклонений.
2. Процесс зависит от изменения во времени некоторых основных показателей, влияющих на него и отражающих структуру процесса.
3. Процесс рассматривается как функция от элементов его внутренней структуры, причем значительную роль играет явление запаздывания во времени.

Выделение типов динамики, если они не противоречат экономической природе рассматриваемых процессов, имеет важное обобщающее значение, как для анализа, так и для прогнозирования. При этом точное отображение закономерностей развития процесса определенным типом динамики определяет точность прогноза на будущее [4]. При изучении временных рядов возникает задача описания и анализа явления за определенный период времени, в течение которого оно эволюционирует, меняется, прогрессирует, воздействует как основная причина или как одна из множества причин на другие явления. Для того чтобы выявить общую тенденцию изменения экономических явлений в течение изучаемого периода времени, следует провести сглаживание временного ряда.

Необходимость сглаживания временных рядов обусловлена тем, что помимо влияния на уровни ряда главных факторов, которые, в конечном счете, и формируют конкретный вид неслучайной компоненты (тренда), на них действует большое количество случайных факторов, которые вызывают отклонения фактических уровней от тренда.

Применительно к проблеме прогнозирования и управления ТБО построим динамическую модель с помощью метода экспоненциального сглаживания.

Если бы на изучаемом интервале времени коэффициенты уравнения, описывающего тренд, остались бы неизменными, то для построения модели прогноза вполне оправданным было бы применение метода наименьших квадратов. Однако часто бывает, что в течение анализируемого периода эти коэффициенты меняются во времени. Для коротких временных рядов такие скачки уловить крайне трудно. В подобной ситуации применение метода наименьших квадратов для определения параметров модели прогноза может привести к существенным ошибкам.

Поскольку уровни временного ряда в периоде $(n + 1)$ в определенной степени зависят от их величин, достигнутых за несколько предыдущих моментов времени $(n - i)$, то именно этим уровнем временного ряда целесообразно придавать наибольшие веса.

В то же время вряд ли стоит исключать из анализа остальные уровни, так как они несут некоторую информацию о процессе. Этим более ранним наблюдениям целесообразно придавать меньшие веса по сравнению с более поздними наблюдениями. Именно таким принципам и отвечает метод экспоненциального сглаживания, разработанный Р. Г. Брауном [4].

Сущность метода экспоненциального сглаживания заключается в том, что временной ряд сглаживается с помощью взвешенной скользящей средней, в которой веса подчиняются экспоненциальному закону.

Исходя из существующей инерции экономических процессов, вследствие которой процесс протекает в прогнозируемом периоде примерно в тех же условиях, что и в анализируемом периоде, такая взвешенная скользящая средняя может быть инструментом для прогноза.

Линейная модель объема платежей за удаление отходов может быть представлена уравнением, которое включает в себя только первые два члена:

$$Y_t = a_0 + a_1 t + S_t$$

Для того чтобы выразить коэффициенты уравнения через экспоненциальные средние, можно на основании теоремы Брауна-Майера получить систему уравнений, связывающих оценку коэффициентов a_0 и a_1 с экспоненциальными средними $S_t^{[1]}(y)$ и $S_t^{[2]}(y)$:

$$S_t^{[1]}(y) = a_0 + \frac{1-\alpha}{\alpha} a_1;$$

$$S_t^{[2]}(y) = a_0 + \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} a_1;$$

Обычно начальные условия задаются из определенных экономических соображений, при этом для прогноза рассматривается не весь временной ряд, а только часть его. Такой подход позволяет значительно сократить объем информации для прогнозирования, так как ранние значения уровней ряда, вследствие небольшой величины соответствующих им весов, исключаются из анализа. Точного метода для выбора оптимальной величины параметра сглаживания α пока нет. В отдельных случаях Браун предлагает определять величину α исходя из длины интервала сглаживания. При этом α вычисляется из формулы:

$$\alpha = \frac{2}{m+1},$$

где m – число наблюдений, входящих в интервал сглаживания.

При обсуждении вопроса о возможности применения метода экспоненциального сглаживания для прогнозирования экономических процессов остановимся на следующих важнейших, с нашей точки зрения, моментах.

1. Метод экспоненциального сглаживания, разработанный для анализа временных рядов, состоящих из большого числа наблюдений, при изучении экономических временных рядов нередко не «срабатывает». Это обусловлено тем, что экономические временные ряды бывают слишком короткими (1-5 наблюдений) и в случае, когда темпы роста и прироста велики, то как показывает наша практика, метод не «успевает» отразить все изменения.
2. Для нахождения оценок коэффициентов сглаживающего полинома используется рекуррентная процедура, позволяющая при конечном числе наблюдений получить приближенное решение задачи, причем приближение тем точнее, чем больше число наблюдений.
3. Проблема выбора начальных условий принципиально сводится к оценке погрешности метода, а вопрос выбора оптимального значения параметра сглаживания для своего решения требует прежде всего четкой постановки задачи.

Рассмотрим временной ряд платежей за удаление ТБО за период 2003 – 2007 гг. (табл. 1) [5]. Тренд этого ряда достаточно хорошо описывается уравнением: $y_t = 4353 + 1155 t$.

Таблица 1

Временной ряд платежей за удаление ТБО в 2003–2007 гг. (тыс. руб.)

Годы	Фактические значения уровней Y_t	Расчетные значения уровней Y_{tr}	Отклонение фактических значений уровней от расчетных $Y_t - Y_{tr}$
2003	1556,0	1276,0	+ 280,0
2004	3329,0	4276,0	- 947
2005	5011,0	5062,0	- 52
2006	5744,0	5850,0	- 106
2007	6127,0	6637,0	- 510

В качестве интервала сглаживания для расчета параметра α использовался период в 5 лет. Это было обусловлено тем, что к 2003 году стабилизировались темпы инфляции, и повышение тарифов за удаление ТБО проводилось с учетом роста прожиточного минимума и средней заработной платы работающего населения.

Прогноз поступающих платежей осуществлялся на период 2008–2009 гг.

Предполагаемый объем совокупных платежей при сохранении ниже перечисленных тенденций вряд ли превысит 13 млн. руб. В то же время затраты связанные с поддержанием функционального состояния организованных полигонов хранения ТБО составляют для города с населением 200 тыс. человек порядка 5–6 млн. руб.

Однако даже собранная сумма платежей далеко не в полной мере используется для целей нейтрализации ТБО. До 40 процентов собранной суммы остается в распоряжении муниципальных ЖКХ. При этом целевое использование оставшихся средств не поддается более или менее объективной экономической интерпретации.

Таблица 2

Прогноз объема платежей за удаление ТБО на 2008–2009 гг. (тыс. руб.)

Годы	Прогноз	Ошибка прогноза	Доверительные интервалы	
			Верхняя граница	Нижняя граница
2008	8480,0	154,4	8634,4	8325,6
2009	9467,4	216,7	9684,1	9250,7

Поскольку отсутствует система классического бухгалтерского бюджетирования данного вида деятельности. В этой связи возникают весьма актуальные проблемы, связанные с финансированием более кардинальных мероприятий.

Поиск инвестиционных вложений, в том числе и в, части ТБО, в обязательном порядке должен сопровождаться поиском для всех деловых партнеров схем самоокупаемости и самофинансирования. В этом отношении решение инвестиционной проблемы возможно вокруг трех основных моментов [6].

- 1) увеличение платежей путем роста тарифов и одновременного повышения соответственно платежной дисциплины;
- 2) кардинальный пересмотр и оптимизация движения схем финансовых потоков в системе ЖКХ с выделением ярко выраженных приоритетов.
- 3) привлечение финансовых ресурсов в рамках целевых финансовых программ с привлечением частного, муниципального, а иногда и государственного характера. Рассматривая более подробно каждую составляющую частей возможного финансового оздоровления платежей за удаление ТБО необходимо отметить следующее:
 - повышение тарифов, носящих экономически обоснованный характер в принципе возможно, поскольку величина тарифа даже в размере 49 руб. за м³ при составе семьи из 3–4 человек и норме 200 кг накопления отходов в год, по сути, не является значимой величиной для среднего семейного бюджета.
 - в современной практике муниципального управления финансами в Ставропольском крае плата за удаление отходов включается в совокупную стоимость оплаты коммунальных услуг квартиросъемщиков, хотя и выделена отдельной позицией, и составляет примерно 3 процента от общего объема оплаты всех коммунальных услуг.

В принципиальном плане укрепление финансово-платежной дисциплины со стороны квартиросъемщиков муниципального жилья не представляется актуальной, поэтому основные усилия, связанные с укреплением платежной дисциплины в части финансирования ТБО, должны быть сосредоточены в частных домовладениях, а также в организациях бюджетной сферы и торговли. Выяснение причин недоплаты этими организациями выявил целый ряд осложняющих факторов, носящих как объективный, так и субъективный характер [1].

Вместе с тем, без решения этой задачи невозможно широкое привлечение частных инвестиций. В частности улучшение платежной дисциплины среди владельцев частного сектора хоты бы на 30 процентов приведет к росту собираемости платежей на 60 процентов. Увеличение объемов и рост финансовых источников позволят говорить о возможной капитализации получаемого чистого дохода по удалению ТБО. Объективные предпосылки для этого имеются в рамках экономически обоснованного тарифа и рентабельности затрат (10–12%). В тоже время средняя рентабельность для предприятий бытового обслуживания, ЖКХ, торговли составляет в среднем и малом бизнесе Ставропольского края 25 и выше процентов. Следовательно, для создания конкурентно-способной среды в части приложения инвестиционного капитала необходимо повышение экономически обоснованного тарифа на 12–13,6 процента. Привлечение целевых программ регионального и федерального значения в крае возможно лишь на отдельных территориях и, прежде всего в особо охраняемом эколого-курортном регионе Кавказских Минеральных Вод.

ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственный доклад « О состоянии и охране окружающей природной среды Ставропольского края г. Ставрополь, 2007г.
2. Закон Российской Федерации «Об отходах производства и потребления» № 89-ФЗ от 24.06. 98 г., с изменениями от 29.12.00 г.
3. Кенуорси Л. Как убедить предприятия уменьшить количество промышленных отходов. Руководство для граждан. М.: Информ – РХТУ им. Д.И.Менделеева, 1995
4. Кильдишев Г.С. Френкель А.А. Анализ временных рядов и прогнозирование. «Статистика» М. 1973.
5. Охрана окружающей среды в Ставропольском крае. Статистический сборник / Территориальный орган Росстата по Ставропольскому краю. С., 2008г. 24с.
6. Экономическая политика в сфере обращения с отходами. Бурцева Н. Н. Энергия: Экон., техн., экол. 2001, № 10, с. 60–64. Рус.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ

ПЕРЕЯСЛОВА И.Г.

*Южно-Российский государственный технический университет (НПИ),
доцент, к.с.н., e-mail: irinagp@mail.ru.*

Рассмотрены вопросы создания системы мониторинга развития производственных систем. Определены цели, задачи и структура информационного пространства системы мониторинга в условиях информатизации экономики.

Ключевые слова: промышленное производство; производственные системы; эволюционная экономика; мониторинг развития; пространство параметров; интегральный показатель развития

Коды классификатора JEL: O 11, O 21

Современное состояние, как мировой экономики, так и российской, характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. Очевидно, что наукоемкие технологии являются сегодня основой развития любой экономики. Современные тенденции развития мировой экономики таковы, что информация и знания, содержащие в себе резервы повышения производительности, оптимизации использования ресурсов производственных систем, становятся ведущими ресурсами, именно они представляют собой важный объект приложения интеллектуальных усилий.

Как показывает анализ, в настоящее время доля наукоемкой продукции в валовом внутреннем продукте России оценивается всего лишь в 0,3%, объем производства в обрабатывающих производствах еще не достиг уровня 1991 года, а доля исследований и разработок в затратах на технологические инновации составляют порядка 13,7%. [2, 8, 9]

В этих условиях значительную актуальность приобретают задачи, связанные с построением системы управления развитием предприятий.

В настоящей статье в качестве объекта исследования рассматриваются производственные системы (ПС), т.е. совокупность элементов, обеспечивающих преобразование потоков ресурсов в факторы производства с целью получения искусственных объектов, способных удовлетворять определенные потребности человека и общества [4].

Как справедливо отмечается в [2], в конкурентных условиях и высокой неопределенности внешней среды, процесс достижения целей производственной системы (ПС) базируется на конкурентоспособности и множественности реакций системы управления. Успешность в конкурентной борьбе можно считать мерой использования потенциала ПС, который определяется уровнем развития свойств организации и системы управления. Или, иными словами, устойчивое развитие производственных систем в условиях высокой неопределенности внешней среды определяется адаптивностью и инновационностью. Задачи управления этими процессами при планировании и управлении развития требуют наличия эффективного экономического инструментария для создания новых и модернизации существующих производственных систем.

При разработке организационно-экономического инструментария развития ПС целесообразно придерживаться системной парадигмы [3] как наиболее соответствующей современным условиям. Сущность производственной системы, ее свойства, строение, морфология, поведение находят концентрированное выражение в принципах системности. Развитие системы чаще всего происходит под воздействием внешних факторов, поэтому оценка их влияния становится обязательным условием успешного исследования закономерностей этого развития. Применение концепций эволюционной экономики в сочетании с синергетическим подходом к исследованию процессов развития ПС многими исследователями представляется в настоящее время наиболее продуктивным [4, 6, 7].

В рамках эволюционной теории имеется возможность исследовать эволюцию системы как совместную эволюцию "движущих сил" и системы. Нам представляется, что это возможно осуществить, опираясь на специально разработанную систему мониторинга развития ПС. Эта система должна в информационном плане обеспечить организацию и концентрацию необходимых информационных потоков, что должно существенно улучшить наблюдаемость многих процессов, связанных с жизненными циклами производственных систем. Это должно существенно повысить управляемость производственных систем, устойчивость их функционирования и обоснованность планов стратегического развития. На основе анализа принципов проведения мониторинга в экологии, социологии и других областях знания можно выделить несколько общих принципов проведения мониторинга: системность, оперативность, прогностичность, научность, непротиворечивость, разнообразие.

Мониторинг развития ПС представляется как специально организованное наблюдение, позволяющее перманентно отслеживать динамику процессов развития ПС, оценивая адекватным образом значимые по-

ледствия от реализации любых управленческих воздействий в рамках реализации стратегии и идентифицировать устойчивое направление развития. Теоретические основы социально-экономического мониторинга были определены А.Ю. Шевяковым и Г.Б. Клейнером [14].

Разработка и исследование систем экономического мониторинга ведется по различным направлениям, которые различают, как правило, по объектам исследования. В наибольшей степени разработаны вопросы макроэкономического мониторинга [7].

Системы мониторинга для объектов мезоуровня представлены, как правило, региональными системами экономического мониторинга и системами мониторинга городской среды [11]. Мониторинг экономических элементов микроуровня практически не исследован. Но именно на микроэкономическом уровне, уровне локальных производственных систем и экономически минимальных производственных систем формируются «наследственные признаки» развития экономических систем [4], которые необходимо учитывать при управлении развитием.

Исследования в области мониторинга развития производственных систем предполагают использование теоретических положений и практических приемов нескольких научных дисциплин: экономической теории, теории фирмы, кибернетики, информатики, статистики и др.

Комплексный подход к исследованию методологических и методических основ проведения мониторинга развития заключается в том, что развитие производственной системы представляется как объект информационного наблюдения как в статике, так и обязательно в динамике. Статический аспект представляет учет всех факторов, обуславливающих развитие ПС, и диагностику ее состояния. Динамический аспект характеризует направление развития ПС. Кроме того, мониторинг развития должен наряду с традиционной «материальной» средой ПС контролировать процессы «нематериальные», приобретающие все более существенное влияние на результаты функционирования производственных систем.

Одной из основных задач мониторинга развития ПС является задача идентификации анализируемой производственной системы, то есть определение границ производственной системы и информационного пространства, которое могло бы адекватно отражать уровень воздействия среды на производственную систему с учетом синергетических эффектов.

Для создания эффективной системы мониторинга развития ПС целесообразно применять целостный информационно-экономический подход к описанию производственных систем, заключающийся в следующем: представление ПС в виде информационной модели; определение параметров ПС, и их информационная и стоимостная оценка; выбор адекватного рассматриваемой задаче способа представления и оценки количества заключенной в ПС информации; выбор адекватного рассматриваемой задаче способа стоимостной оценки информации.

При декомпозиции ПС в качестве минимального элемента целесообразно использовать подход, предложенный Колбачевым Е.Б.. Согласно этому подходу ПС состоит из экономически минимальных производственных систем, т.е. таких, для которых можно выделить постоянные части производственного процесса, к которым «относятся основные производственные фонды и постоянная часть информации (включая профессиональный тезаурус работников)» [4, с. 244-245].

Одной из важных задач мониторинга развития производственных систем (ПС) является задача формирования информационного пространства, которое могло бы адекватно отражать уровень воздействия бизнес-среды на производственную систему и ее реакцию на эти воздействия с точки зрения развития системы. Содержание информационного пространства определяется показателями, характеризующими процессы развития производственных систем.

Эта задача без сомнения относится к классу плохо формализуемых задач, поскольку она характеризуется следующими типичными характеристиками: многомерностью факторов внешней и внутренней среды производственных систем; наличием большого числа качественных характеристик; сильной взаимобусловленностью всего комплекса переменных, нестационарностью изменения большей части параметров ПС и среды. Кроме этого, в реальных условиях российских предприятий значительной трудоемкостью проведения всего комплекса измерений в единых пространственно-временных координатах.

Содержание информационного пространства определяется показателями, характеризующими процессы развития производственных систем. При этом

Традиционный подход к определению показателей, характеризующих организационно-экономическое развитие производственной системы, предполагает количественную интерпретацию всех сторон ее деятельности [1]. При этом проводятся классификации показателей по различным основаниям. Как отмечают А.А. Колобов и И.Н. Омельченко [5], деятельность промышленных предприятий описывается целым рядом показателей, характеризующих финансово-экономическую стабильность, производственно-хозяйственную деятельность, экологию производственной деятельности, степень удовлетворения потребительского спроса, функционирование предприятия в условиях конкуренции, рыночную среду потребителей, рыночную среду поставщиков, изменение рыночной среды.

В соответствии с подходом Balanced Scorecard [10], стратегическое развитие предприятия рассматривается в четырех взаимосвязанных направлениях:

- финансы – это направление показывает, насколько интересно предприятие стейкхолдерам;
- взаимоотношения с клиентами – характеристики факторов заинтересованности клиентов,
- внутренние процессы – характеристики процессов, которые играют наиболее важную роль при реализации конкурентного преимущества предприятия;

- инновации, развитие персонала и инфраструктуры – определяет, за счет каких нематериальных активов можно достичь конкурентного преимущества.

Эти направления взаимосвязаны. Прослеживается своеобразная цепочка, причинно-следственная связь между достижением финансовых целей и привлечением необходимых для этого материальных и нематериальных ресурсов.

Но эта структура имеет, на наш взгляд, существенное ограничение – она направлена на достижение финансовых целей и не позволяет учесть скрытые, глубинные факторы, оказывающие влияние на процессы развития производственной системы.

Нам представляется, что для информационного описания процессов развития производственных систем в современной экономике, наиболее продуктивным является подход, в основу которого положены стратификация внутреннего и внешнего пространства предприятия, предложенная Г.Б. Клейнером [3].

В рамках системно-интеграционной теории предприятия во внутреннем пространстве предприятия выделяют семь составляющих подсистем: ментальная; культурная; институциональная; когнитивная; технологическая; «поведенческая», историческая. Ментальная подсистема «отражает характеристики мышления индивидов, особенности их восприятия и интерпретации информации, стереотипность подходов, способность к прогнозированию ситуации и т.п.». Культурная подсистема характеризует организационную культуру и оценку важности и значимости внешней и внутренней информации. Институциональная подсистема – это совокупность взаимосвязанных микроинститутов, т.е. формальных и неформальных норм, правил, традиций и др. Когнитивная подсистема включает механизмы познания и их продукт – корпоративные знания. В рамках технологической подсистемы осуществляется непосредственное производство продукции. Поведенческая подсистема включает образцы поведения других предприятий, она определяется как проекция внешней среды на внутреннюю среду ПС. Историческая подсистема отражает опыт функционирования самой ПС. Аналогично структурируется и внешняя среда. Выделяют ментальные и культурные особенности населения страны, институциональную систему страны, социально-экономический генотип общества и соответствующая ему система создания и распространения знаний, национальное богатство, исторический опыт внешнего окружения страны, ее собственный исторический опыт. Каждая из подсистем, как отмечается в [3, с. 52]. «взаимодействует в процессе функционирования предприятия не только с соседними подсистемами предприятия, но и с одноименными подсистемами внешней среды»

Эта стратификация с одной стороны позволяет определить структуру параметров системы мониторинга (табл. 1), а с другой – инструментарий моделирования процессов поведения производственной системы.

Таблица 1

Матрица показателей устойчивого развития ПС

Основные подсистемы	Частные показатели	Оценочные показатели по группе
Ментальная	Особенности восприятия информации, стереотипы, способность к прогнозированию ситуации	Соответствие общемировым тенденциям и жизненному циклу ПС
Культурная	Тип организационной культуры	Соответствие организационной культуры жизненному циклу ПС
Институциональная	Уровень управления, организации	Соответствие микроинститутов жизненному циклу ПС
Когнитивная	Уровень знаний ПС	Уровень интеллектуального капитала ПС
Технологическая	Технический потенциал, технологический потенциал	Соответствие общемировым тенденциям и жизненному циклу ПС
Поведенческая	Положительные образцы поведения во внешней среде	Соответствие поведения ПС положительным образцам
Историческая	Положительные образцы поведения ПС	Параметры ретроспективы функционирования ПС

На концептуальном уровне моделирование информационного пространства ПС с позиции мониторинга и управления развитием включает в себя следующие основные подсистемы: анализ тенденций развития, оценка устойчивости позитивного развития, принятие решений по повышению устойчивости позитивного развития, планирование развития, внедрение новых стратегий развития.

В ЮРГТУ(НПИ) под руководством автора было проведено научное исследование с целью разработки организационно-экономического инструментария, применяемого для мониторинга организационной культуры (второй уровень стратификации информационного пространства производственной системы) [12].

Мониторинг организационной культуры предполагает идентификацию (диагностику) организационной культуры, анализ и, в случае выявления отклонений, принятие корректирующих решений.

Для целей мониторинга организационной культуры нами выбран подход Ч. Хэнди, в основу которого, в зависимости от того, на что в первую очередь ориентируется культура, положены четыре ее типа: «власть», «роль», «задача», «личность». Данный подход позволяет соотнести тип организационной культуры с жизненным циклом ПС и, что самое главное, разработать направления управленческих воздействий с целью приведения их в логическое соответствие.

В исследовании осуществлена попытка некоторого развития подхода Ч. Хэнди к типологии организационной культуры путём «переплетения» известных подходов в рамках системно-интеграционной па-

радиогмы предприятия. Отметим, что подход Ч. Хэнди хорошо согласуется с подходом к типологии организационной культуры, отраженным в работах Г.Б. Клейнера: культура власти – авторитарная культура (объектная), культура роли – бюрократическая (процессная), культура задачи – проектная (проектная), культура личности – культура, ориентированная на человека (средовая).

Изменение организационной культуры представляет собой сложную задачу, поскольку, культурная подсистема входит в состав «фундаментальной» группы ресурсов развития ПС и имеет длительный период жизненного цикла.

Предлагается в рамках мониторинга развития ПС периодически, не чаще, чем раз в год, диагностировать культуру организации с помощью проведения анкетирования. На основе теста Р. Харрисона нами была составлена анкета, которая включает в себя расширенное описание вышеуказанных четырех типов культуры. Основным направлением измерения организационной культуры стал характер взаимосвязей между субъектами внутрифирменных отношений: образ (архетип) хорошего начальника; образ хорошего подчиненного; образ хорошего сотрудника в организации; ключевые аспекты, позволяющие персоналу преуспевать в организации; отношение организации к сотруднику, или стиль, который характеризует отношение к наемным работникам и определяет, что представляют собой условия труда; ключевые аспекты управления и влияния на персонал организации; контроль за исполнением решений, т.е. степень взаимного доверия; основания для постановки задачи; мотивация персонала к совершению работы; координация интересов; соперничество; разрешение конфликтов; принятие решений; информационная структура и приемы интерпретации информации; реакция сотрудника на внутрифирменное окружение (атмосферу).

В результате проведенных нами эмпирических исследований по выявлению типов организационной культуры на ряде промышленных предприятий Ростовской области и Ставропольского края, были получены данные по имеющимся типам организационной культуры и типам, которые предпочтительно было бы иметь в будущем.

Результаты показали, что в значительной степени превалирует властно-бюрократический характер взаимосвязей между субъектами внутрифирменных отношений. Предпочтительным, желаемым в исследуемых производственных системах представляется так называемый «проектно-процессный» культурологический вектор.

Поскольку организационная культура формируется в процессе преодоления совместно работающими людьми трудностей внешней адаптации и внутренней интеграции, то можно говорить о существовании факторов, влияющих на организационную культуру, точнее на ее формирование и изменение. Для целей мониторинга представляется целесообразным выделить основных групп факторов: факторов внутренней и внешней среды, влияющих на формирование и изменение организационной культуры.

В системе внутренних факторов, влияющих на изменение организационной культуры в свою очередь можно выделить две группы.

Первая группа – это факторы, формирующие, так называемый, благоприятный климат для изменения организационной культуры. В эту группу войдут: система ценностей, как высшего руководства, так и персонала; личность руководителя, его стиль поведения, отношение к работе; реакция руководства на критические ситуации, конфликты; стимулирование и мотивация персонала; отбор, продвижение сотрудников; внутренний и внешний дизайн и оформление помещений; создание символов, лозунгов, легенд; обучение персонала.

Эта группа факторов создает необходимые условия для изменения организационной культуры в предпочтительном направлении. Это своего рода «гигиенические» факторы (в терминологии Ф. Герцберга), наличие которых еще не достаточно для изменения организационной культуры в желаемом направлении.

Вторая группа факторов – это своего рода стимулы стратегических организационных изменений. В качестве таких стимулов могут выступать цели и задачи, технологии, организационная структура, размер ПС.

Необходимость совместного использования этих двух групп факторов объясняется тем, что, с одной стороны, использование только «гигиенических» факторов, создающих благоприятный климат изменения организационной культуры не приводит к желаемым результатам. С другой стороны, использование только второй группы факторов не позволяет затронуть фундаментальные основы организационной культуры.

Важное место в системе мониторинга развития производственных систем занимает определение интегральной характеристики, параметра, который характеризует общий результат функционирования любой производственной системы в рыночных условиях и тем самым позволяет решить проблемы связанные с оценкой и состоянием и изменений ПС. Этим показателем может служить стоимость бизнеса, осуществляемого рассматриваемой ПС или с её участием [13]. Наряду с множеством недостатков, достоинством показателя стоимости бизнеса является то, что он может играть роль интегрального показателя потенциала ПС, учитывающего все составляющие пространства параметров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронов А.А., Катичев В.Ф. Показатели и методы оценки организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 4, с. 98–108.
2. Голиченко О.Г., Латош Я.М. Состояние и проблемы развития предпринимательской среды в национальной инновационной системе. Сборник научных трудов / Под. Ред. Г.Б. Клейнера-М.: РосНОУ, 2006. С. 137–142.

3. Клейнер Г.Б. Актуальные проблемы экономической теории: Сборник научных трудов / Под. Ред. Г.Б. Клейнера-М.: РосНОУ, 2006. С. 5–61.
4. Колбачев Е.Б. Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов. Ростов-на-Дону: СКНЦ ВШ, 2003. 496 с.
5. Колобов А.А., Омельченко И.Н. Основы промышленной логистики. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1998. 324 с.
6. Маевский В.И. Эволюционная теория и технологический прогресс//Вопросы экономики. 2001. № 11.
7. Малинецкий Г.Г., Осипов В.И., Львов Д.С., Митин Н.А., Гусев А.В. и др. Кризисы современной России: Научный мониторинг// Вестник РАН. 2003. № 7, С. 579–593.
8. Материалы официального сайта Росстата www.gks.ru
9. Научные технологии и их роль в современной экономике (грант РФФИ, проект № 02-06-80004) А.Н. Авдулов, А.Н. Кулькин. ИНИОН РАН.- http://www.rfbr.ru/default.asp?doc_id=5767
10. Олве Н.-Г., Петри К.-Й., Рой Ж., Рой С. Баланс между стратегией и контролем. СПб.: Питер, 2005. 320 с.
11. Переяслова И.Г. Роль социально-экономического мониторинга в управлении городом / Южно-Российский государственный технический университет(НПИ) – Новочеркасск: “Набла”, 1999. 44 с.
12. Переяслова И.Г., Трушкин Е.В. Экономические аспекты преобразования организационной культуры в рамках мониторинга развития производственных систем// Труды III Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 1. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. С. 205–207.
13. Сычева Г.И., Сычев В.А. Комплексная оценка стоимости промышленного предприятия//Научная мысль Кавказа. 2002. №3(спецвыпуск). С. 22–30.
14. Шевяков Ю.А., Клейнер Г.Б. Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы//Экономика и математические методы. 1993. Т. 29. Вып. 1. С. 5.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

ПОЧТАРЕВА О.Н.

*Институт экономики, права и гуманитарных специальностей,
аспирантка, г.Краснодар, ул. Сормовская, 12/6.*

В статье рассмотрены вопросы о формировании в Российской Федерации преимущественно косвенной системы налогообложения, описан исторический путь становления НДС и факторы внедрения его в практику налогообложения, порядок исчисления налога и процедура применения налоговых вычетов, позволяющая говорить о том, что объектом налогообложения будет являться добавленная стоимость, проблемы связанные с возмещением НДС по экспортным операциям, вызванные в первую очередь злоупотреблением в этой области.

Ключевые слова: промышленное производство; производственные системы; эволюционная экономика; мониторинг развития; пространство параметров; интегральный показатель развития

Коды классификатора JEL: O 11, O 21

Классификация налогов служит отправной точкой для решения целого ряда проблем различного уровня. Совершенствование системы налогообложения в области косвенных налогов является чрезвычайно актуальным [3].

Система налогообложения – главный инструмент перераспределения финансовых средств. Для ее эффективного формирования необходимы определенные условия, прежде всего, стабильность общей экономической политики. Налоговая система, как часть финансовой системы, может действовать целенаправленно только при наличии государственных программ, четко определяющих приоритеты промышленной и научно-технической политики, в соответствии с которыми предоставляются налоговые льготы и бюджетные субсидии.

Налоговая система включает различные виды налогов. Группировка налогов по методам их установления и взимания, характеру применяемых ставок и объектов обложения и т.д. представляет собой классификацию налогов, позволяющую устанавливать их сходства и различия. Отдельные группы налогов требуют особых условий обложения и взимания, специфических административно-финансовых мер. По мере развития систем налогообложения изменялся принцип классификации налогов, появлялись новые признаки, характеризующие ту или иную налоговую систему [7]. Вся совокупность законодательно установленных налогов, сборов, пошлин и других платежей подразделяется (классифицируется) на группы по определенным критериям, признакам, особым свойствам.

Первая классификация налогов была построена на основе критерия перелагаемости налогов, который первоначально еще в XVII в. был привязан к доходам землевладельца (поземельный налог – это прямой налог, остальные – косвенные). Впоследствии А.Смит, исходя из факторов производства (земля, труд, капитал), дополнил доход землевладельца доходами с капитала и труда и соответственно двумя прямыми налогами – на предпринимательскую прибыль владельца капитала и на заработную плату наемного работника. Косвенные же налоги, считал А.Смит, – это те налоги, которые связаны с расходами и перелагаются, таким образом, на потребителя.

Классификация налогов на прямые и косвенные, исходя из подоходно-расходного критерия, не утратила своего значения и используется для оценки степени переложения налогового бремени на потребителя товаров и услуг.

Прямые налоги взимаются непосредственно с дохода или имущества налогоплательщика: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, налог на имущество как юридических, так и физических лиц. В связи с этим при прямом налогообложении денежные отношения возникают между конкретным налогоплательщиком и государством.

Косвенные налоги (англ. indirect taxes) – налоги, связанные с процессом использования прибыли (дохода) налогоплательщиков. Их связь с экономическим потенциалом (способностью приносить доход) налогоплательщика лишь опосредованная, через его расходы.

Косвенные налоги не случайно стали занимать значительное место в налоговой системе России в начале 90-х гг. XX в. “Косвенные налоги, применяемые в условиях галопирующей инфляции, являются более надежным источником, нежели прямые, так как они более абстрагированы от формирования элементов цены и начисляются на цену в целом, что дает стабильное скорректированное поступление доходов в бюджетную систему” [2]. Очевидно, имеется в виду тот факт, что при постоянно растущих ценах не происходит обратного переложения косвенного налога на производителя. В то же время, как мы могли видеть ранее, косвенные налоги в ряде случаев “подстегивают” инфляцию [3].

Данные налоги связывают с потреблением. Налогообложение в данном случае ориентируется на действительную платежеспособность лица, при этом размер налога прямо пропорционален качеству и стоимости потребляемой продукции. В свою очередь, не вызывает сомнений то, что налогообложение не может являться произвольным и должно максимально учитывать налоговую способность того или иного лица. Так, прямое налогообложение основывается на данных о размере доходов и имущества налогоплательщика, которые преимущественно и составляют объект соответствующих налогов. При косвенном же налогообложении эти показатели для целей взимания налога существенного значения не имеют и непосредственно во внимание не принимаются, так как предполагается, что налогоплательщик, в конечном счете, возместит расходы по уплате налогов посредством реализации обложенных налогом товаров (работ, услуг) потребителям. При этом взимание косвенных налогов должно учитывать имущественную состоятельность последних с тем, чтобы излишне не ограничить их потребление. Представляется, что этот момент также является определяющим в деле разграничения двух основных форм (способов) взимания налогов [8].

Российская система налогообложения в части соотношения косвенного и прямого налогообложения замышлялась исходя из положения, что фискальную задачу должны выполнять преимущественно косвенные налоги, а прямые налоги – роль экономического регулятора доходов корпораций и физических лиц [5]. Примером косвенного налогообложения является налог на добавленную стоимость (далее – НДС).

Налог на добавленную стоимость традиционно уделяется особое внимание при формулировании мер в области налоговой политики, так как данный налог является основным источником доходов федерального бюджета, и в силу этого обстоятельства любые проблемы с его администрированием чрезвычайно чувствительны как для государства, так и для налогоплательщиков [4]. В настоящее время на первый план вышли сложности иного порядка. Складывается плачевная ситуация с администрированием НДС и замена НДС налогом с продаж как решение проблем с администрированием НДС вполне возможна.

Налог на добавленную стоимость является сравнительно молодым налогом. Большинство из ныне действующих налогов были введены в практику в XIX веке. Некоторые налоги, такие как акцизы, земельный налог, известны еще с древних времен. НДС стал применяться лишь в XX веке. Конкретная же схема обложения НДС была разработана в 1954 году французским экономистом М. Лоре, с легкой руки которого он и был введен во Франции в 1958 году. В то же время добавленная стоимость начала использоваться в статистических и аналитических целях еще с конца прошлого века.

Необходимо отметить, что для косвенных налогов характерна в основном фискальная функция. Их появление обычно связано с увеличением потребности государства в доходах в связи с ростом расходов. Исторически первой формой косвенных налогов выступали акцизы, которые взимались с отдельных видов товаров. В противовес им НДС представляет собой универсальный акциз, поскольку обложению этим налогом подлежат все товары.

Первоначально российское законодательство содержало определение НДС, из которого следовало, что НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. В принятой 21 главе Налогового кодекса Российской Федерации данное определение отсутствует, полагаем, одной из причин, способствующих этому, явилось то, что Налоговому законодательству РФ вообще несвойственно определение понятий налогов.

Как пишет С.Д. Шаталов, НДС изобретен в 1919 г. в Германии Вильгельмом фон Сименсом в качестве «облагороженного налога с оборота», т.е. в товаре НДС всегда занимает строго определенную процентную долю. Классический налог с оборота в длинной цепочке переделов или перепродаж в полном объеме взимается на каждом этапе, порождая каскадный эффект и приводя к тому, что на каждом следующем этапе налог берется и с суммы налогов, уплаченных на всех предыдущих этапах.

В связи с возросшей инфляцией налог с оборота утратил свою жизнеспособность и вместе с налогом с продаж был заменен налогом на добавленную стоимость. Впервые НДС как замена налога с оборота был введен во Франции, а затем он получил распространение в странах – членах ЕС [1]. Новый налог выгодно отличался от ранее действовавших. Он был более эффективен для государства, так как обложению им подлежал товарооборот на всех стадиях производства и обращения. Можно было ожидать, что с расширением налоговой базы и ставок поступления будут расти. Также необходимо отметить, что НДС является менее обременительным для отдельного производителя, поскольку обложению подлежит не весь товарооборот, а лишь прирост стоимости, и тяжесть налога может быть распределена по всей цепи товарооборота. Это являлось немаловажным фактором в достижении равенства всех участников рынка. Следует также обратить внимание на такой факт, что налог на добавленную стоимость являлся более простой и универсальной формой косвенного обложения, так как для всех плательщиков устанавливался единый механизм его взимания на всей территории страны.

Широкое распространение НДС получил благодаря подписанию в 1957 году в Риме договора о создании Европейского экономического сообщества, согласно которому страны, его подписавшие, должны были гармонизировать свои налоговые системы в интересах создания общего рынка. В 1967 году вторая директива Совета ЕЭС провозгласила НДС главным косвенным налогом Европы, предписывая всем членам Сообщества ввести данный налог в свои налоговые системы до конца 1972 года. В том же 1967 году налог на добавленную стоимость начал функционировать в Дании, в 1968 – в ФРГ. Шестая директива Совета ЕЭС 1977 года окончательно утвердила базу современной европейской системы обложения НДС, чем способствовала унификации взимания данного налога в Европе. Последние уточнения в механизм обложения НДС были сделаны в 1991 году десятой директивой, и ее положения были включены во все налоговые законодательства стран-членов ЕЭС.

В настоящее время НДС взимается более чем в сорока странах мира: почти во всех европейских странах, Латинской Америке, Турции, Индонезии, ряде стран Южной Америки. В США и Канаде применяется близкий по методу взимания к НДС налог с продаж.

Обширная география распространения НДС свидетельствует о его жизнеспособности и соответствии требованиям рыночной экономики. Необходимо отметить, что прочному внедрению его в практику налогообложения в немалой степени способствовали следующие факторы.

Во-первых, недостатки, имеющиеся у прямых налогов. К их числу можно отнести чрезмерную тяжесть налогообложения, широкие масштабы уклонения плательщиков от их уплаты.

Во-вторых, постоянный дефицит бюджета, и как следствие постоянная потребность в увеличении доходов бюджета путем расширения налогооблагаемой базы и повышения эффективности налогообложения.

В-третьих, потребность в усовершенствовании существующих налоговых систем и приведении их в соответствие с современным уровнем экономического развития.

Можно отметить, что объективная необходимость введения НДС в Российской Федерации была обоснована рядом факторов:

- пополнение доходов бюджета, испытывающего острый финансовый кризис и нуждающегося в стабильных налоговых поступлениях;
- создание новой модели налоговой системы в соответствии с требованиями рыночной экономики;
- присоединение к международному сообществу, широко применяющему данный налоговый механизм.

В настоящее время общий механизм взимания НДС идентичен во многих странах. Как известно, плательщиками этого налога являются юридические и индивидуальные предприниматели. Объектами обложения выступают оборот товаров, объем произведенных работ и оказанных услуг. Налогооблагаемая база определяется исходя из стоимости, добавленной на каждой стадии производства и обращения. Так же, как и по многим налогам, предусмотрены льготы при расчете и уплате НДС, которые определяются историческим и социально-экономическим развитием каждой страны. Однако, общей для всех налоговой льготой является необлагаемый минимум оборота реализуемой продукции. Прежде всего, это освобождение направлено на поощрение мелкого бизнеса, который, не располагая, как правило, квалифицированным бухгалтерским аппаратом, испытывает определенные трудности при исчислении налогооблагаемой базы. Кроме того, государство, освобождая от обложения мелкие предприятия, сокращает, тем самым, свои расходы, связанные со сбором и обработкой информации, а также с осуществлением оперативного управления и контроля за деятельностью налогоплательщиков.

Порядок расчета суммы НДС, подлежащего уплате в бюджет, предполагает применение так называемых налоговых вычетов, уменьшающих сумму налога, полученную от покупателя, до величины, которую следует уплатить в бюджет. Вычетом для продавца (производителя) являются суммы НДС, которые были оплачены этим продавцом своим поставщикам в составе отпускной цены приобретенных для ведения деятельности материалов, основных средств, товаров, услуг, работ и т.д.

Именно процедура применения налоговых вычетов и позволяет говорить, что объектом налогообложения будет являться добавленная стоимость, величина которой соответствует сумме фактически уплаченного в бюджет налога. Налоговые вычеты не рассматриваются налоговым законодательством как самостоятельный обязательный элемент налогообложения, перечень которых установлен ст. 171 НК РФ, но участвуют при исчислении НДС. Общий порядок применения налоговых вычетов предусмотрен ст. 172 НК РФ, который устанавливает условия и документальное основание для их производства.

Налог на добавленную стоимость создан таким образом, что его платит в бюджет не непосредственный продавец, который продает товар покупателю, а поставщик, продающий указанному продавцу товары, используемые им либо при изготовлении своих товаров, либо для перепродажи. Учитывая, что цепочка перепродаж между участниками рынка обычно довольно длинная, на каждом ее этапе поставщик уплачивает НДС с увеличенной стоимости товара в бюджет. Таким образом, НДС приобретает характер “оборотного налога”.

Природа налоговых вычетов состоит в том, что они являются одновременно и методом исчисления НДС, и инструментом, используемым при исчислении налога. Налоговые вычеты являются содержанием метода исчисления НДС и указывают, каким образом, с помощью каких приемов исчисления определяется размер налога (суммы налога, подлежащей уплате в бюджет). Метод исчисления налога через налоговые вычеты обосновывает общие принципы установления НДС и его направленность на обложение именно экономической деятельности, которая должна приносить определенный доход.

Налоговые вычеты являются своеобразным налоговым регулятором, позволяющим избежать обложения с той части добавленной стоимости товаров (работ, услуг), которая уже была обложена НДС, и тем самым исключают возможность двойного обложения одних и тех же товаров (работ, услуг). При этом любой налоговый вычет должен быть подтвержден документами, свидетельствующими о том, что сумма НДС, обязанность по уплате которой лежит на поставщике, достоверно учтена [6].

Внешнеэкономические сделки облагаются НДС в особом порядке. В российском налоговом законодательстве понятие “нулевая ставка” НДС введено главой 21 НК РФ. Согласно данному понятию товары, помещенные под таможенный режим экспорта, облагаются НДС по ставке 0%. При использовании ставки НДС 0% у налогоплательщика возникает право на возмещение излишне уплаченного налога, поскольку НДС, уплаченный поставщикам материальных ресурсов, принимается к вычету. Налогоплательщик, применяющий нулевую ставку НДС, обязан представить в налоговый орган одновременно с декларацией документы, обосновывающие право применения нулевой ставки. Порядок подтверждения права применения нулевой ставки детально регламентирован статьей 165 НК РФ.

Анализ конкретных ситуаций, возникающих в хозяйственной деятельности организаций при налогообложении товаров, вывозимых в таможенном режиме экспорта, позволяет сделать вывод, что, несмотря на наличие хорошо отработанного механизма применения ставки НДС в размере 0% и налоговых вычетов, не все проблемы налогоплательщиков-экспортеров решены. В последнее время широкую известность приобрела так называемая проблема возмещения экспортного НДС. Вызвана она в первую очередь злоупотреблением в этой области.

Споры, связанные с возвратом НДС, составляют основную часть налоговых споров, инициируемых в судах по заявлениям налогоплательщиков. Чаще всего в суде оспаривается не факт экспорта, а обстоятельства взаимоотношений с поставщиками, такие как наличие реальной оплаты и юридический статус поставщиков. Как правило, это сопряжено с подозрениями в злоупотреблениях со стороны налогоплательщиков и наличием фирм-однодневок.

Анализ рассмотренных дел по возврату НДС показывает, что в настоящее время судебные органы стали эффективным барьером от злоупотреблений при возмещении НДС. Арбитражные суды наработали подходы, основанные на понимании категории недобросовестности налогоплательщика как совокупности подозрительных признаков. С точки зрения доказательственного права можно говорить о вынесении судебного решения по делам о возврате НДС на основании косвенных доказательств в их системной взаимосвязи.

Подозрительными признаками признаются, в частности:

- совершение в один день противоположных по цели, но взаимосвязанных операций, счета в одном банке, общие учредители, общий адрес и другие признаки зависимости;
- использование при расчетах векселей, зачетов, счетов третьих лиц, бартера и других неденежных форм расчетов;
- отсутствие экономической выгоды в заключенной сделке, “юный возраст” поставщиков, беспроцентные займы и другие нетипичные условия;
- несоответствие количества и объемов, отсутствие юридического лица по указанному адресу и иные фактические неточности и несоответствия.

Согласно позиции судов при рассмотрении дел о возврате НДС одного подозрительного признака для признания налогоплательщика недобросовестным недостаточно - необходима именно совокупность подозрительных признаков.

В последнее время арбитражные суды все чаще приходят к выводу, что налогоплательщик, не проявивший необходимой осмотрительности при выборе поставщиков, не может считаться добросовестным, и отказывают такому налогоплательщику в праве на возмещение, возврат НДС.

Разграничение прямого и косвенного налогообложения может быть использовано для совершенствования деятельности национальной системы налогового администрирования. В России при сохранении единой структуры и системы подчинения налоговых органов целесообразна реализация модели структурного

внутриведомственного разделения в части администрирования и проведения тематического контроля прямых и косвенных налогов.

Действующая в России налоговая система вызывает множество нареканий со стороны предпринимателей, экономистов, депутатов, государственных чиновников, журналистов и рядовых налогоплательщиков. Предметами для критики выступают: излишне фискальный характер налоговой системы; отсутствие должного стимулирования отечественных производителей; чрезмерное налогообложение прибыли (дохода); высокое налогообложение физических лиц при небольшой по сравнению с западными странами оплате труда; недостаточность принимаемых мер по пресечению недоимок в бюджет; частые изменения отдельных налогов и законодательства в целом и др. [7]

В заключение отметим, применение налога на добавленную стоимость позволяет Российской Федерации получать гарантированные бюджетные доходы и поэтому в настоящее время данный налог является одним из основных источников формирования доходной части федерального бюджета. Кроме того, косвенные налоги тесным образом связаны с международной торговлей, регулирование которой на современном этапе во многом определяется нормами документов Всемирной торговой организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астапов К.Л. О реформе налоговой политики // Финансы. 2000. № 10.
2. Гуревич С.В. Косвенное налогообложение в реформируемой налоговой системе // Финансы. 2004. № 3.
3. Кудряшова Е.В. Правовые аспекты косвенного налогообложения: теория и практика // М.: Волтерс Клувер. 2007.
4. Лермонтов Ю.М. О результатах и перспективах реформирования НДС // Налоговед. 2007. № 5.
5. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации // Книги Издательского Дома МЦФЭР. 2002.
6. Парыгина В.А., Тедеев А.А. Налоговое право Российской Федерации. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. (Сер. "Учебники, учебные пособия").
7. Чиненов М.В. О Российской налоговой системе // Все о налогах. 2007. № 1.
8. Чуркин А.В. Объект налогообложения: правовые характеристики // Учебное пособие. М. 2003.

БАНКОВСКИЙ ЛИЗИНГ – ТЕОРИЯ ВОПРОСА

СИТНИКОВА Е.В.

ОАО КБ «Московский банк реконструкции и развития» филиал в г. Ставрополе, старший экономист,
e-mail: Sitnikova_EV@stv.mbrd.ru.

В статье отражены основные проблемы организации лизинговой деятельности в России. Выделены основные участники лизинговых правоотношений, особенности лизинговой сделки, даны основные проблемы.

Ключевые слова: лизинг; лизинговая деятельность; лизинговая сделка; финансовый лизинг; банковская услуга; банковский кредит; банковский лизинг

Коды классификатора JEL: G 21

В процессе интеграции России во всемирное хозяйство на фоне глобализации хозяйственной деятельности и повышения объемов продажи услуг в развитых странах особую актуальность приобрело исследование мирового опыта банковских услуг с целью его применения в нашей стране.

В условиях административно-командной экономики эта тема практически не рассматривалась, так как директивный метод управления банковской системой страны зачастую не учитывал интересы клиентов и банков. С переходом к рыночной экономике принципиально меняется содержание деятельности банков как предприятий особого рода, актуальной становится проблема банковских услуг, повышение их конкурентоспособности, создание рынка банковских услуг, первостепенную значимость приобретает качество банковского обслуживания, набор предоставляемых банковских услуг, получила развитие концепция комплексного подхода к продаже банковских услуг корпоративным и частным клиентам.

Важное место в ряду банковских услуг занимает лизинг.

Банковский лизинг обособляется из состава лизинга по типу лизингодателя.

В российских нормативных и литературных источниках лизинг характеризуют в двух аспектах – правовом и экономическом. Иногда выделяют дополнительно технический или организационный аспекты.

Гражданский Кодекс РФ [1] относит лизинг к институту аренды, трактуя его как финансовую аренду, и предусматривает обязательную трехстороннюю конструкцию лизинговой сделки: лизингодатель – прода-

вещь – лизингополучатель.

Федеральный закон «О лизинге» 1998 г. в первой редакции характеризовал лизинг как вид инвестиционной деятельности и конкретизировал схему взаимоотношений между участниками лизинговой сделки. В соответствии со второй версией этого закона изменено его название (было – “О лизинге”, стало – “О финансовой аренде (лизинге)”)[4], уточнено понятие лизинга. Под лизингом официально стали понимать совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в т.ч. приобретением предмета лизинга. Иными словами, сейчас исходят из объединения правового и экономического подходов, из комплексности отношений по лизинговой сделке, включающих как отношения между производителями (продавцами) лизингового имущества с лизингодателями, так и между лизингодателями и непосредственными пользователями такого имущества.

Лизинговая сделка представлена совокупностью договоров, необходимых для реализации лизинга. Нужны, как минимум, два договора: 1) трехсторонний договор лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и поставщиком имущества; 2) договор купли-продажи между лизингодателем и поставщиком. Они опосредуют основную лизинговую сделку. Последняя может обрастать дополнительными договорами при расширении круга её участников – кредитным договором между лизингодателем и кредитором, договором гарантии (поручительства), договором страхования и т.д.

Эти договора нужно ранжировать по степени важности. Главным из них, как представляется, является договор лизинга, ибо он порождает все остальные договоры. Однако один договор лизинга не исчерпывает в правовом плане содержание лизинга: не учитывает важную в этом процессе «фигуру» продавца и договор с ним. В действительности при лизинге возникают различные правоотношения: по договору лизинга и по договору купли-продажи. Несмотря на различия договоров и отношений, они нерасторжимы, составляют единую лизинговую сделку. Рассматривая лизинг как систему правоотношений и договоров, нужно установить субординацию договоров внутри целого. Это важно для определения природы лизинговой сделки при разнохарактерности отношений внутри целого. Главенствующий договор и оформленные им отношения должны определять природу сделки в целом.

За рубежом лизинг относят к институту аренды. В России имеется противоречие: по ГК РФ лизинг – институт аренды, а по закону «О финансовой аренде (лизинге)» лизинг – самостоятельная правовая конструкция, регулируемая специальным законодательством. Поскольку в одной сделке совмещаются отношения по финансированию и по обычной хозяйственной деятельности, лизинг считают финансово-хозяйственным институтом.

Сейчас лизингом стали считать только финансовую аренду, т.е. аренду с финансовым интересом. Согласно Конвенции УНИДРУА [3] о международном финансовом лизинге к основным характеристикам сделки финансового лизинга относят:

- а) арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждения арендодателя;
- б) оборудование приобретает арендодателем в связи с договором лизинга, который, и поставщик осведомлен об этом, заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором;
- в) периодические платежи, подлежащие уплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом всей или существенной части стоимости оборудования.

Характерно то, что лизинг как финансовая аренда по сравнению с простой арендой осложнен в рамках одной сделки дополнительным элементом – фигурой продавца арендуемого имущества.

Между лизингом и арендой есть общее: на основании договора одному лицу передается собственность другого лица в производительное использование. В то же время можно указать и на существенные различия этих понятий. В итоге делаем вывод: основываясь на арендных отношениях, лизинг имеет свою специфику.

Некоторые авторы сводят сущность лизинга к купле-продаже товаров в рассрочку. Действительно, лизинг и продажа в кредит (коммерческий кредит) имеют общие черты. Сходство заключается в том, что в обоих случаях происходит инвестирование средств в основной капитал на возвратной основе в натуральной форме, в порядке передачи в пользование имущества. И коммерческий кредит, и лизинг представляют собой взаимосвязь торговых и кредитных сделок. К общим чертам коммерческого кредита и лизинга относятся также:

- сохранение права собственности на имущество за продавцом (лизингодателем) до полной выплаты цены товара;
- право выкупить имущество досрочно или после завершения сделки;
- нахождение в залоге у поставщика (лизингодателя) имущества, переданного во временное пользование;
- передача на определенный период права владения и пользования;
- поэтапность оплаты цены имущества через периодические платежи (лизинговые платежи).

В некоторых чертах лизинг схож с банковским кредитованием, так как между основными участниками договора возникают кредитные отношения на принципах срочности, платности и возвратности. В частности, лизинг представляет собой вложение средств на возвратной основе, поскольку по договору пользователь имущества возмещает его собственнику амортизационные отчисления, которые адекватны возврату суммы кредита. Договор лизинга срочен. За лизинг взимается плата. В состав лизинговой платы, кроме амортизационных отчислений, может входить ряд дополнительных элементов, в том числе процент за использование предоставленных собственником имущества ресурсов по сделке. Так реализуется принцип платности.

Лизинг можно рассматривать как специфичную форму кредитования, для которой характерны следующие особенности:

- в отличие от традиционного кредитования, имеет место не денежная, а вещная форма заимствования;

- объект обеспечения – лизинговое имущество – остается в собственности лизингодателя;
- сумма заимствования определяется на основе стоимости имущества (первоначальной или остаточной).

Можно отметить и другие отличия лизинга от банковского кредита. Так, при лизинге в сельском хозяйстве возможно осуществление лизинговых платежей сельхозпродукцией, а банковский кредит должен погашаться деньгами (или золотом в золотодобывающей промышленности). Отлична от общей оценки кредитоспособности заёмщика при банковском кредитовании и оценка платёжеспособности лизингополучателя. Она осуществляется по ожидаемым результатам от реализации инвестиционного проекта. Особенно это прослеживается по таким схемам, где лизинг является элементом проектного финансирования.

Таким образом, несмотря на схожесть лизинга с кредитом, он ему не идентичен.

Высказывается суждение, что лизинг форма поручения. Общее в поручении и лизинге – выполнение действий одной стороной по поручению и в пользу другой стороны. Однако есть отличия:

- при поручении действия совершаются поверенным от имени поручителя и в его интересах, а при лизинге лизинговая компания приобретает объект лизинга от своего имени, а затем лизингополучатель принимает его у продавца в исполнение своих интересов;
- право собственности на результат действий поверенного при поручении переходит к поручителю, а при лизинге право собственности на объект лизинга может и не перейти к лизингополучателю.

Иногда лизинг сравнивают с процессом управления чужим имуществом, хотя между ними мало общих черт: 1) разделение права собственности и владения имуществом; 2) передача имущества не влечёт перехода права собственности. Но имеется много различий. Одно из них связано с распределением правомочий собственности: при лизинге лизингодатель распоряжается имуществом, а лизингополучатель пользуется им и извлекает доходы. При доверительном управлении три лица участвуют в распределении правомочий собственности: учредитель распоряжается имуществом; доверительный управляющий владеет им, исполняет правомочия собственника и извлекает доходы; выгодоприобретатель (бенефициант) пользуется доходами, переданными ему доверительным управляющим. В результате можно сделать вывод о том, что лизинг – не разновидность доверительного управления имуществом, хотя у них и есть схожие черты.

Некоторые авторы видят в лизинге форму залога или переуступку права требований. Да, эти моменты присутствуют в лизинге, но не являются его решающими характеристиками.

И, конечно же, лизинговые отношения сравнивают с инвестиционными. В энциклопедическом словаре указывается: «Экономическое содержание лизинга – прямые инвестиции, в ходе использования которых лизингополучатель обязан возместить лизингодателю инвестиционные затраты (издержки), осуществленные в материальной и денежной формах, и выплатить вознаграждение» [5]. И не случайно в первом варианте закона «О лизинге» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ лизинг определялся как вид инвестиционной деятельности. А.Н. Захаров и другие авторы отмечают: «... лизинг внешне схож с инвестициями, с той разницей, что право пользования имуществом отделяется от права владения» [2].

Действительно, если посмотреть на стержневую часть лизинговой сделки, то прослеживается её инвестиционный характер: производится вложение средств в инвестиционный проект лизингополучателя через посредничество лизингодателя. Для лизингодателя эти вложения имеют форму финансовых инвестиций (если рассматривать его вложения как кредит), для лизингополучателя – форму реальных инвестиций. Но в лизинговой сделке присутствует и поставщик. Для него лизинг – форма сбытовой деятельности. Следовательно, лизинг выражает и торговые отношения. Тем не менее, они связаны с инвестиционной деятельностью: продаваемый товар является инвестиционным ресурсом для лизингополучателя. Поскольку в лизинге как системе (целостности) все виды деятельности соединены, а сердцевинная часть сделки имеет инвестиционный характер, то и лизинговая сделка в целом является инвестиционной. Она совершается ради вложений в основные средства лизингополучателя и по его инициативе, несмотря на координирующую роль лизингодателя и его финансовый интерес.

В конечном итоге можно сказать, что лизинг похож на многие другие категории и правовые конструкции, но не идентичен им. Он как бы частично их вбирает в себя. В результате такой комбинации появляется новый сложный продукт, а сама правовая конструкция приобретает самостоятельность.

Итак, лизинг в политэкономическом плане – это основанная на кредите сложная форма существования взаимодействующего комплекса экономических отношений преимущественно инвестиционной и арендной природы по поводу финансирования покупки реальных активов, призванная обеспечивать прирост авансированной стоимости в результате их производительного использования и удовлетворять экономические потребности (интересы) общества. Таким образом, банковский лизинг представляет собой форму банковских инвестиций, разновидность финансовой услуги банка-лизингодателя по финансированию покупки основных средств и передаче их в производительное пользование лизингополучателю, финансовый инструмент управления; который, выполняя посредническую и стимулирующую функции, обеспечивает достижение интересов участников лизинговой сделки и ускорение воспроизводственного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданской кодекс РФ. Ч.2. М., 1996.
2. Захаров А.Н., Леонова М.С., Данилова М.А. Регулирование финансовых потоков в части снижения лизинговых рисков// Бизнес и банки, декабрь 2001. С. 1.
3. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге: Оттава, 28 мая 1988.
4. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон № 164-ФЗ, 29 октября 1998. (с изм. и доп.).
5. Современный финансово-кредитный словарь/ Под общ. ред. М.Г. Лапуста, П.С. Никольского. 2-ое изд. доп. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 553.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА
В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

СОВА О.А.

НОУ ВПО «Институт Дружбы народов Кавказа», ассистент кафедры «Экономики и менеджмента»,
e-mail: Gorobez1@yandex.ru.

В статье говорится о том, что финансовый рынок становится одним из приоритетных секторов экономики, эффективность управления которым может оказывать влияние на общую эффективность государственной экономической политики. Поэтому важнейшая первоочередная задача переходной экономики – это формирование гибкой, подвижной системы финансовых отношений, которая должна заменить прежнее бюджетное финансирование.

Ключевые слова: рынок, финансовый рынок; экономика страны; инвестиции; элемент воспроизводственной структуры; системы финансовых отношений; финансовый центр

Коды классификатора JEL: N 25

В условиях экономических реформ и в процессе образования новых – коммерческих структур, формируются новые рыночные отношения в обществе. Приватизируются предприятия, функционируют предприятия с разными формами собственности возрождается акционирование и биржевая торговля, осуществляется полномасштабный переход к цивилизованному рыночному хозяйствованию. Постепенно складывается механизм, основанный на законах рыночной экономики и отвечающий интересам потребителей и производителей.

Как известно, рынок – это система экономических отношений, позволяющая эффективно функционировать отраслям народного хозяйства на основе спроса, предложения и их балансирующей цены. Рынок это форма связи производства с потребителем, а также совокупность всех существующих и потенциальных продавцов, покупателей товаров и услуг. В узком смысле рынок представляет собой сферу непроеизводственного, товарного и денежного обращения. Рыночная экономика современного государства состоит из множества рынков, которые, в свою очередь подразделяются на более мелкие сегменты. Особое место в системе экономических отношений занимает финансовый рынок или рынок капиталов.

Финансовый рынок – сфера рыночных отношений, где формируются спрос и предложение на все денежные ресурсы страны, и осуществляется их движение для обеспечения капиталом производственных и непроеизводственных инвестиций. В любой экономике существует потребность в привлечении дополнительных денежных средств для инвестирования. В то же время постоянно имеются денежные ресурсы, которые ищут сферы прибыльного приложения. И дефицит, и излишек свободных денег возникают во всех трех основных секторах макроэкономики:

- в реальном секторе – на предприятиях, в фирмах, организациях и т. д.;
- в государственном секторе – при движении бюджетных средств и внебюджетных фондов;
- у населения, которое, имея свободные деньги, все чаще становится чистым инвестором, а в ряде случаев и заемщиком на финансовом рынке. [3]

Финансовый рынок является посредником между свободными денежными средствами и объектами инвестирования.

С функциональной точки зрения, через финансовый рынок осуществляется аккумуляция, распределение и перераспределение денег в масштабах национальной экономики.

Финансовая экономика – это царство фиктивного капитала. Механизмом его функционирования выступает финансовый рынок. В России финансовый сектор характеризуется тем, что сюда преимущественно и устремляются свободные капиталы, в том числе и немногочисленные иностранные, прячась в одежду «портфельных» инвестиций и не желая подвергаться риску прямых, особенно долгосрочных, инвестиций в реальный сектор, особенно в его главную составляющую – материальное производство. Реальная экономика – сфера, где происходит преумножение капитала, его производство.

Проблемы современного типа воспроизводства, взаимодействия в нем реального и финансового секторов, его закономерностей более сложны в эпоху ускоряющегося научно-технического прогресса, изменяющего место и роль финансового рынка и материального производства в процессе общественного развития. Наложение на это особенностей, связанных с трансформацией постсоциалистической системы, еще более усложняют условия воспроизводства, как на макро-, так и на микроуровне. Выявление новых условий общественного воспроизводства и новых факторов, обеспечивающих возможность устойчивого сбалансированного развития, необходимо для выработки экономической стратегии, направленной на преодоление сложившегося отставания экономики России.

Финансовый рынок – многосегментный рынок, он включает: рынок банковских капиталов; рынок ценных бумаг; валютный рынок; рынок страховых и пенсионных фондов. Различают рынки, куда можно только вкладывать капитал, или первичные рынки, и собственно финансовые рынки, где эти капиталы накаплива-

ются, концентрируются, централизуются и вкладываются в конечном счете в первичные рынки. Финансовые рынки, или рынки капиталов – это рынки посредников между первичными владельцами денежных средств и их конечными пользователями.

Формой функционирования финансового рынка является ссуда и связанный с ней ссудный капитал. Формой движения последнего является кредит. Он представляет собой особую форму связи кредитора и должника, особую экономическую категорию. Особой составляющей финансового рынка является рынок ценных бумаг – акций, облигаций и т.д. Его специфика вытекает из экономической природы ценных бумаг. Одним из главных результатов функционирования рынка ценных бумаг является формирование акционерного типа капитала. Эта форма капитала зарекомендовала себя как наиболее эффективная.

Еще одним результатом функционирования финансового рынка является формирование государственных финансов, которые представлены государственным бюджетом и кредитом и системой внебюджетных фондов. Они становятся экономической основой функционирования государства. [2]

Финансовый рынок – это рынок с «широким участием», в его функционировании поставлен акцент на вовлечение широкого круга участников, в том числе непосредственно населения. Через банковскую, фондовую, пенсионную, страховую составляющую, финансовый рынок охватывает функционирование всей экономики государства. В то же время этот рынок, особенно его фондовый сектор, чрезвычайно подвержен влиянию даже незначительных политических, экономических или социальных событий.

Финансовый рынок выполняет следующие функции: обеспечение вывода из эксплуатации устаревшего оборудования; обеспечение обновления основных производственных фондов; активизация инвестиций и обеспечение их эффективного использования; формирование источников для создания и развития новых проектов и компаний; организация экономически выгодных капитальных потоков; обеспечение перехода капитальной стоимости из одной стадии кругооборота в другую; перевод сбережений населения из непроизводственной в производственную форму; перераспределение денежных средств между отраслями и сферами рыночной деятельности; финансирование дефицита государственного бюджета на неинфляционной основе; формирование экономически выгодной структуры экспорта и импорта; ограничение оттока капитала из страны.

Как и любой другой, финансовый рынок, с его стихийно формирующейся динамикой может быть лишь объектом воздействия, объектом регулирования (успешным или неуспешным) со стороны государства. Потому во взаимодействии государства и финансового рынка ключевым вопросом становится выяснение возможностей конкретного государства и его желания («политической воли») как побудительного мотива стимулирования динамики финансовых потоков. Если государство в переходной российской экономике является комитетом по управлению делами элиты правящего класса, то у него нет никакого мотива заниматься динамикой финансовой сферы и экономической динамикой вообще. В экономическом росте (в росте прибыли и экономической власти как факторе увеличения прибыли) заинтересованы отдельные монополии, которые не только реализуют свои интересы в своей производственной и финансовой деятельности, но и персонифицируют их при лоббировании на государственном уровне. Они могут это делать и потому, что имеют четко выраженный интерес, и потому, что имеют огромные ресурсы воздействия на государственный аппарат, и потому, что могут персонифицировать этот свой интерес. Что касается интереса народа, то из-за специфического, характерного для капиталистической частной собственности, механизма распределения произведенного валового продукта, он совсем не обязательно что-то получает при возрастании ВВП. Поэтому интерес народа вообще в высоких темпах экономического роста, в скорости обращения денежных потоков является мало материализуемой во всех отношениях вещью. Кроме того, народ не может не персонифицировать этот свой слабо выраженный интерес, ни сконцентрировать достаточные для его проталкивания, реализации, лоббирования ресурсы, потенциал для его проталкивания в верхних государственных эшелонах. В силу этих обстоятельств государство на финансовом рынке может реализовать интерес и народа, и общества, но в условиях России делается это слабо и невнятно.

Не в меньшей степени, финансовый рынок связан и с банковской и кредитной системами. При всех положительных изменений в банковской системе, для нее все еще характерны черты, обусловленные нынешней фазой трансформационных преобразований в стране, снижающие активность привлечения инвестиций на финансовом рынке: высокая цена банковских кредитов; неразвитость механизма трансформации сбережений населения в инвестиции; сохранение высоких рисков при кредитовании предприятий.

Развивающийся финансовый рынок, при его активном взаимодействии с денежно-кредитной системой, с устойчивыми связями с институтом собственности, становится активным элементом механизма циклического развития народного хозяйства. Финансовый рынок – элемент воспроизводственной структуры, в процессе взаимодействия с другими элементами, функционирует и как элемент механизма циклического развития хозяйственной системы. Через финансовый рынок цикличность развития народного хозяйства встраивается в обычный промышленный цикл перепроизводства капитала.

России, в ряде стран «ближнего зарубежья», в государствах Восточной и Центральной Европы при осознании необходимости перехода к рынку неизбежно возникали две важнейшие проблемы в экономике: реформирование отношений собственности и формирование финансовых источников хозяйственного развития. Эти проблемы решались и решаются в отдельных странах переходной экономики разными темпами, неодинаковыми способами, с разной степенью эффективности. Но везде важнейшую роль играет становление финансового рынка. Причем, все более очевидной становится необходимость его первоочередного развития.

Пример России и большинства стран СНГ показал, что преобразование отношений собственности без сформированной эффективной системы финансовых отношений приводит к негативным результатам. Коммерческие банки, появившиеся вместо государственных, строят свои финансовые отношения с предприятиями, фирмами, организациями на чисто коммерческой основе. В условиях инфляции кредит становится очень дорогим, а спрос на него по структуре не соответствует предложению. В результате банки стремятся к самым коротким кредитным сделкам, а производство, торговля, другой бизнес нуждаются в среднесрочных и длительных заимствованиях.

Возникают проблемы взаимных неплатежей, недоплат налогов, финансовой несостоятельности хозяйственных субъектов и т.д., вызванные недостаточным развитием финансового рынка.

Поэтому формирование гибкой, подвижной системы финансовых отношений, которая должна заменить прежнее бюджетное финансирование, – важнейшая первоочередная задача переходной экономики. [9]

При реформировании отношений собственности – приватизации (в каких бы масштабах и по каким бы сценариям она ни проводилась) без финансового рынка также нельзя обойтись. Ведь только через него путем акционирования собственность государства может быть трансформирована в другие формы, среди которых преобладает акционерная. Не случайно в странах с переходной экономикой, успешно осуществляющих преобразования, первыми шагами приватизации были акционирование, создание институтов финансового рынка, принятие регулирующих его правовых актов и др.

Не умаляя всех трудностей приватизации, стоит отметить, что не менее сложно и формирование финансовых источников хозяйственного развития. Опыт всех стран с переходной экономикой показывает, что после достижения определенного прогресса в области разгосударствления инвестиционный процесс не только не развивается, но, напротив, чаще всего деградирует. Возникает порочная спираль: неразвитость финансового рынка, его структурные диспропорции и высокие риски сдерживают инвестиции в реальный сектор экономики; недостаточность финансирования ускоряет падение производства и сужает воспроизводство; а это, в свою очередь, вызывает углубление кризисных явлений на самом финансовом рынке.

Одним из признаков повышения уровня жизни в стране, и как следствие показателем определенной зрелости финансового рынка, обеспечивающего трансформацию индивидуальных сбережений в необходимые экономике инвестиции, является постоянное и осмысленное участие населения на финансовом рынке. Повышение интереса населения к финансовому рынку и стимулирование инвестирования на финансовом рынке индивидуальных сбережений должно обеспечиваться рядом мер, в том числе в области совершенствования налогообложения. [11]

В настоящее время условия развития мирового финансового рынка осложняются ухудшением его конъюнктуры, обострением кризисных процессов. На этом фоне отчетливо проявляются тенденции экспансии действующих в рамках крупнейших финансовых центров финансовых институтов в страны с развивающимися экономиками. Это постепенно ведет к формированию на мировом финансовом рынке явных зон влияния таких финансовых центров. В результате этого растет вероятность того, что число стран, где могут сохраниться и продолжать функционировать независимые и полноценные финансовые рынки, будет постепенно сокращаться. В ближайшее десятилетие немногочисленные национальные финансовые рынки будут либо приобретать форму мировых финансовых центров, либо входить в зону влияния уже существующих глобальных центров. Поэтому наличие самостоятельного финансового центра в той или иной стране станет одним из важнейших признаков конкурентоспособности экономик таких стран, роста их влияния в мире, обязательным условием их экономического, а значит, и политического суверенитета. Поэтому обеспечение долгосрочной конкурентоспособности российского финансового рынка, формирование в России самостоятельного финансового центра не может рассматриваться как сугубо «отраслевая» или «ведомственная» задача. Решение этой задачи должно стать важнейшим приоритетом долгосрочной экономической политики России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воеводская Н. Проблемы эволюции финансового рынка // Экономист. № 8.
2. Герасименко В.В. Становление финансовой системы России: проблемы практики и теории // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. № 3.
3. Златкис Б.И. Регулирование финансовых рынков в системе актуальных реформ в сфере государственного управления // Финансы. 2003. № 12.
4. Лауфер М.А. Глобализация финансовых рынков на рубеже тысячелетий // Финансы и кредит. 2000. № 6.
5. Маркс К. Капитал. Т. 2, // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 24. 596 с.
6. Манбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. М., 2000. 560с.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., Прогресс. 1993. Т. 1. 414с.
8. Саркисянц А.Г. Три направления укрепления национальных финансовых систем // Финансы и кредит. 2001. № 12. С. 34–43.
9. Столяров А.И. Российский финансовый рынок: современное состояние и перспективы развития // Финансы. 2004. № 2. С. 11–14.
10. Формирование национальной финансовой стратегии России: путь к подъему и благосостоянию / Под ред. В.К.Сенчагова. М., Дело. 2004.
11. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года.

К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕГРАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ С СИСТЕМОЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

МИХАЙЛОВА Г.В.

Ставропольский государственный университет, г. Ставрополь, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, кандидат экономических наук, e-mail: Buhuchet-sgu@yandex.ru.

В статье рассмотрены вопросы адаптации бухгалтерской информации как дополнения к традиционно используемым статистическими органами системы национальных счетов. В частности интегрирование в систему национальных счетов данных финансовой отчетности организаций, которая по мере сближения отечественного бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности, может обрести статус одного из надежных и достоверных источников информационной базы СНС.

Ключевые слова: система национальных счетов; макроэкономические показатели; стоимостные показатели; финансовая отчетность; учетно-аналитическая информация

Коды классификатора JEL: M 41, M 48

В настоящее время система национальных счетов (СНС) определяется как система взаимосвязанных макроэкономических показателей, классификаций и группировок, характеризующих все основные экономические процессы, условия и результаты воспроизводства экономики, ориентированной на рыночные отношения.

Данные СНС позволяют проанализировать эффективность функционирования финансовой системы и ее воздействие на состояние экономики в целом, роль различных секторов в финансировании экономики, так как в системе рассчитываются все основные обобщающие экономические и социальные показатели. Все это дает возможность проводить на ее основе комплексный финансово-экономический и социально анализ, характеризовать цели национальной экономической политики (темпы экономического роста, уровень занятости, динамику цен, поведение сегментов) определять инструменты денежно-кредитной и финансовой политики.

Большинство стран мира реализуют вариант СНС ООН 1993г. СНС унифицирована по основным методологическим положениям с платежным балансом, с межотраслевым балансом, с учетом национального богатства. СНС включает в себя набор балансовых статистических таблиц, называемых счетами, каждая из которых характеризует определенную стадию воспроизводственного цикла: производство, образование и распределение доходов, расхода на конечное потребление и накопление.

СНС – система экономических счетов, которая использует данные бухгалтерского учета. Бухгалтерские показатели всегда отражают либо форму, либо содержание, а экономические должны быть наполнены содержанием и одновременно должна быть выражена их форма.

Разрыв формы и содержания в экономическом учете допускается как временное явление. В бухгалтерском же учете это различие – постоянное явление. Вместе с тем представление о национальных счетах как о бухгалтерском учете на макроуровне глубоко ошибочно. Во многих странах в силу исторически сложившихся условий – система экономических показателей на микроуровне (на предприятиях) не соответствует системе показателей на макроуровне. В частности в национальном счетоводстве используется показатель «выпуск», а на микроуровне – «выручка (нетто)», которая либо меньше, либо больше выпуска. Не рассчитываются на уровне предприятий также добавленная стоимость, промежуточное потребление, финансовые и нефинансовые активы.

Между бухгалтерскими и экономическими показателями существует качественное различие, но объект исследования у них один и тот же. Поэтому бухгалтерский учет как стадия национальной системы учета может быть совместим с СНС при соблюдении своего предмета, информационных функций, особенностей, методов и форм, благодаря интеграции данных при направленности на создание сквозной системы учетно-аналитической информации и одновременной дифференциации направлений ее использования.

Разработка методики интеграции финансовой отчетности с системой национальных счетов должна осуществляться в определенном порядке, который обусловлен следующими требованиями.

Во-первых, следует рассмотреть вопросы, касающиеся отбора отдельных счетов системы и подходов к согласованию расчетов отдельных показателей финансовой отчетности с соответствующими показателями экономики страны в целом.

Во-вторых, проанализировать возможности применения в финансовой отчетности общих принципов СНС ООН 1993 и определить их границы.

Существует мнение, что бухгалтерский учет организаций обладает всеми необходимыми данными для расчета макроэкономических показателей и составления СНС на базе финансовой отчетности, при условии дополнительной корректировки.

Чтобы отчетность на предприятии приобрела системный характер, необходимо выполнить последовательно ряд действий. Прежде всего, составить перечень показателей, которые должны формироваться

на предприятии, исходя из методологии национального счетоводства. При этом показатели должны быть адаптированы к микроуровню.

Если на макроуровне исчисляется ВВП (валовой внутренний продукт), то на каждом предприятии необходимо исчислять добавленную стоимость и определять суммарную величину косвенных налогов (НДС, акцизы), образующих дополнительный вклад в ВВП. Весь капитал, находящийся в обороте предприятия, должен делиться на заемный и собственный также четко, как это делается на макроуровне. При этом в отчетности предприятий важно отделять друг от друга внешние и внутренние обязательства. На макроуровне рассматривается располагаемый доход секторов экономики, поэтому совершенно необходимо определять его величину и на каждом предприятии. Это тот остаток полученной добавленной стоимости (и одновременно остаток прибыли предприятия), который сбережен и может быть направлен на внутреннее потребление и на прирост собственного капитала. Чистая прибыль экономики (противовес оплаты наемного труда) также может исчисляться на предприятии: как вклад этого предприятия в национальную чистую прибыль.

Ключевыми среди стоимостных показателей продукции для хозяйствующих резидентов являются показатели объема товарной продукции, а на макроуровне – показатели, отражающие формирование валовой добавленной стоимости и валового регионального продукта (в регионе).

Проведенное исследование по совершенствованию финансовой отчетности предприятия с целью повышения ее соответствия требованиям СНС позволяет предложить следующие рекомендации:

Скорректированная финансовая отчетность организации включает в себя Баланс (форма № 1) и Отчет о прибылях и убытках (форма № 2).

- Финансовые отчеты (формы 1, 2) для расчетов макроэкономических показателей и составления системы национальных счетов следует представить в виде трех таблиц (1-3).
- Экономические показатели баланса организации сгруппировать так, чтобы ими было удобно пользоваться при расчете макроэкономических показателей и составлении балансового счета, счета операций с капиталом и финансового счета.
- Результаты группировки экономических показателей в балансе представить в виде табл. 1.

Таблица 1

Макет Баланса организации

Показатели	Код строки	На начало года	На конец года
1	2	3	4
Актив			
1. Долгосрочные активы	190		
1.1 нефинансовые активы	100		
1.2 финансовые активы	140		
2. Текущие активы	290		
2.1 материальные запасы и затраты	210		
2.2 краткосрочные финансовые активы	250		
Баланс	300		
Пассив			
3. Источники собственных средств	490		
4. Долгосрочные финансовые обязательства	590		
5. Краткосрочные финансовые обязательства	690		
Баланс	700		

В Отчет о прибылях и убытках включить статью выручку-брутто от реализации продукции (разность между выручкой-брутто выручкой-нетто от реализации продукции представляет собой косвенные налоги в составе добавленной стоимости). После этого отчет о прибылях и убытках представить в виде расчета и таблицы, выступающей в качестве одного из основных приемов трансформации показателей и параметров различных экономических уровней.

Выручка-брутто от реализации продукции включает в себя кредит счета «Продажи» в корреспонденции с дебетом «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредит «Прочие доходы и расходы» в корреспонденции со счетами «Расчеты с покупателями и заказчиками» и «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Так как по дебету счета «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счета «Прочие доходы и расходы» могут быть и другие поступления кроме выручки от реализации продукции (штрафы от других организаций, проценты банка, безвозмездно полученные активы, прибыль прошлых лет, выявленные в отчетном году), которые надо исключить из выручки-брутто.

- Косвенные налоги в составе добавленной стоимости необходимо понимать как эквивалентные налогам на производство и импорт и включающие в себя налог на добавленную стоимость, налог на имущество.
- Балансовую прибыль следует понимать как выручку-нетто от реализации продукции минус себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы, плюс прочие доходы минус прочие расходы.

Опираясь на указанную совокупность показателей можно рассчитать макроэкономические показатели, составить СНС, установить зависимость между национальными счетами и между макроэкономическими показателями, входящими в национальные счета.

Таблица 2

Макет Отчета о прибылях и убытках

Наименование показателя	Код строки	На начало года	На конец года
1	2	3	4
1. Выручка (брутто) от продажи продукции (товаров, работ и нефинансовых услуг)	000		
2. Выручка (нетто) от продажи продукции, товаров, работ и нефинансовых услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010		
В том числе:			
2.1 товары	012		
2.2 транспортные услуги	013		
2.3 прочие	016		
3. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг	020		
В том числе проданных:			
3.1 товары	022		
3.2 транспортные услуги	023		
3.3 прочие	026		
4. Валовая прибыль	029		
5. Расходы на продажу	030		
6. Управленческие расходы	040		
7. Прибыль (убыток) от продаж (010-020-030-040)	050		
8. Проценты к получению	060		
9. Проценты к уплате	070		
10. Доходы от участия в других организациях	080		
11. Прочие доходы	090		
12. Прочие расходы	100		
13. Прибыль (убыток) до налогообложения (050+060-070+080+090-100)	140		
14. Налог на прибыль и иные аналогичные платежи	150		
15. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль отчетного периода)	190		
16. Косвенные налоги в составе добавленной стоимости	270		
В том числе:			
17. налоги на добавленную стоимость	271		
18. налоги из прибыли в составе добавленной стоимости	272		

Дополнительно к сказанному возможно осуществление расчетов отдельных макроэкономических показателей СНС на базе финансовой отчетности организации.

- отразить валовой выпуск товаров и услуг (ВВ) как выручку брутто от реализации продукции, прочие доходы
- проанализировать промежуточное потребление (ПП) включающее в себя со знаком плюс себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг; коммерческие расходы; управленческие расходы; прочие расходы и со знаком минус оплату труда наемных работников и амортизацию основных средств. Оплату труда наемных работников включает затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды.
- исследовать валовую добавленную стоимость (ВДС) получаемую арифметически путем вычитания промежуточного потребления из валового выпуска.
- охарактеризовать оплату труда наемных работников (ОТНР) как затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды
- изучить влияние налогов на производство и импорт (НПИ) представленных разностью между выручкой брутто от реализации продукции и выручкой нетто от реализации и выраженных косвенными налогами в составе добавленной стоимости. Косвенные налоги в составе добавленной стоимости равны сумме налогов на добавленную стоимость и налогов из прибыли в составе добавленной стоимости.
- выявить балансовую прибыль (БП); валовую прибыль, представляющую собой балансирующую статью счета образования доходов, валовую добавленную стоимость (сальдо первичных доходов) – балансирующая статья распределения доходов, валовой располагаемый доход – балансирующая статья счета вторичного распределения доходов
- отразить скорректированный располагаемый доход как балансирующую статью счета распределения доходов в натуральной форме равному валовому располагаемому доходу (ВРД).

- исследовать процесс образования валового сбережения как балансирующей статьи счета использования скорректированного располагаемого дохода ВРД.
- охарактеризовать изменения долгосрочных нефинансовых активов, ценностей, материальных запасов и затрат, источников собственных средств.

При расчете макроэкономических показателей СНС на базе финансовой отчетности могут быть использованы публикации [6, 9].

В силу своих очевидных возможностей СНС представляет ценный инструмент, метод и источник информации для проведения макроэкономического анализа в целях государственного регулирования экономики, а грамотное информационное обеспечение национальных счетов позволяет иметь обоснования как для внутреннего управления организацией, так и влияния на нее извне при рассмотрении факторов внешнего, прежде всего общеэкономического характера.

Кроме этого решение ряда методологических вопросов связанных с региональными национальными счетами позволяет отслеживать прямые и обратные информационные потоки по конкретному вкладу хозяйственных единиц тех или иных территориальных образований на уровень эффективности воспроизводственного процесса данной территории, а также формировать оптимальные условия функционирования рыночных механизмов

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрютин М.С. Экономический баланс на микроуровне с использованием принципов национальных счетов. // Вопросы статистики. 2007. № 6. С. 26.
2. Есипова Э.Ю. Система национальных счетов- краткий курс. -М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Заварина Е.С., Чобану К.Г. Основы региональной статистики. -М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Косарев А.Е. Современное развитие методологии национальных счетов- обновление СНС-93. // Вопросы статистики. 2007. № 8. С. 3.
5. Мамади Д. Национальное счетоводство как метод экономического анализа. // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. 1993. № 2.
6. Маслова И.А. Системная концепция учета и распределения стоимости в посттрансформационной экономике России и ее адаптации к международным стандартам финансовой отчетности. Автореферат диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Орел. 2006.
7. Национальные счета России -сборник. Информационно-издательский центр «Статистика России», www.infostat.ru/
8. Салин В.Н., Кудряшова С.И. Система национальных счетов. М.: Финансы и статистика, 2006.
9. О переходе РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики // Бухгалтерский учет. 1992. № 8. с. 3.

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

КУДАЕВА З.Н.

*Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД РФ,
преподаватель кафедры экономических дисциплин, 360000, КБР, г.Нальчик, ул. Мечиева 100.*

В статье рассмотрены некоторые направления стратегии устойчивого развития санаторно-курортного комплекса. Предложены пути повышения конкурентоспособности данного комплекса.

Ключевые слова: стратегия, устойчивое развитие, санаторно-курортный комплекс.

Коды классификатора JEL: L 83

Формирование новых для региона форм собственности и форм хозяйствования, повышение роли регионов в определении структуры и содержания ресурсного сопровождения хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса обусловило необходимость поиска новых концептуальных подходов к формированию стратегии деятельности рекреационных предприятий на рынке. Известно, что стратегия это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единое направление движения в рыночной среде [3].

Формирование стратегии восстановления санаторно-курортной отрасли экономики происходит в стране в условиях возрастания проблем продовольственного и медицинского обеспечения населения, усиления международной конкуренции и глобализации.

В развитии экономики произошли значительные изменения в сторону ухудшения состояния национального хозяйства. Многие рыночные стереотипы и схемы, оправдавшие себя в других странах, не привели и не принесли ожидаемых результатов. Формирование основных принципов стратегии рекреационной политики происходит в сложнейших условиях, вызванных причинами поскорее решить болезненные проблемы развития экономики курортной отрасли, сложностями во взаимоотношениях отраслей, структурообразующих производств, ужесточением конкуренции на внешних рынках.

Экономическая реальность, с которой сталкиваются предприятия регионального санаторно-курортного комплекса, переходящие от централизованно планируемой к рыночной системе ведения хозяйства, вызывает к жизни принципиально новые подходы к организации всей производственной и бытовой деятельности. Сегодня нельзя достичь высоких результатов своей деятельности любому хозяйствующему субъекту без правильного выбора стратегической концепции развития.

Стратегическая концепция развития предприятия санаторно-курортного комплекса – это выбор целей и выбор средств их достижения; это – выбор партнеров и выбор ресурсов; это – выбор правил и поведения на рынках, факторов производства и выбор путей предотвращения несостоятельности. Под стратегической концепцией мы понимаем конкурентный статус предприятия, его положение в обществе, его имидж, его конкурентное преимущество в регионе, стране и на мировом рынке [1]. Стратегическая концепция деятельности санаторного предприятия на рынке не может не иметь в качестве фундаментальной идею экономически эффективного выбора. Все другие параметры выбора должны выступать в качестве накладываемых условиями микро- и макросреды ограничений.

Экономически эффективным в условиях этих ограничений следует считать такой выбор, в результате реализации которого нельзя достичь той или иной цели или применять то или иное средство для достижения этой цели без ущерба для других целей и средств соответственно.

Стратегия деятельности санаторно-курортного предприятия на рынке представляет собой совокупность правил и приемов реализации стратегической концепции. В нашем понимании стратегия – это сканирование рынка и правила выбора миссии предприятия; – это правила выбора стратегических зон на исследуемом рынке, зон стратегических ресурсов и правила взаимодействия с группами стратегического влияния; – это приемы ценообразования и методы минимизации кумулятивных издержек и т.п. [2]

Формирование и развитие санаторно-курортного комплекса обусловлено развитием спроса на услуги и возможностью его удовлетворения с помощью ресурсов, которыми располагают учреждения и организации данной сферы деятельности. Взаимосвязь спроса и ресурсов является объективным условием функционирования санаторно-курортного комплекса и может рассматриваться в качестве исходной предпосылки для создания системы эффективного управления его деятельностью. Ее реализация осуществляется в рамках ресурсной концепции, ориентированной на эффективное использование ресурсного потенциала санаторно-курортного комплекса в сложившихся условиях рыночной конъюнктуры.

Условия достижения целей учреждений и организаций санаторно-курортного комплекса детерминированы, по крайней мере, двумя экономическими закономерностями хозяйственных систем: коммуникативности и эквифинальности. Следствием первой является влияние факторов внешней среды и учет этого влияния при выборе целей хозяйственной деятельности и способов их достижения. Следствие второй закономерности – соответствующее влияние условий внутренней среды на предельные возможности хозяйственной системы [4]. Интегрируя проявление этих закономерностей, можно выделить ряд условий, отражающих потенциальные возможности учреждений и организаций санаторно-курортного комплекса в различных аспектах деятельности и являющихся результирующими характеристиками процесса управления. Взаимосвязь этих условий и структурных составляющих ресурсного потенциала учреждений и организаций санаторно-курортного комплекса может быть представлена в матричной форме, с помощью которой может быть исследован и оценен существующий стратегический потенциал и его перспективные возможности. В графах данной матрицы могут агрегироваться различные количественные оценки, выражающие степень соответствия каждого ресурсного компонента требованиям, характеристикам стратегического потенциала санаторно-курортного комплекса.

Использование подобной матрицы в управленческой практике расширяет аналитические возможности учреждений и организаций санаторно-курортного комплекса. Наибольший эффект от ее использования может быть достигнут в случае применения системы критериев, относительно которых можно определить уровни соответствия тех или иных ресурсов предприятия его стратегическим целям.

Ресурсная концепция формирования и развития санаторно-курортного комплекса является составной частью единой концепции эффективного хозяйствования, рассматривающей необходимость обеспечения экономически эффективного достижения стратегических целей. Другим ее элементом выступает концептуально закреплённый принцип взаимоувязки хозяйственной деятельности с динамичными факторами рыночной среды.

Развивая теоретические основы управления формированием и развитием санаторно-курортного комплекса, нам кажется целесообразным выделить стратегический аспект. Первопричиной использования стратегического подхода является высокая степень нестабильности внешней среды. В российских регионах она обусловлена не только действием естественно-рыночных механизмов, но и сложностями переходного периода [4].

В основе стратегического подхода лежит процесс предвидения будущего, результаты которого зависят от учета изменений основных социально-экономических тенденций, динамики рыночной среды, развития ожидаемых деформаций общественных приоритетов.

Результаты наших исследований позволяют выделить основополагающие принципы стратегии деятельности санаторно-курортных предприятий на региональном рынке:

- экономический подход к выбору долговременных целей и средств их достижения – важнейшая задача стратегии деятельности предприятия;
- конкурентное преимущество – цель стратегии производственной деятельности санаторного предприятия регионального комплекса;
- оптимизация производства и совершенствование системы сбыта товарной продукции (услуг) санаторно-курортного предприятия;
- постоянное обновление и восполнение новыми более совершенными средствами производственных ресурсов, обеспечивающих возможность реализации стратегических целей предприятия на рекреационном рынке;
- трансформирование миссии предприятия в стратегический товарный ассортимент;
- совершенствование ценовой политики предприятия;
- адаптация системы стимулирования персонала предприятия к его стратегическим целям;
- гибкость производственного профиля предприятия;
- ясность представления о долговременных последствиях стратегических решений.

На уровне санаторно-курортного комплекса организационно-техническое развитие производства как фактор устойчивой работы в перспективе осуществляется в рамках инноваций.

Таблица 1

**Исходные данные для оценки, анализа и прогнозирования
организационно-технического уровня производства СКК КБР**

Фактор	Весомость фактора	Значения факторов			
		норматив	фактическое		
			год		
			2005	2006	2007
1. Уровень механизации и автоматизации производства	0,50	0,75	0,40	0,63	0,72
2. Уровень прогрессивности технологических процессов	0,25	0,80	0,45	0,75	0,75
3. Средний возраст технологических процессов, лет	0,10	3,0	4,0	2,1	2,9
4. Средний возраст технологического оборудования, лет	0,08	4,0	5,2	3,0	3,8
5. Фондовооруженность труда работников фирмы, млн. руб./чел.	0,07	25,0	17,0	21,5	22,0
6. Уровень кооперирования производства	0,08	0,60	0,45	0,55	0,63
7. Уровень специализации производства	0,15	0,95	0,83	0,96	0,97
8. Коэффициент сменности работы технологического оборудования	0,10	2,20	1,80	2,30	2,35
9. Укомплектованность штатного расписания фирмы, %	0,15	100,0	85,0	97,5	99,3
10. Удельный вес основных производственных рабочих в численности работников, %	0,10	45,0	37,5	46,2	47,5
11. Коэффициент текучести кадров, %	0,15	9,0	26,1	12,3	8,9
12. Потери рабочего времени, %	0,05	2,0	7,5	4,6	2,3
13. Коэффициент частоты травматизма	—	—	0,031	0,012	0,000
14. Коэффициент пропорциональности процессов по мощности	0,07	0,95	0,83	0,92	0,94
15. Коэффициент непрерывности производственных процессов	0,05	0,80	0,71	0,76	0,82
16. Коэффициент ритмичности производственных процессов	0,10	0,90	0,63	0,75	0,86

Анализ данных табл. 1 показывает, что в 2007 г. почти все показатели ОТУП были ниже нормативов, предприятие лихорадило по всем направлениям.

Поскольку отсутствует достаточное количество исходных данных для использования методов факторного анализа с применением компьютеров, применяем экспертный метод оценки обобщающих показателей ОТУП. Данные за 2006 и 2007 гг. приведены в табл. 1 для установления динамики частных показателей. Оценку ОТУП будем осуществлять по данным 2005 г.

Технический уровень производства предприятия в 2008 г. равен

$$K_{Ty} = 0,5 \cdot \frac{0,72}{0,75} + 0,25 \cdot \frac{0,75}{0,80} + 0,10 \cdot \frac{3,0}{2,9} + 0,08 \cdot \frac{4,0}{3,8} + 0,07 \cdot \frac{22}{25} = 0,94$$

В 2007 г. предприятия СКК КБР провели техническое перевооружение, наполовину обновили технологическое оборудование, процессы, что позволило повысить уровень автоматизации производства и организованности процессов. В 2006 г. было завершено техперевооружение, и в целом за этот период значительно были улучшены все частные показатели ОТУП.

Организационный уровень производства предприятия в 2008 г. равен

$$K_{Oy} = 0,08 \cdot \frac{0,63}{0,60} + 0,15 \cdot \frac{0,97}{0,95} + 0,10 \cdot \frac{2,35}{2,20} + 0,15 \cdot \frac{99,3}{100} + 0,10 \cdot \frac{47,5}{45,0} + 0,15 \cdot \frac{9,0}{8,9} + 0,05 \cdot \frac{2,0}{2,3} + 0,07 \cdot \frac{0,94}{0,95} + 0,05 \cdot \frac{0,82}{0,80} + 0,10 \cdot \frac{0,86}{0,90} = 0,98$$

Организационно-технический уровень производства предприятия в 2008 г. при весомости $K = 0,55$, $K = 0,45$ будет равен $K_{отуп} = 0,55 \cdot 0,94 + 0,45 \cdot 0,98 = 0,96 < 1,0$.

Расчет и анализ ОТУП показали, что этот уровень не отвечает требованиям входа системы. Для повышения ОТУП необходимо:

- повысить уровень механизации и автоматизации производства;
- повысить уровень прогрессивности технологических процессов;
- повысить фондовооруженность труда;
- сократить потери рабочего времени;
- повысить ритмичность производства.

Прогнозирование ОТУП рекомендуется осуществлять в следующей последовательности:

- 1) прогнозирование параметров входа системы – конкурентоспособности товаров фирмы на срок, установленный в стратегии фирмы (эту работу выполняют отделы маркетинга и НИОКР);
- 2) прогнозирование параметров обеспечивающей подсистемы;
- 3) прогнозирование частных показателей ОТУП, перечень которых приведен в таблице 1, обеспечивающих соответствие параметров процесса (ОТУП) требованиям входа системы;
- 4) оценка ОТУП по прогнозным нормативам;
- 5) разработка и согласование мероприятий, обеспечивающих достижение в будущем повышение ОТУП до требуемого уровня;
- 6) разработка и согласование организационных проектов по реализации инвестиционных проектов.

Понимание сущности стратегии в экономике переходного периода, отличающей, в определенной степени, нестабильностью, позволило определить структурную составляющую стратегии. Так, например, Фатхутдинов Р.А. считает, что стратегия касается вопросов повышения качества товаров, ресурсосбережения, расширения рынков сбыта, развития производства, информационного обеспечения, выбора управленческих решений, маркетинга и т.п. [3].

Заметим, что динамизм применений в организации внутрифирменной деятельности и внешней среды, произошедший в 90-е годы, существенно повлиял на характер содержательного наполнения стратегии, когда в ней аккумулировались как оперативные, так и перспективные вопросы деятельности.

Характерным для этого является взгляд на механизм сочетания оперативного и стратегического управления (табл. 2).

После разработки стратегии организации формируются портфели новшеств и инноваций. По результатам этой работы конкретизируется стратегия и составляется бизнес-план. Портфели новшеств и инноваций являются предметом инновационной деятельности.

Таблица 2

Сравнение оперативного и стратегического управления

Характеристика	Оперативное управление	Стратегическое управление
1	2	3
Миссия, предназначение	Производство товаров и услуг с целью получения дохода от их реализации	Выживание организации в долгосрочной перспективе
Объект концентрации внимания менеджмента	Поиск путей более эффективного использования ресурсов	Поиск новых возможностей в конкурентной борьбе, отслеживание и адаптация к изменениям окружения
Учет факторов времени	Ориентация на краткосрочную и среднесрочную перспективу	Ориентация на долгосрочную перспективу
Основы построения системы управления	Функции и организационные структуры	Системы информационного обеспечения, рынок
Управление персоналом	Взгляд на работников как на ресурс предприятия	Взгляд на работников как основу предприятия
Критерий эффективности управления	Прибыльность и рациональность использования производственного потенциала	Своевременность и точность реакции предприятия на новые запросы рынка и изменения в зависимости от изменения окружения

Целью инновационной деятельности, особенно инновационного предпринимательства, является получение результата путем введения инноваций. Для определения сферы инновационной деятельности введем следующие обозначения, характеризующие основные стратегии (цели) организации:

K – повышение качества выпускаемого товара. Стратегия ведет к увеличению прибыли организации, но со значительным риском;

Π – снижение цены товара при сохранении без изменения остальных стратегий. Эта стратегия направлена на более прочное завоевание рынка, реализацию уже изготовленного товара, реализацию уже освоенных технологий. Она ведет, как правило, к уменьшению прибыли организации;

C – снижение себестоимости выпускаемого товара за счет освоения новых технологий, новых методов организации производства и труда, менеджмента. Эта стратегия ведет, как правило, к увеличению прибыли организации;

V – увеличение программы производства товара (объема продаж) для того же рынка без изменения остальных стратегий. Ведет к увеличению прибыли за счет использования эффекта масштаба;

Р – освоение нового рынка сбыта для старого или нового товара. Это ведет, как правило, к увеличению прибыли организации.

Стратегия, если принять во внимание то, что она представляет собой набор правил и приемов, с помощью которых достигаются основополагающие цели развития той или иной системы, не может не затрагивать вопросы экономической эффективности. Общепринято понятие экономической эффективности как соизмерение затрат и результатов.

Эффективность любой деятельности зависит прежде всего, от правильного определения ее цели. Знание закономерностей развития позволяет привести объективно идущий процесс к субъективно выбранной цели из множества объективно возможных вариантов ее осуществления. В этом состоит главное содержание понятия управление.

Поэтому, говоря об управлении санаторно-курортными комплексами на основе концепции устойчивого развития, необходимо основное внимание уделять анализу выработки целей в условиях экологического кризиса. Концепция устойчивого развития сложилась в результате деятельности ученых различных стран, озабоченных обострением проблем окружающей среды в последние десятилетия. Поворот в общественном сознании от покорения природы к ее сохранению ознаменовал собой новый этап взаимоотношений человека и окружающей среды.

Всемирным союзом охраны природы была предложена следующая формулировка устойчивого развития: «Устойчивым развитием называется процесс, в рамках которого развитие происходит без нанесения ущерба ресурсам и их истощения, что делает развитие возможным. Это, как правило, достигается либо таким управлением ресурсами, при котором они могут возобновляться с такой же скоростью, с какой они используются, либо переключением с медленно возобновляемых ресурсов на быстро возобновляемые. При таком подходе ресурсы могут быть использованы как будущим, так и настоящим поколениями».

Концепция устойчивого развития основывается на следующих основных принципах:

- экологическая устойчивость обеспечивает совместимость развития с поддержанием базовых экологических процессов, биологического разнообразия и биологических ресурсов;
- социальная и культурная устойчивость обеспечивает такое положение, при котором развитие способствует увеличению контроля со стороны людей за их жизнью, совместно с культурой и ценностями людей, затронутых этим развитием, а также укрепляет местную самобытность;
- экономическая устойчивость обеспечивает экономическую эффективность развития и такое положение, при котором избранный метод управления ресурсами дает возможность их использования будущими поколениями.

Концепция устойчивого развития получает особую актуальность в современных условиях. За последнее время была создана теоретическая база перехода на устойчивое развитие, некоторые элементы которой уже находят свое практическое применение. Основой подхода является необходимость гармонизации функционирования суперсистемы природа-общество. Это предполагает изменения хода процессов и свойств компонентов социально-экономической подсистемы таким образом, чтобы они не нарушали функционирование природной подсистемы и не приводили к необратимым изменениям ее компонентов.

Сохранение структуры природной подсистемы важно с точки зрения поддержания комфортности среды обитания человека и возможности удовлетворения жизненных материальных и духовных потребностей. Здесь интересы не только выживания цивилизации, но и развития совпадают с интересами охраны окружающей среды. Предпринимаемые шаги в этом направлении должны по возможности полнее соответствовать интересам развития обеих подсистем. Поскольку ведущим условием перехода на устойчивое развитие является корректировка общественного уклада, особую важность приобретают исследования и учет общественных процессов в контексте проблем окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альтудов Ю.К., Пежев М.Х. Курортно-рекреационный комплекс: проблемы управления собственностью. – Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2001.
2. Багрова Л. А., Багров Н.В. Преображенский В.С. Рекреационные ресурсы: (Подходы к анализу понятия) // Изд. АН СССР. Сер. геогр. 1977. № 2. С. 34–45.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА. М. 2000. С. 280.
4. Хачева М.М. Некоторые проблемы развития курортно-рекреационной системы г. Нальчика. Межвуз. сб. науч. тр. «Актуальные проблемы». Пятигорск: ИУБиЛ. 2001. С. 111–114.

СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ВОВЛЕЧЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В МИРОВОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ОБМЕН

ФЕДОТОВА Е.И.

*Институт экономики и внешнеэкономических связей Южного федерального университета, 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: интеллектуальный и научно-технический потенциал; патентные документы, научно-техническая стратегия

Коды классификатора JEL: O 34, P 48

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 – трансна-

циональные 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. M. Khan, H. 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.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ХАНИЕВА А.А.

*Институт экономики и внешнеэкономических связей Южного федерального университета, аспирантка
кафедры мировой экономики и международных отношений, e-mail: fed_lena@rambler.ru.*

В статье рассмотрены методические подходы к организации управления инвестиционными процессами на предприятиях пищевой промышленности. Предложены различные методы организации проведения экспертного оценивания.

Ключевые слова: управление; инвестиции; экспертная оценка

Коды классификатора JEL: L 66, G 21

В современной экономике перерабатывающая промышленность является ключевым сектором АПК, поскольку научно-технический прогресс преимущественно реализуется через индустриальные и новые информационные технологии. В настоящее время наблюдается активизация инвестирования в отрасли перерабатывающей промышленности, стимулирующая ее рост. Управление инвестиционными процессами промышленных предприятий АПК – это одна из наиболее актуальных, сложных и многогранных задач развития экономики, как на уровне государства, так и на уровне конкретного предприятия [2]. Данную проблему мы исследовали при помощи применения метода экспертных оценок.

Для решения основной проблемы применения метода экспертных оценок – оценки компетентности экспертов, мы предлагаем использовать модифицированные нами системы показателей. На сегодняшний день существует два основных подхода к определению компетентности экспертов. Первый – априорный – состоит в оценке компетентности до начала экспертизы, второй – апостериорный подход – заключается в определении компетентности по результатам экспертизы и нацелен на учет компетентности при обработке данных опроса и на отбор экспертов для будущих экспертиз. В связи с тем, что не существует общепринятой методики определения компетентности эксперта, а апостериорный подход, часто вообще списывается со счетов из-за дефицита информации об участии кандидатов в эксперты в предыдущих экспертизах, нами предлагаются две системы показателей оценки компетентности экспертов. Первая, основывается на априорном подходе, применима в случае, когда предприятием впервые применяется метод экспертного оценивания. Вторая, основывается на апостериорном подходе (экспертные оценки применяются предприятием не впервые).

Применение метода экспертного оценивания предполагает, после того как сформирована экспертная группа, определение методов получения, обработки и анализа экспертной информации.

При выборе процедур получения экспертной информации необходимо учесть следующие два фактора: характер взаимодействия экспертов в ходе опроса и наличие «обратной связи». Последнее предполагает информирование экспертов о предыдущих турах опроса.

В зависимости от характера взаимодействия экспертов в ходе опроса и наличия обратной связи, все процедуры получения экспертной информации можно разделить на четыре типа:

- 1) однотуровые с непосредственным взаимодействием экспертов,
- 2) однотуровые без непосредственного взаимодействия;
- 3) итеративные с непосредственным взаимодействием;
- 4) итеративные без непосредственного взаимодействия.

Представителем первого типа является процедура «мозговой атаки», состоящая в проведении совместного заседания экспертов по определенным правилам, направленным на создание атмосферы свободного высказывания суждений.

Второй тип процедур предполагает, как в массовом опросе, проведение одноразового раздельного опроса не связанных между собой экспертов. Процедуры этого типа в организационном и экономическом отношении являются наиболее удобными. В отличие от массового анкетного опроса экспертный опрос должен предусматривать определенный процесс работы экспертов, в результате которого будут выработаны тщательно продуманные, устойчивые суждения.

К третьему типу относится традиционная «дискуссия за круглым столом», очень давно и широко используемая в практике. В ходе дискуссии каждый эксперт имеет возможность неоднократно высказывать суждения, изменять и уточнять свою точку зрения с учетом мнений других экспертов.

Процедуры четвертого типа – итеративные процедуры опроса, которые исключают непосредственное взаимодействие экспертов. Характерным представителем этой группы является широко известный и применяемый метод «Дельфи».

Каждый вид процедур получения экспертной информации имеет свои достоинства и недостатки. Выбор той или иной процедуры определяется многими факторами, из которых основными являются:

- цель и задачи экспертизы;
- существо и сложность анализируемой проблемы;
- полнота и достоверность исходной информации;
- требуемые объем и достоверность информации, получаемые в результате экспертного оценивания;
- время, отведенное на опрос экспертов и экспертизу в целом;
- допустимая стоимость опроса экспертов и экспертизы в целом;
- количество экспертов, количество человек организующих экспертизу и их характеристики.

Для получения информации о состоянии внешней среды проекта целесообразно применять однотуровневый метод без непосредственного взаимодействия экспертов, так как при принятии решений об инвестициях, желательно, чтобы опрос был проведен в максимально сжатые сроки и с наименьшими затратами.

Опрос должен проводиться в виде анкетирования, то есть экспертам выдаются опросные листы - анкеты, на вопросы которых они должны дать ответы в письменной форме. Эксперту предлагается сделать прогноз поведения (оценить интересы) шести групп участников инвестиционного проекта, то есть заполнить шесть опросных листов.

Заполняя опросные листы, эксперты должны оценить каждый из критериев, описывающих интересы той или иной группы участников инвестиционного проекта по пятибалльной шкале, где оценка в 1 балл означает максимальную степень неблагоприятности ситуации для предприятия, реализующего проект, и наоборот, оценка в 5 баллов соответствует наилучшему для предприятия варианту оценки критерия. Также оценивая интересы отдельной группы участников инвестиционного проекта, эксперту предлагается расставить коэффициенты значимости (веса) критериев для анализа: сумма всех коэффициентов значимости (весов) должна быть равной единице.

Алгоритм работ по проведению экспертного оценивания интересов шести групп участников инвестиционного проекта схематично представлен на рис. 1.

После разработки опросных листов для экспертного оценивания, правил и порядка получения экспертной информации, необходимо определиться с методами обработки и анализа экспертных оценок.

Методы обработки и анализа индивидуальных экспертных оценок определяются типом запрашиваемой информации и требуемым уровнем обработки.

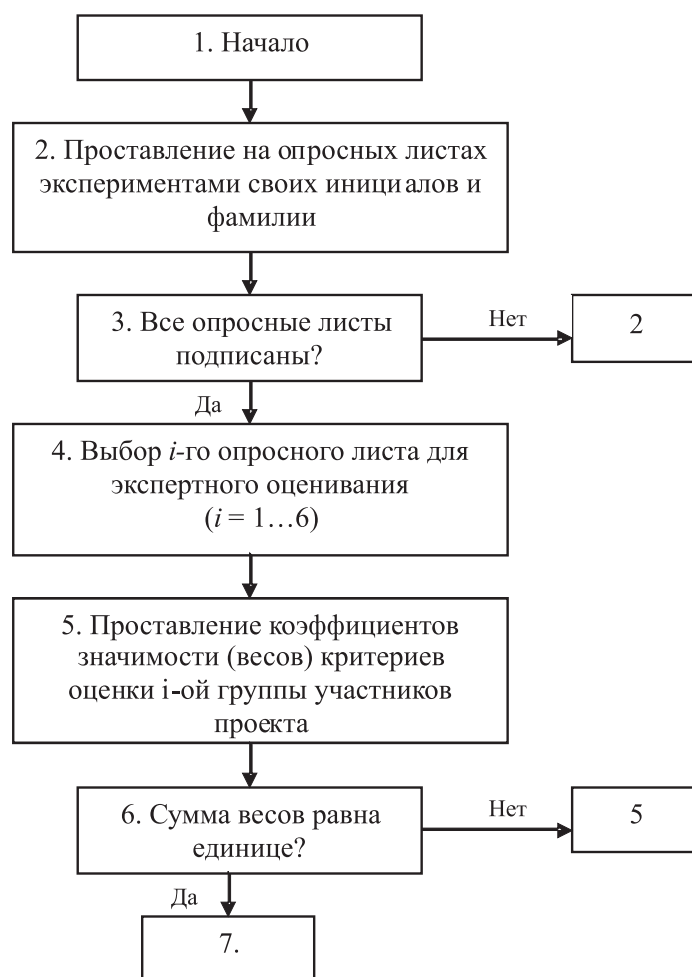


Рис. 1. Алгоритм проведения экспертного оценивания интересов шести групп участников инвестиционного проекта

На сегодняшний день можно говорить о двух, в достаточной мере проработанных, подходах к анализу экспертной информации – статистическом и дискретном [4].

Первый подход – статистический – основывается на предположении о том, что существует истинное, единственно верное, но неизвестное заранее суждение. А суждение каждого эксперта есть его искаженный вариант. Искажения, отклонения от истины происходят в силу случайных факторов. Появление суждений экспертов есть реализация случайного «выбора», при котором каждое суждение имеет определенную вероятность оказаться выбранным. Суждения разных экспертов понимаются как статистически независимые испытания в эксперименте по «выбору» суждений. Чем «лучше» эксперт, тем выше вероятность того, что его суждение близко к истинному. Поскольку все экспертные суждения отражают, хотя и в искаженном виде, одну истину, то между ними должно быть определенное сходство. Наличие его проверяется в ходе анализа суждений. Затем посредством дальнейшего анализа выявляется то истинное суждение, которое скрывается за реальными суждениями опрошенных экспертов. Такой взгляд на анализ суждений восходит к статистической обработке результатов наблюдений, и эксперт здесь трактуется фактически как измерительный прибор, работающий со случайными погрешностями.

Второй подход, называемый дискретным или алгебраическим, демонстрирует иное отношение к суждениям экспертов. Здесь не ставится вопрос об искажениях и ошибках экспертов, равно как и не предполагается наличие истинного мнения. Каждое из экспертных высказываний имеет право на существование, и все они равноправны и, так сказать, «правильны». Результирующее же суждение – это компромиссное, «центральное», наиболее близкое одновременно ко всем имеющимся суждениям. Для измерения близости вводится «расстояние» между суждениями. Используя его, ищется суждение, наименее удаленное от всех собранных суждений. Может быть несколько формальных постановок задачи поиска результирующего суждения. Этот подход к анализу экспертной информации вытекает из проблематики коллективного принятия решений, в которой главной задачей является поиск компромисса между позициями равноправных участников коллектива.

В обоих подходах имеет место перенос на экспертные данные методов, созданных ранее для анализа данных другой природы. Правомерен ли такой перенос? Сегодня невозможно дать исчерпывающий ответ, на этот вопрос. Для этого нужны дальнейшие усилия по глубокому методологическому осмыслению природы экспертного оценивания и по активному практическому использованию методов анализа в реальных экспертизах.

Так как для получения информации о состоянии внешней среды проекта в данной работе применяется однотуровневый метод получения экспертной информации без непосредственного взаимодействия экспертов, то этот факт обуславливает применение статистического подхода к анализу экспертной информации.

Учитывая структуру и качество запрашиваемой у экспертов информации, согласно разработанным опросным листам, для обработки и анализа экспертной информации в основном будут применяться математические и статистические методы анализа [3, 4].

После обработки информации, полученной от конкретного эксперта, целесообразно провести анализ согласованности его оценок с оценками других экспертов, что, во-первых, позволяет более обоснованно и уверенно принимать решения (в случае если согласованность оценок экспертов высокая), может привести к пересмотру состава экспертов, опросных листов, задач экспертизы и т.д. (в случае если согласованность оценок экспертов низкая), во-вторых, необходимо в целях накопления информации о компетентности экспертов на будущее.

Для оценки согласованности оценок экспертов, как правило, применяются коэффициенты согласованности. Методов расчета этих коэффициентов достаточно много, при этом наибольшее распространение получил дисперсионный коэффициент конкордации, так как он в наибольшей степени показателен, легок в интерпретации и в расчете. Коэффициент конкордации определяется по формуле:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}$$

где n – количество оцениваемых объектов; m – число экспертов; S – определяется по формуле:

$$S = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m r_{ij} - r_{cp} \right)^2$$

где r_{ij} – значение, присвоенное j -ым экспертом i -ому объекту; r_{cp} – среднее из всех значений, присваиваемых объекту, рассчитываемое по формуле:

$$r_{cp} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n r_i$$

Обработка экспертной информации позволяет получить средневзвешенные показатели прогноза поведения каждой группы участников инвестиционного проекта, которые используются при оценке реализуемости проекта и целесообразности его принятия.

Расчет коэффициентов согласованности оценок экспертов по каждому критерию, описывающему интересы участников проекта в отдельности и по средневзвешенным оценкам интересов групп участников проекта в общем, позволяет оценить качество проведенных работ по отбору экспертов, обоснованность

применяемых в расчетах оценок, получить дополнительную информацию о компетентности экспертов на будущее.

Таким образом, нами проработаны и описаны основные этапы организации экспертного оценивания применительно к задаче оценки инвестиционных проектов с использованием инструментария нечетких множеств. Сделано следующие:

1. Описана процедура формирования экспертных групп, в том числе разработана система показателей оценки экспертов, основанная на априорном и апостериорном подходах (предложены ряд требований к системе показателей в целом и конкретным показателям в частности, порядок и формулы расчета показателей, правила применения).
2. Разработаны примерные формы базы данных об экспертах, предназначенные для накопления информации и применения в будущих экспертных оцениваниях.
3. Разработаны опросные листы (анкеты) для экспертов с целью получения информации о прогнозе поведения основных шести групп участников инвестиционного проекта.
4. Составлена инструкция для экспертов по заполнению опросных листов на основе разработанного алгоритма их заполнения.
5. Описаны процедуры обработки и анализа экспертной информации, разработан алгоритм обработки информации.

Наглядно разработанные и предлагаемые нами методы организации проведения экспертного оценивания можно представить в виде программы проведения экспертизы (таблица 2).

Таблица 2

Организация экспертного оценивания

№	Название этапа	Применяемый метод
1. Формирование экспертных групп		
1.1	Составление списка потенциальных кандидатов в эксперты	- метод снежного кома (экспертные оценки применяются предприятием впервые); - на основе базы данных экспертов (экспертные оценки применяются предприятием уже не в первый раз);
1.2	Оценка уровня компетентности кандидатов в эксперты	- система показателей оценки компетентности экспертов, основанная на априорном подходе (документальный метод), (экспертные оценки применяются предприятием впервые); – система показателей оценки компетентности экспертов, основанная на апостериорном подходе (экспертные оценки применяются предприятием не впервые).
1.3	Отбор экспертов (определение необходимого числа экспертов и приемлемого уровня их компетентности);	В зависимости от масштаба проекта и объема располагаемых денежных ресурсов на оплату работы экспертов. Минимальное число экспертов – 3 человека
2	Получение экспертной информации	Однотуровый метод без непосредственного взаимодействия экспертов. Анкетирование
3. Обработка и анализ экспертной информации		
3.1	Обработка и анализ индивидуальных экспертных суждений	Математические и статистические методы
3.2	Определение степени согласованности экспертов	Расчет коэффициента согласованности
3.3	Агрегация экспертных оценок и получение единого окончательного суждения, решения или оценки.	Статистический

Предлагаемая программа может быть применена как ориентир при организации экспертиз, касающихся не только вопросов обоснования инвестиций, но и направленных на принятие управленческих решений в других сферах деятельности предприятия.

Применение разработанных рекомендаций по процедуре получения экспертных оценок позволит в минимальные сроки, с наименьшими затратами получить максимально качественную информацию о состоянии и прогнозе изменений внешней среды анализируемых проектов, что в свою очередь будет способствовать более обоснованному принятию решений об инвестировании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев Ф.Р., Раевский С.В. Инвестиционная деятельность институциональных инвесторов в регионе. М.: Экономика, 2007.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х томах. 2-е изд., перераб. и доп. К: Эльга, Ника-Центр, 2004.
3. Мисаков В.С. Развитие финансового анализа на стадии инвестирования // Вопросы статистики. 2002. № 2. С. 47–59.
4. Юдицкий С.А. Основы предпроектного анализа организационных систем. М.: Финансы и статистика, 2005.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

КУЗИНА Е.Л.

*ЮФУ, кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики и менеджмента,
e-mail: Kyzina2008@yandex.ru.*

В условиях формирования инновационной экономики необходим институциональный механизм, направленный на развитие человеческого капитала. Наиболее важной в современных условиях является проблема сотрудничества вузов и частного капитала. Повышение эффективности инвестиций организаций в интеллектуальный капитал непосредственно влияет на повышение конкурентоспособности отдельных субъектов хозяйствования и на успешность экономического развития государства в целом.

Ключевые слова: кадровый потенциал; железнодорожный транспорт; концепция жилищной политики ОАО «РЖД»

Коды классификатора JEL: L 92, J 44

В условиях реформирования железнодорожного транспорта особое внимание следует обратить на организацию системы технико-экономического обоснования инновационных проектов развития отрасли. Формирование кадрового потенциала является основой реализации такого важнейшего раздела технико-экономического обоснования, как социальная оценка инновации [7, с. 87]. С позиций укрепления социально-экономического потенциала на предприятии к важнейшим процессам относятся изменение состава коллектива (разрыв человеческих связей, формирование новых) и изменение форм и методов управления предприятием [11, с. 269].

С другой стороны, эффективное функционирование железнодорожного транспорта Российской Федерации как основы транспортной инфраструктуры страны играет исключительную роль в создании условий для модернизации, перехода на инновационный путь развития и устойчивого роста национальной экономики, способствует созданию условий для обеспечения лидерства России в изменяющейся мировой экономической системе.

Поэтому от состояния и качества работы железнодорожного транспорта зависят не только перспективы дальнейшего социально-экономического развития, но также возможности государства эффективно выполнять такие важнейшие функции, как защита национального суверенитета и безопасности страны, укрепление единства пространства, обеспечение потребности граждан в перевозках, создание условий для выравнивания социально-экономического развития регионов, повышения ресурсной независимости и глобальной конкурентоспособности России [5, с. 14].

Процессы глобализации, изменения традиционных мировых хозяйственных связей ставят перед Россией задачу рационального использования потенциала своего уникального экономико-географического положения между Северной Америкой, Европой и Южной Азией, между Западной и Центральной Европой и Восточной Азией [6, с. 21]. Эффективная реализация транзитного потенциала страны позволит не только получить солидный экономический эффект от участия в международных перевозках, но и создаст новые инструменты влияния России на мировые экономические процессы (формирование новых зон экономического притяжения, установление долгосрочных экономических и политических межгосударственных связей).

Железные дороги России являются второй по величине транспортной системой мира (7%), уступая по общей длине эксплуатационных путей лишь США. По протяженности электрифицированных магистралей российские железные дороги занимают первое место в мире. Российская Федерация в настоящее время осуществляет более 20% грузооборота и 15% пассажирооборота всех железных дорог мира.

По своему географическому положению Российские железные дороги являются неотъемлемой частью евразийской железнодорожной сети, они непосредственно связаны с железнодорожными системами Европы и Восточной Азии (важнейшими центрами экономического развития). Кроме того, через порты может осуществляться взаимодействие с транспортными системами Северной Америки. Железные дороги органично интегрированы в единую транспортную систему Российской Федерации. Во взаимодействии с другими видами транспорта они обеспечивают удовлетворение потребностей населения, экономики и государства в перевозках. При этом железнодорожный транспорт является ведущим элементом транспортной системы, его доля в обеспечении пассажирских и грузовых перевозок составляет более 40% от всего транспорта страны.

Метод управления знаниями в крупных корпорациях выбирается не случайным образом – он зависит от конкурентной стратегии компании. Неверный выбор подхода или попытки совместить две стратегии могут подорвать бизнес [4, с. 51]. Управление знаниями не должно ограничиваться функциональными под-

разделениями вроде отдела по работе с персоналом или ИТ-департамента. Компания и ее клиенты только выигрывают, когда топ-менеджеры принимают активное участие в выборе основной стратегии.

Сегодня место природных ресурсов в фундаменте индустриальной экономики занимают интеллектуальные активы, поэтому руководителям приходится более глубоко анализировать знания, лежащие в основе их бизнеса, и степень их использования. В то же время развитие компьютерных сетей дало возможность кодифицировать, хранить и распространять определенные типы знаний более простым и дешевым способом, чем раньше.

Поскольку управление знаниями начали применять осознанно совсем недавно, руководителям не хватает моделей, на которые они могли бы ориентироваться. Поскольку знания являются основным активом крупных корпораций, они были одними из первых, кто заинтересовался управлением знаниями и сделал значительные вложения в эту область. Крупные компании также стали активно исследовать возможности применения информационных технологий для фиксации и распространения знаний [2, с. 29].

Существует два разных подхода относительно выбора метода управления знаниями. В некоторых компаниях стратегия сосредоточена вокруг компьютера. Знания тщательно кодифицируются и хранятся в базах данных, которыми легко может воспользоваться любой сотрудник организации. Если компания развивает свой интеллектуальный капитал по этой модели, то можно говорить о доминировании стратегии кодификации. Если в процессе развития фирмы знания тесно связаны с человеком, который создал их, и передаются преимущественно при непосредственном контакте, то компания реализует стратегию персонализации.

Выбор стратегии управления знаниями происходит не случайным образом – он определяется тем, как компания обслуживает клиентов, кто в ней работает, а также экономическими условиями в данной сфере бизнеса. Неверный выбор стратегии или попытки совместить их могут быстро подорвать бизнес. Выбор между кодификацией и персонализацией является основной проблемой в области управления знаниями. Лучше поняв эти две стратегии, их сильные и слабые стороны, генеральные директора смогут более уверенно принимать решения относительно управления знаниями и инвестиций в них.

Развитие мировой экономической системы и управление ею в условиях глобализации требуют наличия опытных, хорошо обученных кадров, профессионалов высокого класса, которые прошли обучение в аккредитованных международных бизнес-школах и учебных заведениях экономического профиля. Глобализация и информационные технологии существенно повысили спрос на квалифицированных международных управленцев в области фундаментальных исследований, инновационного менеджмента, финансов, экономики, бухгалтерского учета и менеджмента. Осознавая это, учебные заведения усиленно пытаются разрабатывать и внедрять новые стратегии, ориентируясь на запросы глобального рынка.

В последние годы крупные компании в России добились заметных успехов в работе по привлечению молодежи. В ряде случаев корпоративные молодежные программы представляют собой мощные, долгосрочные и хорошо финансируемые проекты [3, с. 21]. В отраслеобразующих компаниях, в частности в ОАО «РЖД», молодежными программами предусматривается не только гарантия стабильности, достойного социального обеспечения, но и повышение престижности той или иной профессиональной деятельности.

Это, по нашему мнению, одна из тех задач, решать которую должно государство, а не естественные монополии или бизнес-сообщества в той или иной области экономики. В условиях формирования инновационной экономики необходим институциональный механизм, направленный на развитие человеческого капитала. Важным представляется также определить общие характеристики молодых специалистов и возможные социальные преференции. Для реализации эффективной модели развития человеческого капитала молодой человек, приходя в любую компанию, должен получать некие минимальные гарантии. А что предложить сверх этого – уже зависит от экономического состояния компании и ее желания привлекать молодые кадры.

Сегодня на российском рынке труда ситуация выглядит парадоксальной, когда компании создают свои нормативные акты, где определяют статус молодых специалистов, как это, например, сделано в ОАО «Российские железные дороги» («РЖД»). Стимулирующие институциональные инструменты, направленные на закрепление молодых специалистов в корпорациях (ипотечные, страховые, образовательные и пенсионные программы) должны расцениваться государством как социально справедливые в борьбе за кадры.

Например, условия корпоративной ипотечной программы ОАО «РЖД» остаются лучшими в России. ЗАО «Желдорипотека» перевыполнило плановые показатели реализации квартир в рамках Программы ипотечного жилищного кредитования работников ОАО «РЖД» по итогам 2007 г. Дочернее общество ОАО «РЖД» реализовало за год 3072 квартиры с применением субсидируемых ипотечных кредитов [1, с. 2]. Дочерняя компания ОАО «РЖД» – ЗАО «Желдорипотека» – была создана в 2001 году для реализации программы ипотечного кредитования железнодорожников, нуждающихся в улучшении жилищных условий. За время существования программы более 10 тыс. семей работников ОАО «РЖД» обрели новые дома.

ЗАО «Желдорипотека» перевыполнило план, установленный руководством холдинга. Второй полноценный год реализации ипотечной программы был успешнее первого. Если в 2006 г. система только внедрялась, то в 2007 г. ЗАО «Желдорипотека» установила систему четкого взаимодействия с департаментом социального развития ОАО «РЖД», со службами на дорогах, с уполномоченными банками. С другой стороны, в 2007 г. выросла себестоимость строительства и как следствие на объектах, которые строила или инвестировала компания, выросли цены. Тем не менее, основополагающим принципом ипотечной

программы корпорации остается доступность жилья для сотрудников отрасли, особенно для молодых специалистов.

Ценовая политика – это важнейший фактор в реализации социальной программы, направленной на развитие и закрепление специализированных кадров. Железнодорожная ипотечная компания работает не по принципу «рыночная цена минус скидка», а использует схему «себестоимость плюс маржа, покрывающая издержки». В среднем по сети дорог предложение компании примерно на 15% ниже среднерыночной цены.

Большую роль в сохранении доступности программы для молодых специалистов играют и льготные условия кредитования сотрудников отрасли. Даже без субсидии ОАО «РЖД», которая предоставляется участникам корпоративной программы, ставка в 10,5% годовых в рублях с этапа строительства является самой низкой в России. Ипотечная программа каждый год даёт возможность всё большему количеству железнодорожников улучшить свои жилищные условия. Если в 2006 г. компания оказала корпоративную поддержку 4,5 тыс. человек, то в 2007 г. уже более 5,8 тыс. работников получили помощь для решения своих жилищных проблем [1, с. 2].

В большинстве случаев квартиры, которые приобретают работники с помощью ипотечных кредитов, реализуются через ЗАО «Желдорипотека». Компания ежегодно продает сотрудникам порядка 3 тыс. квартир, что в целом удовлетворяет потребности, существующие на дорогах.

Ипотечная компания в основном справляется с задачей реализации жилья работникам ОАО «РЖД» по ценам ниже рыночных. Форма корпоративной поддержки работников предусматривает субсидирование части или полного объёма начисляемых процентов по договору ипотечного кредитования, а также предоставление безвозмездных целевых субсидий на его погашение тем работникам, в семьях которых в период оказания корпоративной поддержки родились дети. Совокупность всех этих факторов позволит реализовывать жилищную политику ОАО «РЖД» даже при неблагоприятном влиянии рынка. Корпорация продает жилье железнодорожникам по ценам ниже среднерыночных, при этом ЗАО «Желдорипотека» стремится увеличить темпы работ по получению статуса застройщика на объектах.

Это одно из условий, которое приводит к снижению стоимости жилья, за 2007 г. компания существенно продвинулась в выполнении данной задачи. Например, если в 2006 г. объектов, где ЗАО «Желдорипотека» выступало застройщиком, было менее 25%, то в конце 2007 г. на более чем 40% объектов компания выполняла функции заказчика и получила статус застройщика [3, с. 28]. В 2007 году «Желдорипотека» перевыполнила план по вводу жилья (132 тыс. кв. м) и выполнила установленные советом директоров ОАО «РЖД» и бизнес-планом показатели по прибыли.

Кроме этого, следует выделить и еще одно значимое направление работы дочерней компании ОАО «РЖД» в регионах. В небольших населенных пунктах, где компании «Желдорипотека» невыгодно строить жилье, железнодорожники приобретают квартиры на вторичном рынке. С 2007 г. ЗАО «Желдорипотека» начало заниматься риелторскими услугами, оказывая помощь работникам РЖД в покупке на вторичном рынке.

В 2008 г. компания «Желдорипотека» будет подбирать помещения, оказывать такие услуги на трёх дорогах – Приволжской, Юго-Восточной и Северо-Кавказской. Эта деятельность обеспечит транспарентность и надежность сделок и защитит работников от мошенников в сфере недвижимости.

Развитие ипотечных корпоративных программ и поддержка региональных властей спровоцировали бум покупки недвижимости работниками магистрали. Наиболее активные участники ипотечной программы – молодежь. Реализация концепции жилищной политики ОАО «РЖД» ведется по двум направлениям. Первое – формирование жилищного фонда компании для работников, обеспечивающих производственно-технологические процессы. Второе направление – создание приемлемых условий для приобретения работниками дороги квартир в собственность. Здесь главную роль играет корпоративная поддержка в виде субсидирования части затрат на оплату начисленных процентов по ипотечным кредитам [10, с. 43].

С начала 2007 г. для отдельных категорий железнодорожников, например молодых специалистов и тех, кто приобретает жилье на первичном рынке, отменен первоначальный взнос и увеличен срок кредитования до 25 лет. На выданный кредит работник может приобретать как новое жилье, которое строят ЗАО «Желдорипотека» и ЗАО «Жилсоципотека», так и квартиры на вторичном рынке. Новые корпоративные возможности подстегнули интерес железнодорожников к приобретению жилья. Размер ипотечной субсидии для железнодорожников составляет 8%. При общей ставке кредита в 10% очередник оформляет свой кредит в банке под 2% годовых, что является самым выгодным предложением на рынке ипотеки в России.

Экономическим механизмом, стимулирующим развитие железнодорожной ипотеки, стало решение компании субсидировать расходы на жилье молодым и многодетным семьям железнодорожников. При рождении первого ребенка в семье, оформившей ипотечный кредит, компания компенсирует оплату 10 кв. м, при рождении второго – 14 кв. м, при рождении третьего и последующих детей – 18 кв. м жилья.

В конце 2007 г. ЗАО «Желдорипотека» разместило первую серию рублевых облигаций на сумму 1,5 млрд. Несмотря на плохую конъюнктуру, можно оценить сделку как удачную. Чтобы эффективно провести размещение, ТрансКредитБанк, банк «Петрокоммерц» и ИГ «Капитал» сформировали синдикат. В качестве соорганизатора выступил банк «Союз». В статусе соандеррайтеров в синдикат вошли ИК «Еврофинансы», ИК «Тройка Диалог», инвестиционный банк «КИТ Финанс» и ФК «Уралсиб».

Размещение 1,5 млн. облигаций номиналом 1 тыс. руб. прошло по открытой подписке на ММВБ. Ставки первых трех купонов составили 12,5% годовых, ставку части купонов определил сам эмитент. Всего было удовлетворено 27 заявок. Этот инвестиционный заем – первый в истории компании. Решение о выходе на рынок рублевых облигаций полностью отвечает тенденции развития компании – становление крупной девелоперской структуры.

Средства пойдут на финансирование ипотечной программы ОАО «РЖД» и собственной инвестпрограммы «Желдорипотеки». В частности, на приобретение новых участков под застройку, проектно-изыскательские работы, строительство новых объектов.

В настоящее время ЗАО «Желдорипотека» активно развивает еще одно направление деятельности – реализацию собственных инвестиционных проектов строительства жилой и коммерческой недвижимости для продажи на рынке. Всего на счету компании строительство более 400 объектов на всей территории страны от Калининграда до Сахалина.

ЗАО «Желдорипотека» получило кредит от НОМОС-БАНКА в размере 250 млн. руб. для пополнения оборотных средств. Сотрудничество ЗАО «Желдорипотека» с НОМОС-БАНКом, входящим в двадцатку крупнейших российских финансовых организаций, началось еще в 2006 г., когда банк предоставил компании кредит в размере 250 млн. руб. сроком на 1 год. Совместная работа дочерней компании ОАО РЖД и банка оказалась взаимовыгодной для обеих организаций. Проверка финансового состояния заемщика, которая традиционно предшествует принятию решения о выдаче кредита, подтвердила надежность ЗАО «Желдорипотека». Кроме того, предыдущий кредит был погашен в строгом соответствии с графиком.

Выделенные средства ЗАО «Желдорипотека» направит на приобретение прав на застройку перспективных объектов, а также на финансирование проектных и строительных работ в рамках реализации проектов, которые ЗАО «Желдорипотека» осуществляет в данный момент. Сотрудничая с банковскими структурами, не имеющими отношения к группе компаний ОАО «РЖД», дочерняя компания увеличивает финансовые и инвестиционные возможности корпорации.

Важным фактором формирования институционального механизма привлечения молодых специалистов в крупные корпорации является проблема сотрудничества вузов и частного капитала [9, с. 35]. Вопросы взаимодействия бизнеса и системы высшего и среднего профобразования каждая компания решает по-своему. Вслед за пониманием того, что без такого взаимодействия бизнес рискует своим будущим, крупные и средние компании начинают диалог с властью, чтобы прийти к полноценному частно-государственному партнерству в области профессиональной подготовки кадров.

На современном этапе развития общества повышение эффективности инвестиций организаций в интеллектуальный капитал является важным фактором, напрямую влияющим на получение конкурентных преимуществ отдельными субъектами хозяйствования и на успешность социально-экономического развития государства в целом. Интеллектуальная компонента человеческого капитала (интеллектуальный капитал) представляет собой достаточно сложную категорию, сочетающую в себе разнородные нематериальные ресурсы организации. Различные подходы исследователей к определению понятий «интеллектуальный капитал» и «человеческий капитал» привели к тому, что в научных кругах сформировано лишь общее представление об их составе. Единая точка зрения на взаимосвязь этих двух категорий, их иерархия еще не оформилась. Как следствие данной проблемы в настоящее время не только отсутствует методика, позволяющая с должной степенью достоверности определить эффективность инвестиций в интеллектуальный капитал, но и не выработаны единые подходы к оценке этого вида вложений, а также к определению их финансового результата [10, с. 34].

Стремительно растущее социально-экономическое значение интеллектуального капитала существенно опередило формирование адекватной методологической базы по его сохранению, в результате чего используемые в настоящее время системы управления знаниями и защиты информации в недостаточной мере снижают рискованность инвестиций в интеллектуальный капитал [8, с. 17]. Как правило, наиболее тесное и плодотворное сотрудничество компании имеют с профильными учебными заведениями. Впрочем, активное участие бизнеса требуется и при подготовке непрофильных специалистов. Одним из первых с предложением о сотрудничестве к непрофильным вузам обратилось ОАО «РЖД», заинтересованное в притоке молодых управленцев, юристов, экономистов и других специалистов.

Корпорация заключила с железнодорожными вузами долгосрочные договоры, которые составляются на пять лет с ежегодным уточнением. С 2007г. корпорация начала работать с непрофильными учебными заведениями – Государственным университетом управления, Санкт-Петербургским государственным университетом, Российской экономической академией имени Плеханова, а также МГИМО и МГУ.

Таким образом, образовательные программы и стандарты, которые разрабатываются сейчас в компании, могут стать новым эффективным механизмом сотрудничества с инновационными вузами, в том числе зарубежными. Стратегия управления знаниями должна отражать конкурентную стратегию компании, которая описывает, какими способами создается ценность для клиентов и как этот процесс соотносится с экономической моделью, принятой в данной организации. Информационные системы управления кадрами позволяют создать надежную, высококачественную информационную систему, благодаря использованию инновационных программ и решений.

Интенсификация сотрудничества с корпоративными структурами необходима для вузов как источник дополнительного финансирования. Формы сотрудничества и взаимодействия вузов и бизнес-сектора разнообразны: осуществление договорных исследований, финансирование научных разработок, повышение

квалификации и переподготовка кадров, участие специалистов-практиков в научно-исследовательской работе и др. Результатом такого сотрудничества будет совершенствование подходов к формированию и повышению эффективности использования кадрового потенциала предприятий железнодорожного транспорта

ЛИТЕРАТУРА

1. Дымов В. Аналогичных условий ипотечного кредитования в России нет // Гудок», 2007. 2 октября.
2. Дэй Дж. Стратегический маркетинг и стратегия развития бизнеса. М.: ФИНАМ, 2007.
3. Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении// Российский экономический журнал. 1998. №3. С. 15–24.
4. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.
5. Киришцева И.Р. Эволюционный аспект в трансформационных процессах структурной реформы железнодорожного транспорта: монография. Ростов н/Д, 2007.
6. Кудрявцева Е. ЗАО «Желдорипотека» вышло на расчётный уровень реализации квартир железнодорожникам// Гудок, 2008, 26 февраля.
7. Липидус Б.М. Техническая полтытка как инструмент реализации экономической стратегии на железнодорожном транспорте. Подходы к методологии: Монография. М.: Маршрут. 2004.
8. Матвиенко С.В. Инновационная система как форма соединения науки и производства//Проблемы современной экономики, 2006. №1 (17). С. 12–18.
9. Мау В. Российские экономические реформы глазами западных критиков. // Вопросы экономики, 1999, № 11. С. 34–41.
10. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие//Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы СПб.: Экономическая школа, 1995.
11. Сухарев О.С. Стратегия эффективного развития фирмы: учебник. М.: Издательство «Экзамен», 2008.

ОПТИМИЗАЦИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК

СЕКРЕКОВ В.Х.

*Кабардино-Балкарский государственный университет, кандидат экономических наук,
доцент экономического факультета, e-mail: sekrekov@mail.ru.*

В работе обоснована необходимость регулирования ценообразования, сформулированы условия для ухода из аграрного производства неэффективных хозяйствующих субъектов, определен ценовой механизм, обеспечивающий паритетные отношения между отраслями, предложены формы и источники возмещения нормативных затрат и обеспечения необходимой для простого или расширенного воспроизводства прибыли.

Ключевые слова: квотирование; оптимизация; хозяйствование; диспаритет; цена; долг; обязательство; регулирование; воспроизводство; интеграция; конкуренция; механизм

Коды классификатора JEL: Q 13, Q 18

Почти ежегодно Правительством РФ принимаются отдельные решения по квотированию импорта сельскохозяйственной продукции в нашу страну, устанавливаются соответствующие пошлины и другие формы ограничения, что, безусловно, в определенной степени поддерживает деятельность отечественных сельхозтоваропроизводителей. В 2006 году развитие сельского хозяйства вошло в число государственных приоритетов, выделены определенные финансовые средства на реализацию этой цели [12].

Чтобы стимулировать экономический рост в аграрном производстве Кабардино-Балкарии, на данном этапе имеется необходимость в оптимизации макроэкономических условий хозяйствования по следующим основным направлениям – решение проблем диспаритета цен и долговых обязательств.[4]

1. Регулирование ценообразования. Данная проблема наиболее важна для сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств Кабардино-Балкарии. Задача заключается в том, чтобы за счет регулирования условий ценообразования основная масса сельхозпредприятий и фермерских хозяйств республики получили возможность как минимум вести простое воспроизводство, опираясь на собственные источники финансирования воспроизводства основных и оборотных средств с одновременным обеспечением работников приемлемого уровня оплаты труда. При решении этой задачи должны быть обоснованы следующие вопросы:

- какова оптимальная доля хозяйств, которые, как минимум, должны иметь возможность вести простое воспроизводство;

- какие условия ценообразования должны быть им обеспечены для ведения простого воспроизводства;
- с какого базового уровня следует вести расчеты;
- источники и механизмы возмещения потерь от диспаритета цен.

Обоснование удельного веса хозяйств, которым как минимум следует обеспечить возможность ведения простого воспроизводства. Такое обоснование должно вытекать из необходимости учета принципов конкуренции в условиях рыночной экономики. С позиции общественного интереса, главная цель такой конкуренции заключается в формировании условий для ухода из аграрного производства хозяйствующих субъектов, нерационально использующих наличные ресурсы, которые постепенно должны переходить в распоряжение относительно более эффективных хозяйствующих субъектов. Такой механизм обеспечит конкурентоспособность основной массы хозяйствующих субъектов и постепенное повышение эффективности использования ресурсов производства, что отвечает интересам как общества в целом, так и коммерческим интересам самих хозяйствующих субъектов. Как правило, деятельность хозяйствующих субъектов, производящих товарную продукцию растениеводства и животноводства (в нашей стране речь, прежде всего, идет о коллективных предприятиях и фермерских хозяйствах) с целью получения прибыли, можно оценить следующим образом. [15]

- 1) Хозяйства, использующие свои ресурсы малоэффективно, в связи с чем их товарная продукция будет убыточна даже в условиях оптимизированных реализационных цен.
- 2) Хозяйства, которые используют наличные у них ресурсы на среднем, так называемом общественно-доступном уровне.
- 3) Третья группа хозяйств – передовики. Они используют наличные ресурсы более эффективно, выше среднего уровня эффективности. Даже в условиях современного диспаритета цен хозяйства этой группы имеют реальные возможности, без поддержки государства, вести простое, а многие из них даже расширенное воспроизводство. Государственное регулирование процессов ценообразования обеспечивает практически всем хозяйствам этой группы ведение расширенного воспроизводства. Однако доля таких хозяйств на современном этапе составляет 5–10% (по отдельным регионам страны до 15–20%).

Таким образом, можно считать, что государственное регулирование процессов ценообразования в аграрном производстве, на данном этапе, должно обеспечить возможность для 95% сельхозпредприятий и фермерских хозяйств как минимум, ведение простого воспроизводства, поскольку это отвечает общественным интересам страны [3].

Условия ценообразования для ведения простого воспроизводства. На наш взгляд, коренной перелом в экономическом положении сельхозпредприятий и фермерских хозяйств, направленный на формирование благоприятных макроэкономических условий хозяйствования, невозможен без решения проблемы диспаритета цен. Без решения данной проблемы, реализация всех остальных механизмов (субсидии, снижение налоговой бремени, оптимизация условий кредитования, меры по защите от конкуренции зарубежных импортеров сельскохозяйственной продукции и другие), даже в совокупности, не могут гарантировать основную массу отечественных сельхозтоваропроизводителей реальные и долговременные возможности ведения хотя бы простого воспроизводства. Цены являются основным инструментом «в системе регулирования воспроизводственного процесса и функционирует на макроуровне (через федеральную ценовую политику), мезоуровне (через региональную ценовую политику), на уровне индивидуального воспроизводства (через ценовую политику фирм, предприятий и объединений)». Ценовой механизм ежегодно должен обеспечить и сельхозпредприятиям и фермерским хозяйствам (тех 95% из них, о которых сказано выше) такую сумму выручки от реализации товарной продукции и услуг, которая позволила бы им погашение всех производственных затрат и получение прибыли, достаточной для расчетов с бюджетами и внебюджетными фондами (по налогам и сборам, не входящим в себестоимость продукции и услуг), а также формирования необходимых финансовых средств (в совокупности с амортизационным фондом) для ведения как минимум простого воспроизводства. Безусловно, должны быть созданы возможности для формирования резервного (страхового) фонда и погашения уже накопленных долговых обязательств.

Очевидно, что решение данной проблемы должно быть увязано с нормативными (общественно-необходимыми) затратами, которые следует устанавливать в разрезе аграрных зон или субъектов федераций. Ниже представляется предлагаемая нами методика расчета нормативных затрат.

Для выбранной зоны определяются те виды товарной продукции, по которым необходимо рассчитать нормативную себестоимость (в среднем по всей совокупности хозяйств данной зоны). [10] Безусловно, нет необходимости рассчитать нормативную себестоимость по всем видам товарной продукции и услуг – достаточно выбрать основные виды, в совокупности обеспечивающие не менее 75-80% поступлений от реализации в среднем за предшествующие 3 года (нет необходимости в более длительном периоде, так как в условиях современной неустойчивой экономики расчеты по определению нормативной себестоимости и реализационных цен следует вести каждый год) [17]. По Кабардино-Балкарии речь может идти о следующих видах товарной продукции: зерновые без кукурузы, кукуруза на зерно, подсолнечник, овощефруктовые консервы, крупный рогатый скот и птица (живой вес), молоко.

Эти 6 видов товарной продукции в среднем за три года обеспечили сельхозпредприятиям Кабардино-Балкарии почти 77% выручки от реализации продукции сельского хозяйства. В большинстве субъектов федерации примерно та же ситуация, конкретные виды продукции могут различаться, но 5–7 видов продукции обеспечивают до 80% выручки товарной продукции [7].

По этим видам продукции предлагается после завершения хозяйственного года рассчитать нормативную себестоимость и рентабельность, которая может обеспечить ведение простого воспроизводства. Рекомендуются следующая методика расчета нормативной себестоимости.

- 1) Фактическая сумма материальных затрат предшествующего года в расчете на единицу продукции на процент удорожания покупных ресурсов за текущий год, с учетом их удельного веса в общей сумме материальных затрат.

Но для того, чтобы стало возможным ведение простого воспроизводства, помимо погашения производственных затрат, включенных в себестоимость товарной продукции, за счет своей выручки сельхозпредприятия должны иметь возможность рассчитаться с предусмотренными налогами и сборами (не входящие в себестоимость продукции), возратить займы, кредиты и другие долги, срок погашения которых поступает за текущий год (иначе будут начислены пени и штрафы), формировать хотя бы минимальный резервный (страховой) фонд и фонды социального назначения (для оказания поддержки своим работникам в случаях чрезвычайных обстоятельств), а также на покрытие разницы между суммой, необходимой для простого воспроизводства основных средств и сформированным амортизационным фондом. Эти статьи расходов по сельхозпредприятиям Кабардино-Балкарии за 2004 год сложились таким образом:

- начисленные за текущий год налоги и сборы: всего 276,5 млн.рублей, в том числе учтенные в себестоимости продукции (фонд социального страхования, пенсионный фонд и т.м.) 129,7 млн. рублей, не включенные в себестоимость продукции (налоги на добавленную стоимость, на прибыль, акцизы, земельный налог и т.п.) 146,8 млн.рублей;
- краткосрочные и долгосрочные займы и кредиты, другие обязательства, срок выплаты которых наступил в текущем году – 154,6 млн.рублей;
- резервы, которые должны быть образованы в соответствии с законодательством, учредительными документами, прочие – 38,1 млн.рублей;
- выплаты социального характера – 2,1 млн.рублей;
- выбытие основных средств 574,5 млн.рублей, амортизационный фонд 59,9 млн.рублей, недостаточная сумма для простого воспроизводства основных средств – 514,6 млн. рублей.

Итого сумма необходимых расходов текущего года сверх производственных затрат составит 856,2 млн. рублей ($146,8 + 154,6 + 38,1 + 2,1 + 514,6$). Эта сумма может быть погашена за счет таких поступлений сверх суммы выручки, как: проценты к получению, прочие операционные доходы, доходы от участия в других организациях, внереализационные доходы (в том числе субсидии из бюджетов всех уровней) - по итогам 2004 года они составили 247,6 млн.рублей. Кроме того, возместить эти расходы можно за счет новых кредитов и займов – за этот год было получено 58,3 млн.рублей.

Таким образом, ничем не покрываемый остаток расходов текущего года вне себестоимости товарной продукции составил 550,3 млн.рублей ($856,2 - 247,6 - 58,3$). Эта сумма, если она не будет возмещена через ценовой механизм (т.е. за счет повышения реализационных цен) или другим способом (например, путем дополнительных субсидий из бюджетов всех уровней и в конечном итоге приведет к увеличению убытка, сокращению основных фондов и росту долговых обязательств, т.е. не будут сформированы условия для ведения простого воспроизводства (на уровне 2004 года) в последующем – 2005 году. Фактически именно это и произошло – по итогам 2005 года сумма убытка составила 206 млн. рублей, стоимость основных фондов сократилась на 380 млн. рублей, долговые обязательства выросли на 87 млн. рублей (на конец года по сравнению с началом года). Чтобы обеспечить дальнейшее простое воспроизводство на уровне 2004 года, общая сумма выручки сельхозпредприятий республики за этот год должна была составить не 1025 млн. рублей (т.е. 100% от нормативной себестоимости), а около 1575 млн.рублей ($1025 + 550,3$), т.е. нормативная рентабельность должна была составлять 53,7% ($550 : 1025 \times 100$). Безусловно, в последующие годы для обеспечения простого воспроизводства не потребуется такой высокий уровень нормативной рентабельности, в наших расчетах он сложился из-за уже накопившихся долговых обязательств (своевременно не погашенных) и высокого уровня износа основных средств (своевременно не восстановленных за счет амортизационного фонда). Но для перехода к «нормальной» схеме простого воспроизводства, сельхозпредприятия республики в разовом порядке нуждаются именно такого уровня нормативной рентабельности, чтобы «очиститься» от накопленных за прошлые годы негативных итогов хозяйственной деятельности. В стабильных условиях хозяйствования для ведения простого воспроизводства будет достаточно, чтобы сумма выручки покрывала текущие нормативные расходы (с учетом роста цен на покупные ресурсы и заработной платы) и позволила сформировать прибыль для погашения налогов и сборов (не входящих в себестоимость продукции), создания резервного и социальных фондов. Расходы, связанные с необходимостью возврата долгов отпадут сами собой (поскольку хозяйства будут покрывать все свои производственные расходы за счет полученной выручки), а амортизационный фонд может обеспечить простое воспроизводство основных средств (поскольку своевременно будет обеспечена замена отслуживших свой срок эксплуатации средств на новые, если не будет их приращение).

При таком варианте «нормального» простого воспроизводства, за 2004 год, сверх нормативных затрат, хозяйства республики будут иметь следующие дополнительные расходы: налоги и обязательные платежи, за минусом субсидий (за 2004 г. фактически было получено 29,5 млн.рублей) 117,3 млн.рублей ($146,8 - 29,5$), обязательные резервы и выплаты социального характера 40,2 млн.рублей ($38,1 + 2,1$), итого 157,5 млн.рублей. В этом случае для того, чтобы можно было вести простое воспроизводство, нормативная рентабельность реализованной продукции и услуг составила бы 15,4% ($157,5 : 1025 \times 100$).

Для того чтобы стало возможно ведение расширенного воспроизводства на базе собственных источников финансирования капиталовложений в основные средства, сумма выручки должна быть выше и она должна расти ежегодно, соответственно должна быть выше и рентабельность производства. В экономической литературе имеется много предложений по методике расчета необходимого уровня рентабельности сельскохозяйственного производства для обеспечения расширенного воспроизводства. Мы считаем, что

общего для всех сельхозпредприятий уровня рентабельности здесь быть не может, так как он зависит от намеченных темпов роста и специализации производства – если принять за основу средний показатель фондоотдачи. Выполнение такого расчета в современных условиях, когда цены на приобретаемые средства производства и реализованную продукцию сельского хозяйства меняются ежегодно, многократно сложно. Однако можно вести расчеты или на базе сопоставимых цен, или конкретно для каждого последующего года на прогнозных соотношениях колебания цен. Главное – хотя бы с относительной точностью рассчитать уровень фондоотдачи на предстоящий период и наметить планируемые темпы роста производства сельскохозяйственной продукции.

В условиях относительно стабильной экономической ситуации, в среднем за 1986–1990 гг., по сельхозпредприятиям Кабардино-Балкарии каждый процент роста основных средств производственного назначения обеспечивал рост товарной продукции растениеводства и животноводства на 0,54% (по расчетам автора на основе данных по сводным годовым отчетам совхозов республики за тех лет). Если принять данную величину фондоотдачи, а за базу принять наши расчеты по простому воспроизводству, то можно определить, что на каждый процент планируемого роста объемов товарной продукции потребуется 1,85% дополнительных капиталовложений ($1 : 0,54 = 1,85$) от стоимости основных фондов. На начало 2004 года стоимость основных фондов по сельхозпредприятиям Кабардино-Балкарии составила 3300 млн.рублей, значит 1% роста товарной продукции потребует 61 млн.рублей капиталовложений ($3300 \times 1,85\%$). Если планируется увеличить объем товарной продукции в сопоставимых ценах на 3%, то дополнительно потребуется 183 млн.рублей капиталовложений, т.е. в принципе на такую сумму должна расти прибыль от уровня, рассчитанного для простого воспроизводства. Значит общая сумма прибыли должна быть 340,5 млн.рублей ($157,5 + 183$), при этом рентабельность должна составлять 33,2% ($340,5 : 1025 \times 100$). Если планируется 5% рост товарной продукции, то сумма капиталовложений достигнет 305 млн.рублей (5×61), общая сумма прибыли 462,5 млн.рублей, а рентабельность до 45,1% ($462,5 : 1025 \times 100$). Все это при условии сохранения суммы нормативных затрат, рассчитанных для простого воспроизводства и финансирования дополнительных капиталовложений только за счет собственной прибыли.

Формы и источники возмещения нормативных затрат и обеспечения необходимой для простого или расширенного воспроизводства прибыли могут различаться. Предлагаются следующие варианты:

- рассчитываются нормативные (пороговые, компенсационные и т.п.) реализационные цены на базовые виды продукции и если фактические цены будут ниже, разница доплачивается за счет бюджетов всех уровней;
- устанавливаются субсидии в расчете на 1 га сельхозугодий (пашни, посевной площади), которые выплачиваются за счет бюджетов всех уровней всем сельхозпредприятиям (кроме тех, по которым будет возбуждаться процедура банкротства) пропорционально соответствующим площадям;
- используется комбинированный вариант.

Исследования показывают, что в 2005 году фактические реализационные цены по зерновым культурам и живому весу птицы снизились по сравнению с уровнем 2004 года, несмотря на то обстоятельство, что в 2004 году они обеспечили лишь низкий уровень рентабельности, недостаточный даже для простого воспроизводства. По остальным трем видам продукции в 2005 году цены выросли, но все равно это не обеспечило их рентабельное производство, из-за удорожания покупных ресурсов по кукурузе вырос уровень убыточности, а по живому весу крупного рогатого скота и молоку он снизился лишь незначительно. Как видим, для обеспечения простого или расширенного воспроизводства расчетные реализационные цены по всем видам продукции должны быть значительно выше. Разница между этими расчетными ценами на простое воспроизводство и фактическими реализационными ценами должна возмещаться за счет средств федерального и регионального бюджета – если общество заинтересовано в том, чтобы отечественные сельхозтоваропроизводители (имеется в виду сельхозпредприятия и фермерские хозяйства) продолжали функционировать и дальше. При этом расчеты по возмещению следует осуществлять по следующей методике. В среднем по субъекту федерации (или агропроизводственной зоне) определяется эта разница в расчете на 1 ц базовых видов продукции, в этих размерах производится доплата всем хозяйствующим субъектам пропорционально фактическому объему реализованной продукции. Так, по итогам 2005 года разница между ценой молока, рассчитанной для обеспечения простого воспроизводства и фактической реализационной ценой составляет 232 руб./ц (757–525). По этой норме каждый из хозяйствующих субъектов получит доплату пропорционально фактическому объему реализации. Такой же расчет производится по всем остальным видам продукции.

Как видим, по единым нормам доплату получают все хозяйствующие субъекты – и те, у которых фактические реализационные цены оказались ниже расчетных, и те, у которых они были выше расчетных. Последняя группа лучших хозяйств благодаря использованию данной методики расчетов доплат, получит возможность сформировать собственные источники финансирования расширенного воспроизводства на последующие годы.

Приемлем и второй вариант начисления этих доплат – определенная их доля выплачивается пропорционально фактическому объему реализованной продукции, а остальная доля пропорционально площади сельскохозяйственных угодий или условной пашни [13]. Например, принимается решение (очевидно органами власти субъектов федерации) 50% суммы доплат выплачивать пропорционально объемам реализованной продукции, остальные 50% пропорционально площади сельхозугодий. По каждому базовому виду продукции определяется (в целом по субъекту федерации или зоне) 50%-ую разницу между ценами, они суммируются, затем, делением на общую площадь сельхозугодий, рассчитывается величина доплаты в расчете на 1 га. По этой норме производится доплата всем сельхозтоваропроизводителям пропорционально их

площадей земельных угодий. Остальная половина разницы в ценах распределяется как по первому варианту, пропорционально фактическому объему реализованной продукции.

Второй вариант в определенной мере выгоден для отстающих хозяйств, он позволит улучшить их финансовое положение для дальнейшей производственной деятельности.

Представленные выше варианты расчетов доплат не должны применяться для хозяйств, включенных в список банкротов - нет экономической целесообразности в поддержке таких хозяйств, здесь органы власти должны решать социальные вопросы, например, трудоустройство работников таких хозяйств, а также передачу остатков имущества новым хозяйствующим субъектам, готовым продолжать сельскохозяйственное производство на территории хозяйств-банкротов.

2) Вторая наиболее актуальная задача – решение проблемы долговых обязательств сельхозпредприятий. О значимости решений этой проблемы говорят следующие данные. По состоянию на конец 2005 года общая сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств сельхозпредприятий республики достигла около 1788 млн.рублей, что равнозначно 194% от суммы выручки за этот год. На погашение всех видов долгов (долгосрочных, краткосрочных, пени и штрафы) из выручки этого года выплачено более 150 млн.рублей, просроченная задолженность составила 198 млн.рублей, реструктурированная (по Закону РФ «О финансовом оздоровлении сельхозтоваропроизводителей») 959 млн.рублей. За этот же год на приобретение машин, оборудования и технических средств хозяйства израсходовали всего 40 млн.рублей (3,7 раза меньше, чем сумма выплаченных долгов), в то время как выбыло этих видов основных средств на сумму более 139 млн., т.е. только за этот год их балансовая стоимость сократилась почти на 100 млн.рублей или 22%. В этой связи число тракторов сократилось на 362 штук (28,9%), тракторных прицепов на 222 штук (26%), сеялок на 110 штук (23%), комбайнов на 162 штук (33%), грузовых автомобилей на 262 штук (33%), всех энергетических мощностей на 117,5 тыс. л.с. (3 5%). Несмотря на огромную сумму реструктурированной задолженности, на 01.01.2006 год только краткосрочные обязательства перед бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами составили 438 млн.рублей, а сумма реструктурированной задолженности перед ними составила 258 млн.рублей.

Эти данные показывают, что реализация Закона о реструктуризации задолженности значимых улучшений в финансовом состоянии сельхозпредприятий республики не дала, здесь требуются кардинальные решения, если ставится задача восстановления их экономики и формирования условий для расширенного воспроизводства за предстоящие годы.

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. Беспанев С. Реформу нужно начинать с культуры земледелия.
5. Василевская С. TQM – основа интегральной системы менеджмента. Методы менеджмента качества, 2005 г, № 1 С. 32–38.
6. Жиругов Р.Т. Земельная собственность в КБР: частная или государственная - Нальчик: Издательство М. и В. Котляровых, 2007.
7. Кабардино-Балкарская правда, от 25 апреля 2007 года, С. 3.
8. Кабардино-Балкарская республика. Нальчик: То ФГС по КБР «Кабардино-Балкариястат» 2007, С. 145–148.
9. Казмировский Е. Интегрированные системы: игра по правилам? Методы менеджмента качества, 2005, № 5. с. 22–25.
10. Люшкинов А.Н. Стратегический менеджмент на предприятиях АПК. М.: Колос, 2007, 367с.
11. Митин С. Необходимая технологическая модернизация сельского хозяйства. АПК: экономика и управление. 2006. № 9. С. 3–5.
12. Никонова Г.Н. Трансформация аграрного сектора экономики (вопросы теории и практики). Екатеринбург: Издательство Урал ГСХА, 2006. 238 с.
13. Петриков А. Приоритетный национальный проект «Развития АПК» и нормативно- правовое обеспечение аграрного сектора экономики. АПК: экономика, управление, 2006 г. № 5. С. 16–17.
14. Пугачев С. Стандартизация: проблемы и перспективы развития. Стандарты и качество. 2003. № 3. С. 17–20.
15. Радионова О.А. и другие. Агрохолдинги: организационное построение и механизм функционирования (Методическое пособие) М.: ФГМУ «Росинформ агротех», 2003, С. 278–280.
16. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сборник / Росстат. М.: 2007.
17. Российский статистический ежегодник. 2006 г. Статистический сборник Росстат М, 2006 г.
18. Формирование и использование технического потенциала сельскохозяйственного производства. 2-ое издание. Под редакцией профессора В.З. Мазлоева. Спб: издательство Лань, 2005, С. 240.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПОСТРОЕНИЯ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

АВДЕЕВ Р.Ю.

Южный федеральный университет, соискатель, e-mail: rosavtoprom@aaanet.ru.

Статья посвящена различным методам построения процессно-ориентированной модели управления предприятием автомобильной промышленности. Делается сравнение этих методов и эффективность их использования на предприятиях российской промышленности.

Ключевые слова: бизнес-процесс; FAST-метод; Benchmarking – метод; BPI – метод; реинжиниринг бизнес-процессов; процессно-ориентированная модель

Коды классификатора JEL: M 11, M 19

На любом действующем предприятии бизнес-процессы реально существуют, нужно лишь их выделить, классифицировать и формализовать, после чего – построить процессную структуру управления. В настоящее время данный подход широко применяется в рамках системы менеджмента качества и уже доказал свою эффективность.

Существуют два основных метода перехода к процессному подходу в управлении организацией. Первый основан на том, что в начале необходимо выделить, классифицировать и описать бизнес-процессы в рамках существующей функциональной структуры управления. После этого постепенно осуществляется переход к процессной структуре управления. Некоторые ученые называют этот метод «системным» или «полным», базирующемся на следующих основных положениях:

- выявить и классифицировать процессы, необходимые для системы менеджмента;
- определить последовательность этих процессов и их взаимосвязь (сформировать сеть бизнес-процессов в рамках существующей организационной структуры);
- определить критерии и методы, необходимые для обеспечения уверенности в том, что как сами эти процессы, так и управление ими результативны;
- обеспечить наличие ресурсов и информации, необходимых для поддержки хода реализации этих процессов и их мониторинга;
- наблюдать, измерять бизнес-процессы и осуществлять их анализ;
- реализовывать мероприятия, необходимые для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения этих процессов.

Многие из тех, кто впервые знакомятся с этим методом, обычно негативно его воспринимают. По их мнению, в этом случае проповедуется тот же самый функциональный подход, только в завуалированном виде. Но дело в том, что:

1. В первую очередь, нужно обеспечить четкое, регламентированное взаимодействие бизнес-процессов различных подразделений по входам/выходам, тем самым обеспечивая условия для эффективной деятельности всей организации;
2. Как правило, считается, что процессное управление организацией строится на базе матричной организационной структуры. Однако, переход к матричному способу управления организацией занимает у передовых фирм около 10 лет, причем, все основные бизнес-процессы функциональных подразделений уже должны быть определены и описаны.

Таким образом, данный метод отражает процессный подход к управлению.

Второй метод основан на применении в организации «сквозных» бизнес-процессов. Обычно, приверженцы идеологии «сквозных» процессов определяют бизнес-процесс, как целенаправленную последовательность операций (работ, процедур), приводящую к заданному конечному результату – выходу процесса [4]. При этом, в организации может быть выделено столько бизнес-процессов, сколько смогут субъективно обосновать руководители и специалисты. В начале бизнес-процесс представляет собой описание последовательности работ, выполняемых без закрепления к подразделениям предприятия, исполнителям, входящим и исходящим документам. Затем, формализованные «сквозные» бизнес-процессы вписываются в новую организационную структуру (чаще - матричного типа), построенную на процессном подходе к управлению.

На основе этого метода описание идет по следующей схеме:

- Создаются модели «как есть»;
- Проводится анализ моделей «как есть»;
- Разрабатываются модели «как должно быть»;
- Проводится реорганизация реальной деятельности на основе моделей «как должно быть»;
- Создается новая организационная структура на основе построения процессно-ориентированной модели управления организацией.

В табл. 1 приводится сравнение двух методов перехода к построению процессно-ориентированной модели управления организацией, основывающейся на стандартный функционально-иерархический принцип.

Таблица 1

Сравнение методов перехода к процессному подходу в управлении

№	Сравнительные характеристики	Метод на основе «полного» описания бизнес-процессов	Метод на основе описания «сквозных»
1.	Определение бизнес-процесса	Устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя.	Целенаправленная последовательность операций (работ, процедур), приводящая к заданному конечному результату – выходу процесса.
2.	Рассмотрение деятельности предприятия	Вся деятельность рассматривается как есть процессов. Привязка к реальной, организационной структуре предприятия.	Рассмотрение деятельности в виде цепочек последовательно выполняемых, операции.
3.	Методика управления процессом	Соответствует требованиям ISO 9001:2000.	Не существует единой методики, используются различные методы.
4.	Взаимодействие между структурными подразделениями	Определено и регламентировано взаимодействие в рамках сети процессов.	Описание в рамках «сквозных» процессов.
5.	Документирование системы управления	Полное документирование деятельности.	Создание дополнительной документации к уже существующей.
6.	Необходимость изменения организационной структуры.	Отсутствует. Организационная структура сохраняется в целом до появления объективных условий, необходимых для изменений.	Должна быть полностью изменена (переход на матричную или проектную структуру).

В настоящее время идут постоянные дискуссии по поводу того, какой метод правильнее. Так, например, Репин склоняется к переходу к первому методу, а Кондратьев говорит о то, что только «сквозные» процессы реально отображают процессное управление организацией. Однако, применение первого или второго метода зависит от конкретной цели проекта. Дело в том, что если предприятие ведет проект своей кардинальной перестройки, также кардинально перепроектируется и его организационная структура. Если же создается новая организация, организационной структуры еще нет и «привязывать» бизнес-процессы не к чему. Поэтому следует использовать второй метод, основанный на описании «сквозных» бизнес-процессов.

При эволюционном переходе к процессному управлению необходимо использовать первый метод, поскольку революционных преобразований в организации не происходит, и сначала бизнес-процессы нужно описать в рамках существующей организационной структуры.

Для создания методики перехода к процессному подходу в управлении организацией существуют четыре основных метода совершенствования бизнес-процессов:

- FAST-метод бы строго анализа решения;
- Benchmarking – метод бенчмаркетинга процесса;
- BPI-метод непрерывного улучшения существующих бизнес- процессов, основанный на стандартах ISO 9000;
- BPR – реинжиниринг бизнес-процессов.

Далее мы приводим анализ этих методов с целью возможности их использования в методике перехода к процессному управлению.

Метод быстрого анализа решения (FAST) - «прорывной» подход, который концентрирует внимание рабочей группы на определенном бизнес-процессе [5]. Вся работа по улучшению бизнес-процесса осуществляется в течение 90 дней. Этот метод может применяться к бизнес-процессам любого уровня, начиная с основных, и заканчивая уровнем отдельной функции. FAST реализуется в ходе следующих восьми этапов:

- определение проблемы – кандидата на FAST;
- согласие заказчика поддержать инициативу проведения FAST;
- назначение команды FAST;
- собрание команды FAST и выработка рекомендаций;
- признание командой своей ответственности за выданные рекомендации;
- представление командой FAST своих выводов заказчику;
- одобрение или отвержение заказчиком предложенных командой улучшений;
- внедрение одобренных улучшений в течение 3-х месяцев.

Бенчмаркинг (Benchmarking) процесса – систематический метод определения, понимания и творческого развития товаров, услуг, проектов, оборудования, бизнес-процессов более высокого качества для улучшения текущей деятельности организации, посредством изучения того, как разные организации выполняют одинаковые или похожие операции [5]. При бенчмарктингс бизнес-процесса выделяют следующие этапы:

- идентифицируются ключевые процессы;
- ключевые процессы уясняются и сравниваются с лучшими эквивалентными процессами для выявления нежелательных расхождений;

- основываясь на сравнительном анализе, определяют несколько организаций, которые функционируют лучше, чем организация, проводящая это исследование;
- команда, проводящая бенчмаркинг, оценивает бизнес-процессы другой организации для того, чтобы определить, почему они функционируют лучше, чем процессы в данной организации;
- команда по бенчмаркингу разрабатывает и внедряет улучшенные бизнес-процессы, сочетающие в себе лучшие черты процессов «эталонных» организаций, при этом часто создавая процессы, которые оказываются лучше, чем в любой из изученных ранее организаций.

Потребителям необходима продукция, характеристики которой удовлетворяли бы их потребности и ожидания. Поскольку потребности и ожидания потребителей меняются, организации также испытывают давление, обусловленное конкуренцией и техническим прогрессом, они должны постоянно совершенствовать свою продукцию и свои процессы.

Метод BPI – метод непрерывного улучшения существующих бизнес-процессов. Для успешного руководства организацией и ее функционирования необходимо направлять ее и управлять систематически и прозрачным способом. Успех может быть достигнут в результате внедрения и поддержания в рабочем состоянии системы менеджмента качества, разработанной для постоянного улучшения деятельности с учетом потребностей всех заинтересованных сторон.

Системный подход к менеджменту качества побуждает организации анализировать требования потребителей, определять процессы, способствующие получению продукции, приемлемой для потребителей, а также поддерживать эти процессы в управляемом состоянии.

Система менеджмента качества может быть основой постоянного улучшения с целью увеличения вероятности повышения удовлетворенности, как потребителей, так и других заинтересованных сторон. Она дает уверенность самой организации и потребителям в ее способности поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям.

Назначение стандартов ISO 9000 – побуждать принятие процессного подхода к менеджменту организации [1]. Он показывает, что заинтересованные стороны играют существенную роль в предоставлении организации входных данных. Наблюдение за удовлетворенностью заинтересованных сторон требует оценки информации, касающейся восприятия заинтересованными сторонами степени выполнения их потребностей и ожиданий.

Восемь принципов менеджмента качества определены в этих стандартах для того, чтобы высшее руководство могло руководствоваться ими с целью улучшения деятельности организации.

1. Ориентация на потребителя;
2. Лидерство руководителя;
3. Вовлечение работников;
4. Процессный подход;
5. Системный подход к менеджменту;
6. Постоянное улучшение;
7. Принятие решений, основанное на фактах;
8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Эти принципы менеджмента качества образуют основу для стандартов системы менеджмента качества, входящих в семейство ISO. Эта система может быть основой постоянного улучшения с целью увеличения вероятности удовлетворенности, как потребителей, так и других заинтересованных сторон. Она дает уверенность самой организации и потребителям в ее способности поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям.

Для результативного и эффективного функционирования организация должна определить и осуществлять менеджмент многочисленных взаимосвязанных видов деятельности. Деятельность, использующая ресурсы и управляемая с целью преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс. Часто выход одного процесса образует непосредственно вход следующего.

Стандарты семейства ISO направлены на применение “процессного подхода” при разработке, внедрении и улучшении результативности в эффективности системы менеджмента качества с целью повышения удовлетворенности заинтересованных сторон путем выполнения их требований. Назначение этих стандартов – побуждать принятие процессного подхода к менеджменту организации.

Политика и цели в области качества определяют желаемые результаты и способствуют использованию организацией ресурсов для достижения этих результатов. Политика в области качества обеспечивает основу для разработки и анализа целей в области качества. Цели в области качества необходимо согласовывать с политикой в области качества и приверженностью к постоянному улучшению, а результаты должны быть измеримыми. Достижение целей в области качества может оказывать позитивное воздействие на качество продукции, эффективность работы и финансовые показатели и, следовательно, на удовлетворенность и уверенность заинтересованных сторон.

Целью постоянного улучшения системы менеджмента качества является увеличение возможности повышения удовлетворенности потребителей и других заинтересованных сторон. Действия по улучшению включают:

- анализ и оценку существующего положения для определения областей улучшения;
- установление целей улучшения;
- поиск возможных решений для достижения целей;

- оценивание и выбор решений;
- выполнение выбранных решений;
- измерение, проверку, анализ и оценку результатов выполнения для установления того, достигнуты ли цели;
- оформление изменений.

Результаты анализируют с целью установления дальнейших возможностей для улучшения. Таким образом, улучшение является постоянным действием, Организации необходимо разработать, задокументировать, внедрить и поддерживать в рабочем состоянии систему менеджмента качества, постоянно улучшать ее результативность в соответствии с требованиями стандарта. При этом она должна:

- определять процессы, необходимые для системы менеджмента качества и их применение во всей организации;
- определять последовательность и взаимодействие этих процессов;
- определять критерии и методы, необходимые для обеспечения результативности, как при осуществлении, так и при управлении этими процессами;
- обеспечивать наличие ресурсов и информации, необходимых для поддержки этих процессов и их мониторинга;
- осуществлять мониторинг, измерение и анализ этих процессов;
- принимать меры, необходимые для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения этих процессов.

Организации следует предпринимать корректирующие действия с целью устранения причин несоответствий для предупреждения повторного их возникновения. Корректирующие действия должны быть адекватными последствиям выявленных несоответствий. Организация должна постоянно повышать результативность системы менеджмента качества посредством использования политики и целей в области качества, результатов аудитов, анализа данных, корректирующих и предупреждающих действий, а также анализа со стороны руководства. Кроме того, необходимо предупреждать потери. Для того, чтобы этот процесс был результативным и эффективным, его надо осуществлять систематически.

Результаты оценки эффективности и результативности планов предупреждения потерь целесообразно использовать как выходные данные анализа со стороны руководства и применять их как входные данные для модификации планов, а также как входные данные для процессов улучшения.

Для содействия обеспечения будущего организации и удовлетворенности заинтересованных сторон руководству необходимо создать атмосферу, способствующую вовлечению работников в активный поиск возможностей улучшения показателей процессов, деятельности и характеристик продукции. Для поддержки процесса улучшения содержат информацию данные валидации, результатов процесса, испытаний, самооценки, установленных требований и обратной связи от заинтересованных сторон, опыта работников организации, финансовых данных, о характеристиках продукции, о предоставлении услуги.

Организация должна определить действия с целью устранения причин потенциальных несоответствий для предупреждения их появления. Предупреждающие действия должны соответствовать возможным последствиям потенциальных проблем.

Одним из наиболее эффективных методов осуществления кардинальных изменений является реинжиниринг. Успех сложных преобразований, затрагивающих всю организацию, зависит не только от правильно сформулированной задачи изменений, но и от процесса их осуществления. В настоящее время в управленческой практике получил широкое распространение термин “реинжиниринг бизнес-процессов”, представляющий собой фундаментальное переосмысление и радикальную перестройку бизнес-процессов для того, чтобы добиться одновременного и значительного улучшения главных показателей работы, таких как стоимость, качество и скорость исполнения.

Реинжиниринг бизнес-процессов по мнению Хаммера [6], это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в решающих, современных показателях деятельности компании, таких как стоимость, сервис и качество. Этот подход обеспечивает свежий взгляд на цели процесса и игнорирует существующий процесс и структуру организации. Первоначально, Хаммер и Чампи считали, что основными в их определении являлись слова «фундаментальное» и «радикальное». Сейчас же они считают главной своей заслугой то, что было обращено внимание руководителей на процессы, протекающие в компании, и на необходимость построения управления именно вокруг процессов, а не отдельных специализированных функций. Причем это новое управление не обязательно должно сопровождаться радикальным изменением процессов. Главное – сконцентрировать на них свое внимание [3].

В результате проведенного анализа методов улучшения бизнес-процессов, нами были сделаны следующие выводы.

Во-первых, вышеперечисленные подходы представляют собой единую системную методологию улучшения бизнес-процессов организации. Если перед организацией стоит задача быстрого улучшения отдельного бизнес-процесса, наиболее эффективен FAST-метод. Если организация не может или не хочет самостоятельно создать модель «как должно быть», наиболее эффективен бенчмаркетинг. В кризисной ситуации, когда организации необходимо не просто улучшение, а разработка совершенно новых бизнес-процессов, используется реинжиниринг. Для перманентного улучшения эффективности работы организация использует методику BPI [2].

Во-вторых, рассмотренные нами методики представляют собой набор близких по сути процедур по улучшению бизнес-процессов. Алгоритм их проведения во многом схож, главное отличие заключается лишь в сроках выполнения этапов работ. Этот алгоритм состоит из следующих общих этапов:

1. анализ и описание существующих бизнес-процессов, разработка модели «как есть»;
2. определение критериев эффективности бизнес-процессов;
3. определение цели улучшения бизнес-процессов;
4. разработка моделей бизнес-процессов «как должно быть»;
5. разработка плана перехода от модели «как есть» к модели «как должно быть»;
6. реализация плана перехода.

В-третьих, бенчмаркетинг хоть и описывается как самостоятельный метод, он также является одним из этапов методики реинжиниринга.

В-четвертых, поскольку FAST-метод используется для быстрого совершенствования отдельного бизнес-процесса, он не применим для улучшения системы бизнес-процессов.

Таким образом, мы можем утверждать, что методы BPR и BPI являются подробно описанными, общими, формализованными, наиболее часто используемыми при улучшении бизнес-процессов организации, первая применяется перманентно для всех бизнес-процессов, вторая же - периодически - для тех процессов, которые требуют кардинальных изменений. Поэтому, именно эти два метода мы предлагаем использовать в методике перехода к процессному подходу в управлении предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001/группа Т59. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь; ГОСТ Р ИСО 9001-2001/группа Т59. Системы менеджмента качества. Требования.
2. Кукарцев А.В. Подходы к улучшению бизнес-процессов организации. Межвузовский сборник научных трудов. / под общ. ред. Проф. Г.П. Белякова. Красноярск: СибГАУ, 2002.
3. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майк Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корниловича М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006.
4. Репин В.В. «Сквозные процессы» в системе управления: миф или реальность // ММК-6. с. 4-8.
5. Самуэльсон П., Нордхауз В. Методология совершенствования бизнес-процессов М.: Экономика, 1997.
6. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ: РОЛЬ РАЗЛИЧНЫХ КОМПОНЕНТОВ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

ДИМИТРИАДИ Н.А.

*Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
кафедра анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования, докторант-соискатель,
доктор медицинских наук, e-mail: ndimitradi@yandex.ru.*

В статье представлены результаты изучения роли различных компонентов системы корпоративного обучения торгового персонала, продвигающего продукты, находящиеся на этапе «зрелости» в своем цикле жизни. Оценка роли компонентов производилась по результатам аудита систем обучения в трех фармацевтических компаниях, полученные данные сравнивались с объемами продаж сходных лекарственных препаратов. Полученные результаты указывают на важную роль процесса коучинг в выработке навыков использования сложных технологий убеждения клиента.

Ключевые слова: предпринимательский проект; фармацевтический рынок; отдел сбыта; обучение персонала

Коды классификатора JEL: I 11, L 26, L 81, M 53

Организация эффективно работающей системы корпоративного обучения является одним из основных приоритетов развития ряда отечественных компаний. Это вполне обоснованно – хорошо организованное корпоративное обучение может помочь оптимизировать практически все функции в компании, в значительной степени повысить эффективность реализуемых компанией проектов и улучшить результаты ее деятельности в целом [4, с. 148]. Однако во многих случаях корпоративное обучение ведется достаточно хаотично, тренинги проводятся нерегулярно, во многих случаях пока не сформированы структурированные программы корпоративного обучения функциональных групп сотрудников и руководителей [1, 2005, с. 90].

В настоящее время считается, что корпоративное обучение в значительной степени направлено на формирование новых навыков, которые должны позволить сотрудникам более эффективно выполнять свои профессиональные обязанности [4, 2002, с. 151–152]. Как известно, современная система корпоративного обучения состоит из ряда компонентов; значение каждого из них для успеха конкретных реализуемых компанией проектов не вполне ясно. Ранее нами были получены результаты, продемонстрировавшие неодинаковую потенциальную эффективность основных существующих технологий убеждения клиента при продвижении продуктов с различной степенью новизны [2, 2007, С. 47–56]. При этом вероятно, наибольшую сложность представляет использование технологий убеждения, основанных на расспросе клиента; эти технологии наиболее полезны при продвижении продуктов, находящихся на этапе «зрелости» в своем цикле жизни.

Данная работа выполнена с целью оценки роли различных компонентов системы обучения персонала в продвижении продуктов, находящихся на этапе «зрелости».

Методы исследования. Эффективность обучения оценивалась в трех фармацевтических компаниях, занимающихся производством и реализацией своей продукции в России; сравнивались результаты обучения медицинских представителей, занимающихся продвижением сходных лекарственных препаратов (эффективных средств, находящихся на этапе «зрелости» в своем цикле жизни). Во время проведения данной работы компании имели на рынке близкие позиции в плане занимаемых ими долей рынка, численности персонала и интенсивности проведения мероприятий (конференции и пр.) для медицинской общественности. Системы обучения сотрудников оценивались по следующим параметрам:

1. Наличие сформулированных перечней необходимых знаний и навыков для каждой группы медицинских представителей.
2. Наличие стратегий и программ обучения, направленных на ликвидацию несоответствий между необходимыми для эффективного выполнения текущей работы наборами знаний/навыков (с одной стороны), и комплексами знаний/навыков, которыми эти сотрудники/руководители обладают на самом деле (с другой стороны).
3. Наличие у непосредственных руководителей медицинских представителей планов развития новых навыков у каждого сотрудника.
4. Функционирование системы коучинг «в поле», направленной на выработку у сотрудников (на рабочем месте) новых навыков (в соответствии с планом обучения) на основе материалов, полученных сотрудниками на тренингах.

Практическая эффективность систем обучения оценивалась по двум основным показателям:

- динамике формирования навыков (оценка проводилась по специальной схеме, включавшей различные группы навыков, необходимых для эффективного выполнения данной работы);
- объему продаж лекарственных препаратов на территории, за которую отвечает медицинский представитель.

Основные навыки, динамика которых отслеживалась в процессе обучения, представлены в таблице

Таблица 1.

Основные навыки отслеженные в процессе обучения

№	НАВЫКИ	ОЦЕНКА
1.	Декларирование цели встречи	1 2 3 4 5
2.	Налаживание контакта с врачом	1 2 3 4 5
3.	Расспрос врача, выявление интересующих его проблем в лечении	1 2 3 4 5
4.	Умение слушать	1 2 3 4 5
5.	Формулирование предложения	1 2 3 4 5
6.	Использование ключевой информации	1 2 3 4 5
7.	Ответы на возражения	1 2 3 4 5
8.	Получение обещания врача об использовании препарата	1 2 3 4 5
9.	Знание продуктов компании/рассказ о продукте	1 2 3 4 5
10.	Знание продукции конкурентов	1 2 3 4 5
11.	Использование результатов клинических исследований	1 2 3 4 5
12.	Соблюдение структуры встречи	1 2 3 4 5
Общая оценка		12 – 60

При этом отдельно фиксировались показатели, характеризующие развитие «общих» (налаживание контакта с врачом, использование корпоративных материалов – брошюр, статей и пр.), «декларативных» (умение рассказать о своем продукте) навыков, а также более сложных для воспроизведения навыков расспроса клиента, направленного на выявление его потребностей – «специфических» навыков (№ 3–5, названия этих навыков выделены в Таблице 1 курсивом).

Стандартизация всех требуемых знаний и навыков производилась на тренингах; во время практической работы от медицинского представителя требовалось использовать рекомендованные технологии и стандарты.

В компании А оценивали динамику приобретения навыков (и объемы продаж) у 14 новых медицинских представителей, в компании Б – у 17, в компании В – у 12 сотрудников. Возраст медицинских представителей составил 27–36 лет, все они имели высшее медицинское образование. У 22 из них (51,2%) имелся

предшествующий опыт работы медицинскими представителями в фармацевтических компаниях. Гендерный состав представителей характеризовался преобладанием женщин – 31 из 43 (72,1%).

Уровень развития знаний и навыков начинали оценивать после прохождения медицинскими представителями тренинга по продуктам (лекарственным препаратам, производимым компанией-нанимателем и ее конкурентами). Динамика развития навыков оценивали ежеквартально в течение 1 года после найма представителя на работу. Изучение динамики развития навыков производилось по результатам совместных визитов с медицинскими представителями к врачам. Всего было проведено 134 совместных визита.

Объем продажи лекарственных препаратов оценивали по внутрикорпоративной отчетности, начиная с 4-го месяца от начала работы медицинского представителя. Объемы продажи оценивали в показателях выполнения месячного плана; при этом плановые задания представителей, работающих в компаниях А, Б и В, были приблизительно равны.

Результаты исследования. Было выяснено, что все три компании регулярно/периодически проводят тренинги для персонала отдела продаж. При этом в компаниях Б и В есть свои штатные специалисты по обучению (тренеры). Анализ организации обучения персонала отделов продаж в компаниях А, Б и В (по приведенной в разделе «Методы исследования» схеме) представлен ниже.

Компания А

- 1 – 2. Перечни знаний и навыков, а также программы обучения существуют в «общем», не конкретном виде.
3. Планы развития новых навыков у сотрудников отсутствуют.
4. Коучинг «в поле» не проводится, эффективность работы медицинских представителей контролируется только по объемам продаж препаратов компании.

Компания Б

1. В практической работе используются перечни необходимых знаний и навыков для каждой группы медицинских представителей.
2. Имеются программы обучения, направленные на ликвидацию несоответствий между требуемыми наборами знаний/навыков (с одной стороны), и комплексами знаний/навыков, которыми эти сотрудники/руководители обладают на самом деле.
3. Планы развития новых навыков у каждого сотрудника существуют в «общем», не конкретном виде.
4. Система коучинг отсутствует, ее заменяют регулярно проводимые встречи (1 раз в 1–2 недели) опытных представителей с начинающими представителями. Встречи посвящены разбору сложных ситуаций, с которыми сталкиваются представители в своей работе.

Компания В

1. В практической работе используются перечни необходимых знаний и навыков для каждой группы медицинских представителей.
2. Имеются стратегии и программы обучения, направленные на ликвидацию несоответствий между требуемыми наборами знаний/навыков (с одной стороны), и комплексами знаний/навыков, которыми эти сотрудники/руководители обладают на самом деле.
3. У непосредственных руководителей медицинских представителей имеются планы развития новых навыков у каждого сотрудника.
4. Функционирует система коучинг, направленная на выработку у сотрудников (на рабочем месте) новых навыков (в соответствии с планом обучения) на основе материалов, полученных данным сотрудником на тренинге.

На основании полученных результатов можно сказать, в компаниях Б и В в том или ином виде имеются системы корпоративного обучения. При этом, реальная система воспитания профессиональных навыков у сотрудников есть лишь в компании В – только при регулярном использовании коучинг (в процессе работы обучаемого сотрудника) возможен его профессиональный рост [3, с. 52].

Проведенная нами оценка динамики формирования навыков у медицинских представителей и генерируемых ими объемов продаж лекарственных препаратов дала достаточно интересные результаты.

Начальный уровень искомых знаний/навыков у представителей, работавших во всех трех компаниях, был приблизительно равным и оценивался суммой баллов, равной 27,4.

По мере включения медицинских представителей в практическую работу наблюдалось определенное освоение ряда искомых навыков. При этом в компаниях А и Б наблюдалось развитие преимущественно «общих» и «декларативных» навыков. «Специфические» навыки практически не развивались. Очень часто наблюдалась подмена навыков расспроса малоэффективными навыками декларирования и рассказа о своем препарате. У медицинских представителей, работавших в компании В, имела место позитивная динамика выработки искомых навыков. При этом «специфические» навыки также развивались вполне успешно. У медицинских представителей, работавших в компании В, имела место позитивная динамика выработки искомых навыков; суммарный показатель выраженности этих навыков достиг к концу года 45,3 балла (рис. 1). При этом «специфические» навыки (№ 3–5) также развивались вполне успешно, балльная оценка выраженности этих навыков достигла в компании В 11,8 баллов (рис. 2).

Объемы продажи лекарственных препаратов, генерируемые представителями, работающими в компаниях А и Б, выглядели весьма скромно: к концу года они с трудом достигали 65–70% от планового задания. В то же время, представители, работавшие в компании В, в четвертом квартале года уже выполняли плановые задания на 88–106%.

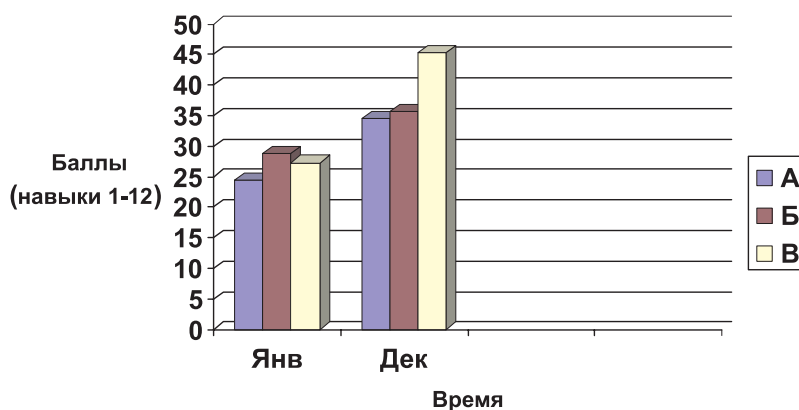


Рис. 1. Динамика выработки искомых навыков

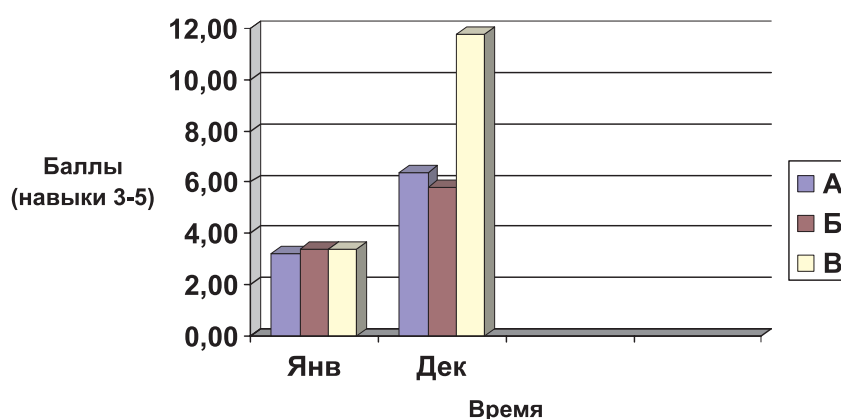


Рис. 2. «Специфические» навыки

Таким образом, наилучшие результаты (и в области выработки навыков, и по показателям выполнения плана продаж) получены в компании В, в которой функционирует современная система корпоративного обучения, включающая все изучаемые компоненты (перечни знаний и навыков для каждой группы медицинских представителей, стратегии и программы обучения, планы развития новых навыков у каждого сотрудника, система коучинг «в поле»). Внешне подход к обучению персонала в компании Б выглядит более серьезно, чем в компании А. В то же время, результаты в обеих компаниях одинаково низкие. Вероятно, определенные преимущества используемого в компании Б подхода к обучению сотрудников скрадываются имеющейся в этой компании постоянной практикой «обмена опытом» между опытными представителями и их начинающими коллегами: на практике подобные мероприятия чаще всего приводят к формированию у новичков совсем не тех навыков, которые руководство хотело бы воспитать у них: процесс выработки практических навыков уходит из-под контроля менеджмента компании.

Также необходимо отметить важность процесса «коучинг» для выработки сложных для воспроизведения «специфических» навыков расспроса клиента: этот компонент системы корпоративного обучения критически важен для формирования и медицинских представителей навыков продвижения продуктов, находящихся на этапе «зрелости».

ЛИТЕРАТУРА

1. Димитриади Н.А. Обучение персонала фармацевтических компаний. В кн.: Математические методы в современных и классических моделях экономики и естествознания. Материалы научной конференции РГЭУ «РИНХ». Ростов н/Д, 2005, с. 87–93.
2. Димитриади Н.А. Финансирование здравоохранения: системы управления продажами инновационных продуктов. Финансовые исследования, 2007, сентябрь, 3(16), с. 47–56.
3. Уитмор Дж. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: Практическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Шекиня С.В. Управление персоналом современной организации. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫМ АПК НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГА**ГИОЕВ Д.В.***ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет», аспирант,
РСО-Алания, г.Владикавказ, ул. Кирова, 37.*

В статье обосновывается необходимость управления предприятиями АПК на основе маркетинга и даются соответствующие рекомендации. При подготовке работы учитывались условия РСО-Алания.

Ключевые слова: управление; регион; сельское хозяйство; промышленность; маркетинг

Коды классификатора JEL: Q 13, Q 18, R 38

Исследование управленческих проблем АПК Республики Северная Осетия-Алания показали, что в современных условиях развитие сельскохозяйственного и перерабатывающего производства в значительной степени сдерживается неразвитостью рыночной инфраструктуры, дезинтеграцией интересов предприятий разных сфер агропромышленного комплекса, отсутствием у организаций необходимой информации о состоянии рынка и недостаточными навыками работы в условиях конкурентной среды. Решение большинства из этих проблем можно найти через организацию единой системы маркетинга во всех звеньях продовольственной цепочки, развитие которой на данный момент затруднено из-за дороговизны проведения всех необходимых мероприятий.

Каждая фирма, в том числе в системе АПК, в условиях рынка заинтересована в эффективном управлении на основе совершенствования своей маркетинговой деятельности. Такое совершенствование возможно, но для этой цели необходимо: во-первых, проведение анализа рыночных возможностей; во-вторых, отбор целевых рынков; в-третьих, разработка комплекса маркетинга; в-четвертых, осуществление маркетинговых мероприятий. Перечень перечисленных пунктов говорит о необходимости управления самим маркетингом. Управленческие проблемы здесь тесно связаны с исследованием внешней среды, определением производственной программы, сбытом и продвижением товара, разработкой новой продукции. При этом весь процесс управления маркетингом опирается на информацию, полученную в результате проведения маркетинговых исследований.

По мнению Ф. Котлера [2] процесс управления маркетингом включает четыре составляющих элемента: анализ рыночных возможностей, отбор целевых рынков, разработка комплекса маркетинга, претворение в жизнь маркетинговых предприятий. Каждый из этих элементов, в свою очередь, состоит из отдельных составляющих.

Анализ рыночных возможностей, например, состоит из системы маркетинговых исследований, изучения рынков целевых потребителей и рынков предприятий.

Отбор целевых возможностей включает в себя замеры объемов спроса, сегментирование рынка, позиционирование товара на рынке.

Разработка комплекса маркетинга основывается на разработке товара, установлении цен на товары, методах распространения товаров, стимулировании сбыта товаров.

Все перечисленное невозможно осуществить в условиях, которыми характеризуется нынешнее состояние АПК России, и в частности АПК РСО-Алания. Известно, что сложнее всего процесс акклиматизации в условиях рыночной экономики проходит в сельском хозяйстве. Причиной тому и специфика аграрной отрасли, и отсутствие комплексного централизованного подхода к решению проблем АПК, и недостаточный уровень подготовки специалистов, не готовых плодотворно работать при совершенной конкуренции. Следовательно, необходима помощь сторонней структуры, способной помочь сельскому хозяйству республики адаптироваться к условиям рыночной экономики [1].

Однозначно, эта структура не может и не должна формироваться без участия административных органов, но на фоне общей нестабильности маркетинговой деятельности региона еще более неоднозначно выглядит состояние маркетинговой функции управления в системе административных органов АПК республики. На сегодняшний день никакой маркетинговой программы в этих органах не существует, более того не запланировано ее появление.

Состояние сельского хозяйства республики можно оценить как критическое по многим причинам, а главное по причине низкой степени адаптации к рыночным условиям (табл. 1).

Как видно из данной таблицы, за последние годы прослеживается четкая динамика снижения интенсивности производственной деятельности аграрных предприятий, которая обусловлена многими причинами. Основной из них, по нашему мнению, является низкая степень адаптации к рыночным условиям, а именно отсутствие эффективных каналов сбыта продукции, продуманной политики ценообразования, а также системы продвижения продукции.

В 2001 году был создан маркетинговый отдел. Учеными Горского государственного аграрного университета были разработаны рекомендации по формированию службы маркетинга в АПК РСО-Алания.

Для решения различных вопросов аграрной экономики необходимо создание соответствующей рыночной инфраструктуры, обеспечивающей поддержку предпринимательства в области сельского хозяйства и помощь в поисках и применении рыночных инструментов хозяйствования. Одним из элементов такой инфраструктуры являются маркетинговые центры (ЦМ), созданные во многих городах России.

Таблица 1

Основные показатели производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Посевная площадь, тыс. гектаров	154,1	149,4	150,0	143,3	140,7	137,4	113,0	99,0
в том числе:								
зерновых культур	79,3	74,0	88,0	87,0	72,2	74,4	59,8	56,3
технических культур	14,1	13,7	5,7	9,0	17,8	16,6	9,3	9,3
картофеля и овощебахчевых культур	4,1	3,5	4,0	2,8	3,6	2,6	2,0	1,9
кормовых культур	56,6	58,2	52,3	44,5	47,1	43,8	41,9	31,5
Поголовье скота (на конец года), тыс. голов								
крупного рогатого скота	28,1	25,5	22,9	20,8	19,1	14,6	11,1	10,1
в том числе коров	10,9	9,6	8,7	8,2	7,3	5,2	3,9	3,5
свиней	25,6	20,1	18,8	21,5	17,1	13,4	14,4	20,6
овец и коз	8,3	8,1	9,2	10,0	8,6	10,0	10,8	16,4
Производство, тыс. тонн								
зерна (в весе после доработки)	151,7	118,8	201,8	181,7	86,0	198,3	128,0	128,1
семян подсолнечника	6,3	1,8	1,7	3,5	5,5	3,2	3,4	2,1
картофеля	15,4	15,5	12,6	9,2	12,8	10,8	10,1	16,4
овощей	14,7	6,8	10,2	4,0	4,3	4,6	2,2	1,6
мяса (в убойном весе)	2,6	2,9	2,9	3,1	3,2	3,5	3,8	4,6
молока	27,5	26,5	24,2	24,5	21,8	14,8	10,6	10,1
яиц, миллионов штук	15,0	18,3	18,6	15,2	14,8	13,1	13,7	15,0
шерсти (в физическом весе), тонн	9,9	8,4	8,4	7,0	8,0	8,0	9,0	15,0

Источник: Северная Осетия-Алания в цифрах. - Владикавказ, 2007.

При содействии Правительства РСО-Алания Торгово-промышленной палатой создан республиканский маркетинговый центр. Активная поддержка Министерства экономики, Министерства промышленности, других организаций, участвующих в управлении экономическими процессами в республике дает возможность создания мощной информационной базы для исследовательско-аналитической работы этого центра.

У данной организации уже есть опыт проведения маркетинговых исследований, но прочных контактов с Министерством сельского хозяйства, да и вообще в области агромаркетинга пока нет. Необходимо постепенное развитие таких контактов. При этом содержание работ по аграрному маркетингу, должно включать перечисленные ниже направления.

В первую очередь, должна быть налажена исследовательско-аналитическая работа в республике и за ее пределами, на рынках, имеющих интерес для аграрных предприятий Северной Осетии. При этом очень важно осознавать, что такая работа состоит именно из исследований и аналитической части. Комплекс маркетинговых (или так называемых «полевых») исследований предполагает проведение широкомасштабного и качественного изучения рынка. И здесь следует понимать, что, несмотря на кажущуюся легкость проведения данного вида работ, именно тщательно подготовленная и проведенная «полевая» часть закладывает фундамент для дальнейшего анализа и подготовки рекомендаций. Формирование комплекса рекомендаций и предложений по их реализации в практику аграрного бизнеса – заключительная часть маркетингового исследования.

Второе направление – работа с крупными сельскохозяйственными предприятиями по решению широкого круга вопросов касающихся исследования ситуации на самом предприятии, совершенствованию его деятельности, разработке и освоению новой продукции, антикризисному управлению, поиску партнеров, продвижению товара на рынок, повышению квалификации кадров и другим направлениям деятельности.

Есть несколько случаев, когда руководители предприятий АПК республики обращались в центр маркетинга ТПП РСО-А за помощью в организации маркетинговых исследований, формировании рациональной системы сбыта и по другим вопросам. С некоторыми из этих предприятий уже сейчас проводится маркетинговая работа. В качестве примера можно привести маркетинговое исследование, организованное центром маркетинга ТПП РСО-А по заказу ООО «Фирма КВИТ». Цель маркетингового исследования заключалась в выявление возможной потенциальной потребности в кормопродукте «сухая барда» и возможностей сбыта данного продукта. Данное маркетинговое исследование осуществлялось практически при стартовом цикле рынка, в результате чего появилась возможность сформировать весь комплекс мероприятий по продвижению товара на рынок. Проведенное маркетинговое исследование показало, что существующие в хозяйствах типы кормления не позволяют сбалансировать рационы по важнейшим показателям – энергии

и протеину. Вследствие этого генетически обусловленный потенциал продуктивности животных используется только на 50–60 процентов. Несбалансированность рационов приводит к значительному (на 25–30 процентов) перерасходу кормов и, соответственно, росту удельного веса в кормах зернофуража. Кроме того, экономические трудности в стране и нарушение хозяйственных связей привели к резкому снижению использования хозяйствами покупных полнорационных комбикормов. При этом растет потребление грубых кормов, в то время как для подъема быстро восстанавливаемых отраслей животноводства – свиноводства и птицеводства – необходимы в первую очередь концентрированные корма. Так, в нашей республике доля грубых кормов в годовом рационе животных на сельскохозяйственных предприятиях достигает 91%. При этом 52 % хозяйств РСО-Алания указали на то, что они не довольны используемыми кормами.

В ходе исследования центром маркетинга ТПП РСО-А были определены основные конкурентные преимущества данного продукта:

- высокое содержание протеина и клетчатки;
- практически неограниченный срок хранения;
- возможности транспортировки различными видами транспорта;
- относительно невысокая себестоимость;
- отсутствие в данном продукте вредных элементов, которые содержатся в жидкой барде;
- незанятость данного рынка (по всей России) конкурентами.

По результатам проведенного маркетингового исследования данная технология включения сухой барды в рационы животных успешно внедрена и уже дает положительные результаты.

Задачи, которые способны решать специалисты-профессионалы из центра маркетинга видны из цепочки потребностей (рис. 1).

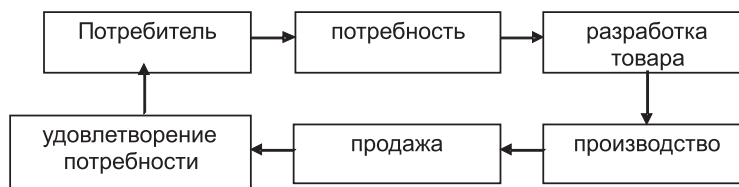


Рис. 1. Цепочка потребностей

Из рисунка 1 видно, что маркетинговая деятельность способствует интеграции усилий всех звеньев предпринимательской и производственной деятельности в достижении поставленных целей – удовлетворении спроса и получения прибыли с одной стороны и формирования эффективного экономического пространства – с другой. Подключение ЦМ к агромаркетингу позволяет решить много проблем сельскохозяйственных предприятий республики. Кроме того, единый центр обслуживания удобен и для предпринимателей, и для специалистов, обслуживающих потребности в маркетинге.

Маркетинговые этапы в деятельности предприятий наиболее сложные в исполнении, требующие значительных интеллектуальных и финансовых затрат. Однако, экономия на этих затратах, приводит, как показывает практика, к снижению результатов деятельности предприятия и банкротству. Необходимо четко осознавать, что затраты на маркетинг – это затраты на перспективу, вложения в будущий успех [5].

Развитие предприятия АПК без маркетинговой деятельности, в условиях рыночных отношений и специфики сельского хозяйства, невозможно. Это касается предприятий любых форм собственности, размеров, сфер деятельности. Напротив, профессиональный маркетинг, при абсолютных затратах обеспечивает предприятию получение высокого экономического результата. Поэтому основной целью деятельности центра маркетинга ТПП РСО-А является разработка наиболее эффективных направлений функционирования предприятий, позволяющих получить высокий экономический результат. Конечно, подключение аграрных предприятий к Центру маркетинга усложнит работу маркетологов, но другого выхода в настоящее время нет.

Организация маркетинговой службы АПК на основе центра маркетинга ТПП РСО-А будет иметь положительный эффект, как на уровне малого предпринимательства, так и на уровне всего АПК республики. Проанализировав основные положительные стороны этого процесса, которые имеют полное право на внедрение, необходимо отметить, что никаких особенных инвестиций в развитие центра не требуется, так как все расходы покрываются за счет экономии на маркетинговых затратах и их оптимизации. Конечно, необходимы оперативная поддержка государственных структур, а также интеграционные процессы с подобными региональными организациями [6].

Основной задачей центра маркетинга ТПП РСО-А является сбор, систематизация и анализ всей информации относительно всего сельского хозяйства республики, которая получается по средствам установления прочных связей со всеми субъектами данной отрасли. В условиях современной рыночной экономики информация – это, несомненно, один из основных факторов производства, а значит, ее систематизация и распределение между всеми заинтересованными в ней предприятиями и административными органами является актуальной задачей. В дальнейшем, по мере приобретения опыта, подготовки специалистов по аграрному маркетингу АПК республики придет к созданию своего, специализированного центра. Однако

на сегодняшний день, наше предложение не имеет равноценного, или, тем более, лучшего варианта внедрения маркетингового управления предприятиями АПК

ЛИТЕРАТУРА

1. Басаев Б.Б., Басиев К.А., Бесолов Ф.Э. и др. Система ведения агропромышленного производства. Владикавказ, изд. «Иристон». 2002.
2. Котлер Ф. Управление маркетингом: анализ, планирование и контроль. М.: Экономика, 1980.
3. Куликов Л.Н. Основы экономической теории. М.: Финансы и статистика, 2008.
4. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива/ СПб.: Наука, 1996.
5. Мисаков В.С. Методологические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Нальчик: Эль-Фа, 2006.
6. Юдицкий С.А. Основы предпроектного анализа организационных систем. М.: Финансы и статистика, 2005.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ЦХУРБАЕВА Ф.Х., ЕЛБАКИЕВА А.Т.

*Цхурбаева Ф.Х., ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
к.э.н., доцент, РСО-Алания, г.Владикавказ, ул. Кирова, 37;
Елбакиева А.Т., ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
аспирантка, РСО-Алания, г.Владикавказ, ул. Кирова, 37.*

В статье рассмотрены методические подходы формирования производственного потенциала и различные способы оценки эффективности его использования.

Ключевые слова: производственный потенциал; алгоритм; методика; эффективность; сельское хозяйство

Коды классификатора JEL: Q 16

В оценке производственного потенциала большую роль играет точность измерения производственного потенциала. Способ оценки весьма существенно влияет и на эффективность использования производственного потенциала.

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].

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 [3]. Равно напряженность устанавливается как объективная средняя региональная величина реализации продукции, на каждую единицу используемых ресурсов.

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) [4].

Доказано, что взаимосвязь между факторами наиболее точно рассматривается в виде полинома, учитывающего взаимодействие факторов:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_1x_2 + a_5x_1x_3 + a_6x_2x_3 + a_7x_1^2 + a_8x_2^2 + a_9x_3^2. \quad (1)$$

Все сельскохозяйственное производство области (региона) 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 ($S_{\text{сух}}$); площадь орошаемых или осушенных земель ($S_{\text{мел}}$), умноженную на коэффициент эффективности орошения или осушения ($k_{\text{эф}}$); площадь естественных кормовых угодий (пастбища - $S_{\text{пб}}$, сенокосы - $S_{\text{сен}}$) также переводимую по соответствующим коэффициентам $k_{\text{пб}}$ и $k_{\text{сен}}$ в условную пашню. Формула расчета условной пашни (S_y) имеет вид:

$$S_y = S_{\text{сух}} + S_{\text{мел}} \times k_{\text{эф}} + S_{\text{пб}} \times k_{\text{пб}} + S_{\text{сен}} \times k_{\text{сен}} \quad (2)$$

Стоимость основных и оборотных производственных фондов берется по 4 блокам: 1. по полеводству и животноводству на собственных кормах ($F_{\text{пол}}$); 2. по многолетним насаждениям ($F_{\text{мн}}$); 3. по стоимости производственных фондов на покупных кормах ($F_{\text{пк}}$); 4. по стоимости производственных фондов закрытого грунта ($F_{\text{зг}}$).

Таким образом, производственные фонды ($F_{\text{пр}}$) состоят из четырех групп:

$$F_{\text{пр}} = F_{\text{пол}} + F_{\text{мн}} + F_{\text{пк}} + F_{\text{зг}} \quad (3)$$

Затраты (ZT) также расчленяются на четыре блока:

$$ZT = ZT_{\text{пол}} + \square \square_{\text{мн}} \square \square ZT_{\text{пк}} + ZT_{\text{зг}}. \quad (4)$$

где $ZT_{\text{пол}}$ – затраты труда в полеводстве и животноводстве на собственных кормах, чел-час; $\square_{\text{мн}}$ – затраты труда при производстве продукции многолетних насаждений, чел-час; $ZT_{\text{пк}}$ – затраты труда при производстве продукции животноводства на покупных кормах, чел-час; $ZT_{\text{зг}}$ – 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) [2]. 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 [5].

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 положительные, 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 [6].

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.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боев В.Р., Зельднер А.Г. Экономические рычаги ускорения научно-технического прогресса. М.: Агропромиздат, 1988.
2. Быстрицкий С, Ефременко В., Бурдакова Г. Технопарковые структуры в региональном развитии // Экономист. 2003. № 3. С. 38–45.
3. Нургалиев Р.Г. Формирование предпринимательства в современной России: экономические аспекты. М.: Экономика, 2002.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Минск: ООО «Новое знание», 2004.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000.
6. Цогоев В.Г. Организационно-экономические основы региональной научно-инновационной политики. Владикавказ: Ир, 2000.
7. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство (современная ситуация и перспективы российской экономики) // Вопросы экономики. 2004. № 9.

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ АЛГОРИТМА ВЫБОРА МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ОПТИМИЗАЦИЮ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ МОДНОЙ ОДЕЖДЫ

КОПЕЦ Р.Н.

ФГОУ ВПО «ЮФУ», аспирант, e-mail: devis_05@mail.ru.

Формирование производственного ассортимента как элемент адаптивного управления ассортиментом продукции предприятия предполагает создание потребительской ценности, соответствующей потребностям конкретного целевого рынка и (желательно) превышающей конкурирующие аналоги.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии; управление ассортиментом; рынок модной одежды

Коды классификатора JEL: M 31

Одной из наиболее актуальных и сложных проблем, стоящих на сегодняшний день перед российскими бизнес-структурами, является проблема эффективного управления. [4, с.4-11] Она возникла вследствие постоянно усложняющейся конкурентной среды, с одной стороны, и ограниченности, а зачастую и дефицита внутренних ресурсов предприятий, с другой.

Структура конкурентного поведения всех мотивированных субъектов профессионального бизнеса имеет многоуровневый характер. Она включает следующие уровни конкурентного поведения: [9, С. 21–22] стратегический, тактический (оперативный), конъюнктурный (ситуационный).

Учредители и руководители предприятий всегда интересуются эффективностью использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов, конкурентное положение и занимаемая доля рынка как важнейшие факторы, влияющие на образование и величину прибыли. Эти проблемы с максимальной результативностью в конкретных условиях бизнес-среды позволяют решать концепции современного маркетинга. К ним относятся: концепция стратегического маркетинга, бурно развивающаяся в последнее десятилетие; теория конкурентной рациональности, предложенная в 1994 г. Питером Р.Диксоном в результате многолетних исследований; концепция максимаркетинга Стэна Рэнна и Томаса Л.Коллинза, которая была разработана в 1986 г.

Основным принципиальным подходом к стратегическому управлению субъектами рынка, имеющим доказанное результативное практическое воплощение, на сегодняшний день является маркетинговое управление, под которым понимается процесс планирования и реализации политики ценообразования, продвижения и распределения идей, продуктов, услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидов, так и организаций. [8, с. 46] С точки зрения Ф.Котлера, управление маркетингом – это по сути управление спросом, которое, конечно, нельзя понимать буквально. В данном случае спрос – это управляемый объект, а управление – это перевод его из существующего состояния в желаемое в соответствии с поставленными целями.

В целом маркетинговое управление, являясь ведущим концептуальным подходом к стратегическому управлению предприятием, действующим на современном конкурентном рынке, определяет направленность, условия выполнения и взаимосвязь всех маркетинговых функций предприятия. Таким образом, управление ассортиментом, входящее в число этих функций, должно органически «вписываться» в концепцию маркетингового управления, то есть соответствовать тем принципам, на которых эта концепция построена, и целям, на которые направлена ее реализация. [11, с. 11-15]

Все вышеизложенное означает, что прежде чем конкурентное поведение субъектов профессионального бизнеса примет вид оперативных процедур, ситуационных реакций и непосредственных действий, оно моделируется на стратегическом уровне и предстает в качестве стратегии или комплекса стратегий конкурентного поведения. Такая же логика действий свойственна бизнесу и в сфере управления ассортиментом продукции. Однако, далеко не все управленческие решения в рамках управления ассортиментом продукции относятся к ведению стратегического уровня решений (табл. 1).

Из табл.1 видно, что управление товаром, как элементом комплекса маркетинга входит в разряд тактических мер управления функционированием организации. При этом развитие ассортимента входит в состав оперативных решений менеджмента производственного предприятия. Однако, несмотря на то, что управленческие решения в отношении управления ассортиментом относятся к оперативному уровню управления, но они являются базовыми для формирования решений более высокого уровня. Характеристика оперативности в данном случае заключается в способности ассортиментной политики адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям.

Таблица 1

Классификация маркетинговых управленческих решений в рамках системы управления товаром и ассортиментом производственного предприятия [2, с.520-529]

Направления управленческой деятельности и маркетинговые решения	Виды маркетинговых решений		
	стратегические	тактические	оперативные
1. Управление маркетинговыми усилиями: - управление товаром, - управление ценой, - управление распределением, - управление продвижением.	+ + + +		
2. Управление товаром: - развитие ассортимента, - обеспечение конкурентоспособности, - разработка новых товаров, - разработка марочной продукции		+ + + +	
3. Развитие ассортимента: - управление атрибутами товара, - формирование производственного ассортимента, - формирование товарного ассортимента, - ассортиментная политика на стадиях жизненного цикла товара			+ + + +

Поскольку, как отмечалось ранее, ассортиментная политика, как органическая часть товарной политики, позволяет организации выявлять и чутко реагировать на изменения потребительских предпочтений, а, в конечном итоге, на основе этого обеспечивать повышение эффективности деятельности самой организации, то вполне логичным становится вывод о том, что ассортиментная подсистема управления обладает свойством самоприспособления, или адаптации, что означает ее объективную способность сохранять работоспособность при непредвиденных изменениях свойств управляемого объекта, целей управления или окружающей среды путем смены алгоритма функционирования или поиска оптимальных состояний. [3, с. 11] При этом адаптивность указанной подсистемы системы управления производственной организацией достигается за счет обратной связи и незамедлительной адекватной реакции управляющего субъекта на происходящие изменения. Это означает, что в рамках данного механизма достаточно важную роль играет информационная система (рис. 1).

Из рис. 1 видно, что подсистема адаптивного управления товарным ассортиментом производственного предприятия нацелена, в конечном счете, на подготовку информации для принятия соответствующих управленческих решений маркетинговых проблемных ситуаций. Эти решения включают в себя такие, как: управление атрибутами товара, формирование производственного ассортимента, формирование товарного ассортимента, разработка и реализация ассортиментной политики организации на различных стадиях жизненного цикла товара и марки.

Важной особенностью является то, что в центре процесса управления находится конкурентоспособный продукт и неотделимый от него ассортимент, которые служат носителями управляющих воздействий на покупателей, посредников и конкурентов. Маркетинговые коммуникации, как и управляющие воздействия, играют поддерживающую и стимулирующую роли. В конечном итоге контур управления в развернутом виде преобразуется в систему маркетинга производственного предприятия.

В этом случае система маркетинга может быть определена как система маркетингового взаимодействия его внутренней среды с субъектами и силами внешнего окружения, обеспечивающая осуществление обмена и достижение субъектом его маркетинговых целей. [1, с. 143]

Результаты обработки маркетинговой информации, поступающей из внешней среды, дают импульс к разработке товара и ассортимента, ценовой политики и ценообразования, к формированию каналов распределения и комплекса маркетинговых коммуникаций.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что служба маркетинга приобретает роль особой составляющей внутренней среды, выполняющей в условиях маркетингового управления не только координирующую, но и развивающую функцию по отношению к бизнесу предприятия.

С точки зрения системного анализа, функцию разработки товара и ассортимента выполняет соответствующая подсистема системы маркетинга производственного предприятия. Она взаимодействует с другими подсистемами, входящими в службу маркетинга.

Адаптивность (постоянное приспособление) подсистемы к внешним факторам достигается за счет информации обратной связи (маркетинговая информация и возмущающие воздействия) и незамедлительной адекватной реакции на происходящие изменения (негативные и позитивные).

В условиях продуктовой организации службы маркетинга производственного предприятия, как известно, маркетинговые функции распределяются по отдельным продуктам или маркам таким образом, что весь комплекс маркетинговых функций выполняется по каждой из них. При этом централизованными функциями могут оставаться маркетинговые коммуникации, планирование маркетинга и некоторые другие, «общие» для всех производимых продуктов и марок. Такие схемы именуют функционально-продуктовыми.

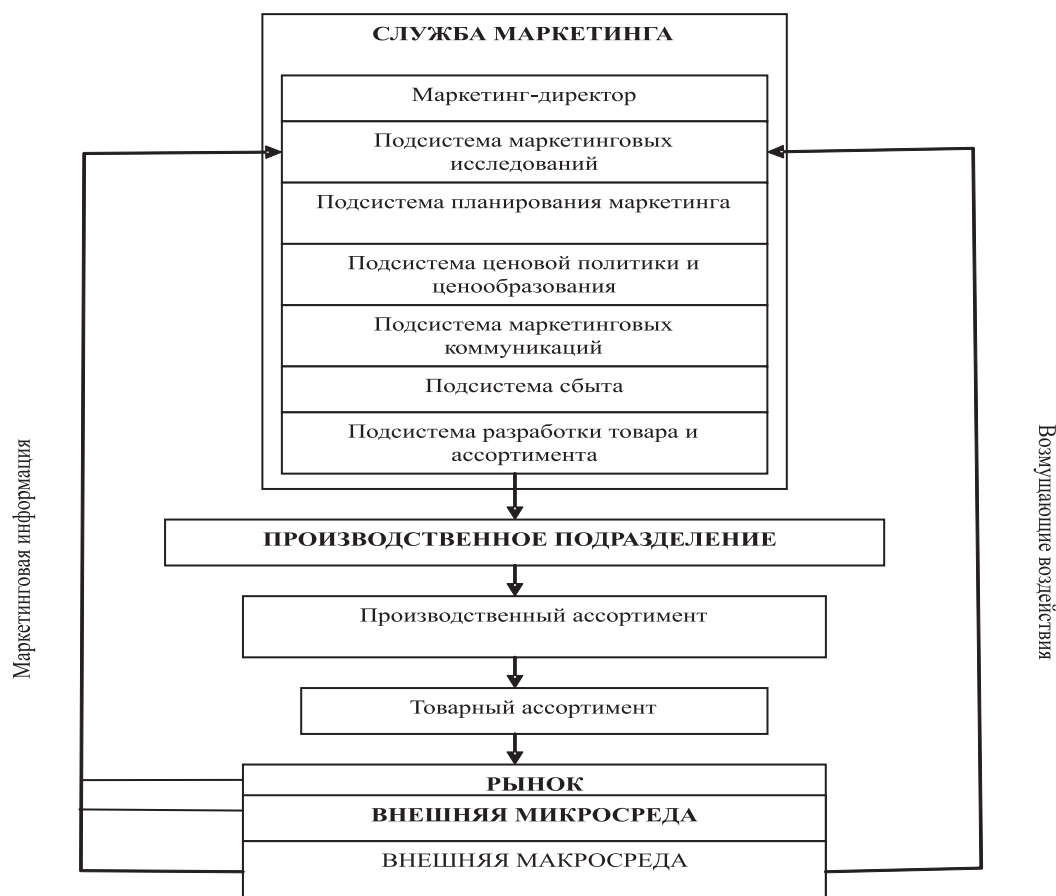


Рис. 1. Информационная схема подсистемы адаптивного управления товарным ассортиментом производственного предприятия при функциональной организации службы маркетинга [1, с. 143]

Управление атрибутами товара как одна из задач управления ассортиментом продукции производителя возникает по причине того, что достаточно часто из-за разнообразия ассортиментных позиций товарной линии возникают проблемы с идентификацией продукта при заказе и выборе его покупателем, а также проблемы с восприятием продукта при его потреблении. Для преодоления данных трудностей предприятие должно управлять набором параметров, дифференцирующих ассортиментные позиции ряда, но при этом обеспечивающих их единый образ. [6, с. 29]

Фактически это означает, что ассортиментные позиции продукта должны отличаться друг от друга – в этом и состоит цель выпуска продукта в ассортименте, с другой стороны, они должны иметь нечто общее, «быть в системе», так как выпускаются как продукты одного ряда, а не сами по себе.

При этом виды продукта могут отличаться друг от друга на внутреннем и внешнем уровнях. Соответственно, компания должна действовать в двух направлениях: [1, с. 64]

- 1) управлять продуктом, который находится внутри упаковки, то есть внутренними параметрами продукта,
- 2) управлять упаковкой и названием продукта, то есть внешними элементами продукта.

Внутренние и внешние элементы отвечают разным задачам и, как правило, важны для разных клиентов: внешние – для продавцов и покупателей, внутренние – главным образом для потребителей.

Система общности и различимости видов ассортимента выступает, таким образом, как инструмент дифференциации продукта. Изменение же свойств продукта (одного базового варианта) и закрепление за ним индивидуального названия и дизайна упаковки позволяет формировать ассортиментный ряд.

При этом следует учитывать, что формирования отличий и сходства ассортиментных позиций является результатом однонаправленного действия четырех элементов системы маркетингового управления организацией: решений относительно позиционирования марки, концепции продукта, комплекса маркетинга, а также состава и размера имеющегося ассортимента продукции фирмы.

Учет специфики рынка модной одежды позволяет говорить о том, что исходным моментом при реализации ассортиментной политики организации-производителя является наличие конкурентоспособного продукта, удовлетворяющего потребностям конечного покупателя. Поэтому обещания бренда должны быть обоснованы и подкреплены профессиональными действиями сотрудников компании по созданию собственного модного продукта.

Для этого в начале работы по созданию коллекции необходимо определить объективные критерии оценки работы дизайн-бюро, чтобы свети к минимуму фактор субъективности при принятии решений. Дело в том, что субъективность является одной из достаточно серьезных ошибок деятельности российских предпринимателей на рынке одежды, поскольку многие из них формируют коллекции под свой вкус, а не ориентируются на запросы потребителей. Чтобы свести субъективность оценки к нулю, можно использовать ряд следующих критериев:

- позиционирование торговой марки,
- четкое представление, какие потребности конечного потребителя удовлетворяются той или иной ассортиментной группой,
- степень чувствительности конечного покупателя к характеристикам продукта (конструктивным, художественным, стилевым).

Итак, любая организация, действующая на рынке модной одежды должна начинать разработку ассортиментной стратегии с формирования первоначального варианта ассортиментной концепции. При этом, рассматривая ассортиментные стратегии как один из комплексной системы внутрифирменного планирования, следует отметить следующие ее особенности: [6, с. 13-15] наличие четко выраженной цели, «древовидное» построение целевого блока, включающего иерархическую последовательность целей и задач, наличие укрупненной системы мероприятий, направленных на достижение выдвигаемых целей и задач, взаимоувязанное рассмотрение целевых и ресурсных компонентов, относительно высокая продолжительность рассматриваемого периода (в сравнении с тактикой).

Современная система маркетинга предприятий швейной индустрии предполагает множество вариантов ассортиментных стратегий. Это множество в принципе не ограничено, однако особая роль принадлежит следующим, наиболее часто встречающимся и значительно-отличающимся друг от друга стратегиям (рис. 2).



Рис 2. Систематизация ассортиментных стратегий предприятия швейной индустрии [12, с. 160–165]

Рассматривая стратегии инновации товара, следует отметить следующие:

- 1) Стратегия дифференциации ассортимента базируется на выделении продукции предприятия как отличающейся от продукции, предоставляемой равными конкурентами, по показателям, имеющим существенное значение с точки зрения ее соответствия потребительским предпочтениям. Данная стратегия тесным образом связана с принципом синергизма, воплощающимся в требовании обеспечения логической последовательности тесно взаимосвязанных составляющих элементов ассортимента. Эта стратегия сопряжена также с необходимостью проведения детализированных маркетинговых исследований с целью дифференциации спроса и создания базы для адекватной дифференциации выпускаемой продукции. Она требует обоснованного позиционирования предприятия и его продукции.
- 2) Стратегия диверсификации ассортимента основывается на идее максимально возможного расширения ассортиментных позиций. Ассортиментные группы в данном случае не имеют столь тесной взаимосвязи, а принцип стратегической гибкости занимает доминирующее положение по сравнению с принципом синергизма. Данная стратегия предполагает одновременно проникновение на новые рынки и включение в новые производства.

В целом стратегии диверсификации ассортимента обладают набором преимуществ и недостатков, которые оказывают прямое или косвенное воздействие на конкурентоспособность организации, действующей на рынке швейной продукции.

В качестве основных преимуществ этих стратегий можно назвать такие, как:

- формирование возможности наиболее полного удовлетворения потребительского спроса через расширение номенклатуры (реализуется концепция углубленного проникновения в рыночную среду),

- появление реальных перспектив снижения степени риска в условиях динамично развивающейся рыночной среды,
- создаются условия для рационального использования внутреннего потенциала предприятия и его основных составляющих: производственного, коммерческого, управленческого, научно-технического, маркетингового и других видов потенциала.

В качестве отрицательных последствий реализации указанных стратегий можно назвать следующие:

- возможность нарушения логической взаимосвязи ассортиментных групп, затрудняющее целостное восприятие потребителем фирмы-производителя,
- возможность снижения доминантных конкурентных позиций, определяемых исключительной (например, традиционной) специализацией в технологии производства, в силу распыления усилий на освоение дополнительных способов и видов производства.

3) Стратегия специализации ассортимента связана с деятельностью предприятия на одном (или нескольких) достаточно узком сегменте рынка и, соответственно, с ограничением его ассортимента. При ее использовании предприятие выпускает на рынок ограниченное число ассортиментных позиций, которое не может быть увеличено в силу объективных причин: четко выраженной специализации целевого сегмента, соответствия спроса, сформированного на данном сегменте, характеристик продукции, а также ограничений в численности реальных и потенциальных потребителей.

Специализация по своей сути достаточно далека от основополагающих принципов стратегически результативного предпринимательства, поскольку при ее реализации возникает достаточно серьезная опасность быстрого насыщения небольшого рыночного сегмента или невозможность быстрого приспособления к изменяющимся условиям спроса и конкуренции в случае резких колебаний рыночной конъюнктуры. Данная стратегия достаточно часто является вынужденной мерой, применение которой обусловлено ограниченностью ресурсного потенциала предприятия.

4) Стратегия вариации ассортимента нацелена на усовершенствование по различным технико-экономическим, маркетинговым и иным параметрам уже выпускаемых видов продукции.

Представленные варианты стратегических ассортиментных решений должны разрабатываться на основе ключевых теорий эффективности и теории выбора, а также на основе принципов и методов системного моделирования.

При этом все решения в области ассортиментной стратегии должны быть согласованы с тремя основными параметрами ведения бизнеса на рынке готовой модной одежды: целей бизнеса, ресурсов организации, конъюнктуры рынка.

В результате процесс построения оптимальной ассортиментной модели приобретает трехуровневый характер:

- 1) на первом уровне производится сопоставление предлагаемой ассортиментной модели целям бизнеса, имеющимся ресурсам и условиям внешней среды,
- 2) на втором уровне происходит определение товарной стратегии, разработка товара и оптимизация производственной программы,
- 3) на третьем уровне формулируется оптимальная ассортиментная модель организации.

Соответственно основное внимание при формировании ассортимента продукции предприятия-производителя готовой одежды должно быть сосредоточено на обеспечении оптимального с точки зрения целей субъекта использования его ресурсных возможностей, реализуемых, в конечном счете, в товарной форме (в виде конкретных изделий и услуг), максимально отвечающей условиям внешней среды. При этом последнему аспекту должно уделяться особое внимание на уровне оперативно-тактического управления ассортиментом.

Несмотря на то, что вопросам формирования ассортимента на оперативно-тактическом уровне занимаются многие специалисты, до сих пор не существует единого концептуального решения этой проблемы.

Маркетинговые усилия, нацеленные на принятие оптимальных ассортиментных решений в ходе сопоставления факторов, ограничивающих ассортиментный потенциал предприятия, должны осуществляться на всех трех уровнях управления: стратегическом, тактическом и оперативном.

На каждом уровне анализируются и соотносятся определенные факторы, ограничивающие ассортиментный потенциал. Разрабатываемая система должна отражать механизм осуществления товарной стратегии фирмы, базирующийся на принципе «продвижения от общего к частному». В соответствии с указанным принципом, исходя из содержания миссии предприятия, качественно задаются основные критерии производимого товара, характеризующие направления деятельности и ту роль на рынке, которую он будет играть, предлагая свой товар.

На уровне формирования стратегии ассортимента должны анализироваться и сопоставляться ресурсы предприятия и факторы внешней среды, имеющие стратегическое значение для данного бизнеса. В результате формируются стратегически обусловленные товарные направления (линии) производителя, выражающие его товарную стратегию, которая ориентирована на достижение поставленных целей.

В ходе выработки ассортиментной стратегии необходимо провести анализ внешней среды. В соответствии с концептуальными маркетинговыми подходами необходимо выявить неконтролируемые факторы:

потребительские предпочтения, спрос и оценить ожидаемую в будущем их динамику [13, с. 29–34]. Важно также оценить маркетинговую стратегию конкурентов (степень насыщенности продуктом территориальных рынков, образ конкурентов, отличительные преимущества конкурентов, степень удовлетворенности потребителей уровнем обслуживания и качества, предоставляемых конкурентами).

Говоря о способе взаимодействия предприятия с внешней средой, мы подразумеваем товар в широком понимании (собственно предоставляемое изделие, а также сопутствующие услуги, рекламную поддержку, цены и пр.).

Сопоставление ресурсов анализируемого предприятия (сырье, технологии, персонал, «ноу-хау» и др.) с факторами внешней среды должно обеспечить выработку стратегии бизнеса, критериями оптимальности которой должны быть 1) степень достижения наиболее полного и эффективного использования ресурсов предприятия, 2) соответствие изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры, 3) формирование стратегических преимуществ для бизнеса на ближайшую и отдаленную перспективу.

Достаточно важным этапом формирования структуры ассортимента является стадия формирования тактически обусловленных ассортиментных групп.

На следующем этапе, уже в рамках отдельных ассортиментных групп или частных ассортиментных решений должна быть окончательно конкретизирована структура ассортимента.

Разработка модификации по конкретным ассортиментным группам (по функциональным, эстетическим, эргономическим и другим параметрам) производится на оперативном уровне реализации ассортиментной стратегии. При этом главная задача, решаемая на этом уровне, – максимальное использование потенциала рынка товара, имеющего место на текущий момент времени.

Следует отметить, что на данном уровне формирования товарного ассортимента предприятия роль маркетинга особо активизируется: выявляются потребности и предпочтения в целевых сегментах рынка, дорабатываются товары с целью наиболее полного удовлетворения выявленных потребностей, оценивается величина рыночного спроса. Одновременно должна быть оценена целесообразность производства того или иного товара с финансовой точки зрения.

Таким образом, изучение принципов выбора маркетинговых стратегий, обеспечивающих эффективную ассортиментную политику компании на высококонкурентных рынках модной одежды, позволяет сформулировать ряд выводов:

1. Проблема разработки оптимальной ассортиментной стратегии организации-производителя, действующей на высококонкурентном рынке готовой модной одежды, является достаточно актуальной по ряду причин. Во-первых, эффективность управленческой деятельности в конечном счете находит выражение в положительных значениях финансовых показателей деятельности компании. Во-вторых, она формирует устойчивые конкурентные позиции организации на рынке, а, значит, обеспечивает стабильные возможности получения прибыли в будущих периодах. Однако при этом изменяющаяся рыночная среда, в целом, и вкусы потребителей, в частности, осложняют этот процесс тем, что достаточно быстро нарушают действие тех факторов, которые выступали в качестве ориентиров при разработке стратегии.
2. Наибольший управленческий эффект в условиях современного информационного общества может быть получен посредством маркетингового управления, поскольку именно система стратегического маркетинга обладает потенциалом обеспечения увязки потребительских предпочтений и возможностей бизнеса. При этом, по мнению специалистов, маркетинговое управление в данном случае выступает не столько как управление внутренней средой организации, сколько как управление внешней средой, прежде всего, спросом на продукцию организации, и обеспечением его приспособления к реальным возможностям организации.
3. Подсистема адаптивного управления товарным ассортиментом производственного предприятия ориентирована на сбор и использование информации для принятия управленческих решений по таким стратегически важным направлениям, как атрибуты товара, производственный ассортимент, товарный ассортимент, ассортиментная политика, соответствующая стадиям жизненного цикла входящих в товарный портфель организации товаров и марок. При этом в центре процесса управления находится проблема обеспечения конкурентоспособности продукта, как наиболее важного условия конкурентоспособности бизнеса в целом.
4. Современная система маркетинга предприятий швейной индустрии предполагает существования множества вариантов разрабатываемых и реализуемых ассортиментных стратегий: стратегия дифференциации ассортимента, стратегия диверсификации ассортимента (стратегия концентричной диверсификации, стратегия вертикальной диверсификации, стратегия горизонтальной диверсификации, стратегия корпоративной диверсификации), стратегия специализации, стратегия вариации ассортимента.
5. Формулирование, отбор и реализация оптимальной ассортиментной стратегии означает ее верификацию на соответствие системе действующих на организацию факторов: 1) факторов внешней среды: специфика потребительских предпочтений, особенностям поведения поставщиков, реализуемым стратегиям конкурентов, деятельности общественных организаций, а также факторам, характеризующим социально-экономический, демографический, политико-правовой, экологический и

технологический фон деятельности организации; 2) факторы внутренней среды, определяющие степень обеспеченности организации материальными, финансовыми, трудовыми, интеллектуальными ресурсами и возможностями их задействования в ходе реализации сформулированной и отобранной ассортиментной стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов (теоретико-методологический аспект). Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2003.
2. Андреев С.Н., Быховец С.Н. Методология построения подсистемы адаптивного управления товарным ассортиментом системы маркетинга производственного предприятия//Маркетинг и маркетинговые исследования, 2006. № 6.
3. Быховец С.Н. Адаптивное управление товарным ассортиментом в системе маркетинга производственного предприятия (на примере ЗАО «ЛВЗ «Топаз»». Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2006.
4. Быховец С.Н. Управление ассортиментом в системе маркетинга производственного предприятия//Маркетинг и маркетинговые исследования, 2007. № 1.
5. Виданов Н.В. Управление ассортиментом продукта: вопросы формирования внутренних и внешних параметров продукта//Маркетинг и маркетинговые исследования, 2004. № 5.
6. Жукова Э.Г. Внутрифирменное планирование производственного ассортимента в молочной промышленности на основе маркетингового подхода. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Орел, 2003.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер Ком, 1998.
8. Рубин Ю.Б. Конкурентные ситуации на разных стадиях бизнеса//Маркетинг и маркетинговые исследования, 2004. № 2.
9. Рубин Ю.Б. Конкуренция: 10 правил успешного дебюта//Управление компанией, 2004. № 5.
10. Соловьев Б.А. Модульная программа для менеджеров. Модуль 13. Управление маркетингом. М.: ИНФРА-М, 1999.
11. Хорошилова Т. В плену у замысла//Пакет, 2003. № 1.
12. Школьная, Т.Б. Совершенствование ассортиментной политики предприятий пищевой промышленности как важное направление его адаптивного развития [Текст] / Т.Б. Школьная. М.: ИК МГУПП. 2006.
13. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг. М.: Экономика, 1993.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

СУББОТИНА Е.Г.

Новочеркасская государственная академия, соискатель,
Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162.

В статье рассмотрена одна из важнейших проблем экологической инновационной деятельности, связанная с минимизацией отрицательного воздействия промышленного производства на окружающую среду.

Ключевые слова: экологические инновации; технологический процесс; утилизация отходов; мониторинг окружающей среды; конкурентоспособность предприятия

Коды классификатора JEL: Q 57

Экологические инновации, создающие предпосылки для формирования основ устойчивого развития, получают в последние годы все более широкое распространение. Это связано с перспективой исчерпания ряда важнейших видов природных ресурсов, с растущими масштабами загрязнения окружающей среды отходами производства и жизнедеятельности людей, экологических и техногенных аварий и катастроф. К наиболее распространенным в настоящее время разновидностям экологических инноваций (непосредственно связанных с технологическими процессами), относятся:

- комплексная, малоотходная или безотходная добыча, переработка и транспортировка природного сырья, позволяющая в полной мере использовать его полезные компоненты, сократить или прекратить выбросы в окружающую среду;

- утилизация накопившихся отходов;
- замена природного сырья искусственным;
- мониторинг окружающей среды.

Экологические инновации носят гуманитарный характер, поскольку они являются внешним фактором повышения качества жизни не только настоящего, но и будущих поколений.

К важнейшим признакам экологической инновационной деятельности относятся такие проявления, как:

- обоснование и осознанное принятие руководством предприятия экологической политики - публично декларируемых основных принципов, приоритетов и направлений экологической деятельности;
- наличие конкретных экологических целей и задач, направленных на развитие процессов последовательного улучшения состояния окружающей среды;
- взаимосвязь основной производственной и экологической деятельности, систематический пересмотр и совершенствование экологической политики, целей и задач, планирования и организации деятельности в соответствии с достигнутыми результатами;
- экологическая "прозрачность", независимые анализ и оценка достигнутых результатов деятельности, подготовка и распространение инициативной экологической отчетности;
- развитие отношений и конструктивный диалог со всеми заинтересованными в экологических аспектах деятельности лицами и организациями.

В качестве основных приоритетных целей экологической инновационной деятельности наиболее часто рассматриваются цели, связанные с минимизацией отрицательного воздействия промышленного производства на окружающую среду. Под минимизацией отрицательного воздействия промышленного производства на окружающую среду принято понимать целенаправленные, мотивированные, последовательные из года в год изменения валовых и удельных показателей сбросов и выбросов загрязняющих веществ, отходов, используемых ресурсов, экологических показателей готовой продукции, достигаемые на основе использования совокупности разнообразных инновационных организационных, технологических и технических методов и средств.

С развитием практической деятельности в области внедрения экологических инноваций непосредственно связываются возможности получения ряда конкретных преимуществ в решении разнообразных экологических проблем. К подобным преимуществам, в первую очередь, относят новые подходы, нетрадиционные пути и возможности в преодолении сложившихся негативных тенденций в развитии экологической ситуации на производственном и территориальном уровнях.

Экологические инновации могут рассматриваться и как практическая основа создания более чистого производства. С их внедрением непосредственно связаны активизация и объединение уже имеющихся многочисленных возможностей и средств для практического решения приоритетных экологических проблем. Сегодня на каждом предприятии существует большое количество разнообразных неиспользуемых технологических, технических и организационных возможностей и средств решения экологических проблем. Их выявление и активизация возможны только при условии мотивации и вовлечения всего персонала в экологическую деятельность предприятия.

Определяющее значение имеет доступность экологических инноваций для большинства существующих предприятий, в первую очередь, связанная с широким использованием разнообразных малозатратных и беззатратных методов и средств решения экологических проблем. Практикой доказана возможность снижения отрицательного воздействия на окружающую среду на 20–40% для любого действующего предприятия на основе использования только малозатратных и беззатратных подходов, методов и действий.

Экологическая инновационная деятельность предполагает обязательное вовлечение в осознанную целенаправленную разностороннюю экологическую деятельность не только отдельных специалистов, но и руководителей, производственного персонала в целом, а также всех остальных заинтересованных в экологической деятельности предприятия сторон. Решение подобной задачи возможно на основе принципиально иной мотивации деятельности в инновационном процессе. Здесь создаются условия для проявления неограниченного творческого потенциала предпринимательства в разнообразной экологической деятельности предприятия.

С экологическими инновациями непосредственно связано создание более благоприятных условий и дополнительных возможностей для инвестиций в экономику, экспорта товаров и услуг, увеличения стоимости акций экологически состоятельных предприятий на фондовых биржах.

Мотивация руководства промышленных предприятий и объединений является начальной и одной из наиболее сложных проблем развития экологической инновационной деятельности. Среди собственников и менеджеров все больше укрепляется понимание того, что если экологические инновации становятся одним из необходимых факторов функционирования бизнеса, то:

- снижаются производственные и эксплуатационные расходы, образуется меньше отходов, теряется меньше энергии и ресурсов, уменьшаются издержки, связанные с воздействием предприятия на окружающую среду;
- повышается конкурентоспособность предприятия;
- снижаются экологические риски, которые могут привести к существенному загрязнению окружающей среды, финансовым потерям и банкротству;

- создается более благоприятный имидж предприятия среди населения и общественности;
- банки охотнее инвестируют средства в инновационные предприятия;
- предприятию легче выполнять требования природоохранного законодательства.

Анализ и сравнение различных вариантов внедрения экологических инноваций является одним из важных элементов оценки их эффективности. Под альтернативами в данном контексте понимают взаимоисключающие способы достижения целей устойчивого развития.

В определенном смысле принятие решения о внедрении экологической инновации и представляет собой выбор между вариантами, и от того, насколько качественно эти варианты выбраны и проработаны, насколько тщательно определены последствия их осуществления, насколько правильно осуществлено их сравнение, и зависит качество конечного результата.

Принципиально важным является то обстоятельство, что экономическая эффективность в современном обществе достигается не только развитием науки и промышленности, но и реальным обеспечением эффективного функционирования всего инновационного цикла, одинаково важными компонентами которого являются получение новых знаний, передача их в производственный сектор экономики и их использование там. Поскольку такое использование осуществляется, как правило, с целью получения экономически значимых конкурентных преимуществ на рынке конечной продукции, то и все этапы инновационного цикла находятся, хотя и в разной степени, под сильным информационным, организационным, финансовым и иным воздействием рыночных факторов. Именно экономический интерес, в конечном итоге, определяет целесообразность осуществления, направленность, масштабы, темпы и формы инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трусова Л.И., Булыжев Е.М., Богданов В.В. Инновационный менеджмент экологических программ. Ульяновск: УлГТУ, 1997. С. 27.
2. Яковец Ю.В. Инновации в гуманитарной сфере // Инновации. 2000, № 5–6. С. 23.

ИННОВАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОХРАНЕНИЯ БИОРАЗНООБРАЗИЯ. ИНИЦИАТИВЫ В РАМКАХ ЧАСТНОГО СЕКТОРА

КУКСОВА М.А.

*ФГОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет,
кандидат биологических наук, доцент, e-mail: mkuksova@list.ru.*

Мировые тенденции финансирования особо охраняемых территорий показывают широкий спектр открывающихся возможностей. Необходим поиск нестандартных механизмов, которые должны строиться на принципах инвестирования, когда получение прибыли идет на программы сохранения биоразнообразия.

Ключевые слова: инновация; биоразнообразие; частный сектор; корпоративное управление; природная сфера; генетические ресурсы

Коды классификатора JEL: Q 57

На фоне сокращающегося государственного финансирования охраняемых территорий, необходим поиск новых нестандартных путей и методов. В условиях крупномасштабного использования природных ресурсов, такой механизм должен строиться на принципах инвестирования, когда полученные прибыли идут на программы сохранения биоразнообразия.

В соответствии с решениями Конвенции о биологическом разнообразии и в частности задачи 4.4. Стратегического плана («Основные участники и субъекты деятельности, включая частный сектор, образуют партнерские связи в целях осуществления Конвенции и включают тематику биоразнообразия в свои соответствующие секторальные и межсекторальные планы, программы и политики») одной из важных тем в области финансирования деятельности по сохранению биоразнообразия стал вопрос привлечения частного сектора¹. Данная задача подтверждает важную роль, которую частный сектор, особенно те отрасли, которые основаны на биологическом разнообразии и его компонентах или оказывают сильное воздействие на него, мог бы играть в осуществлении целей и задач сохранения биоразнообразия. Варианты более

¹ Несмотря на то, что термин «частный сектор» используется на протяжении всего изложения материала, обсуждение может также относиться к другим направлениям бизнеса и промышленности, включая полугосударственные и государственные компании.

широкого привлечения частного сектора включают повышение осведомленности частного сектора и населения о биоразнообразии и их значения для бизнеса, разработку руководств по осуществлению, стандартов и других инструментальных средств, поощряющих использование компаниями передовой практики сбережения биоразнообразия расширение и более широкое стимулирование использования надлежащей практики; привлечение частного сектора к процессу сохранения биоразнообразия как на глобальном, так и на национальном уровнях.

Обоснование необходимости привлечения частного сектора к процессу сохранения природы были широко представлены на организованном ЮНЕП в рамках Финансовых инициатив международном совещании по вопросам финансов и окружающей среды: «Глобализация и устойчивое развитие – возможности и задачи сектора финансовых услуг», проводившемся в виде круглого стола 16–17 ноября 2000 года во Франкфурте (Германия). Организация экономического сотрудничества и развития и Всемирный Банк также создали совместно международный семинар по вопросам создания рынков, связанных с биоразнообразием который проводился 23–24 января 2001 года в Париже (Франция). Направления усилий по привлечению частного сектора были определены на совещаниях: «Коммерческая деятельность и 2010 год – Глобальная проблема сохранения биологического разнообразия» в Лондоне в 2005 году, «Финансовые ресурсы и механизм финансирования» в Куритибе в 2006 году.

Согласно данным национальных докладов, существуют многочисленные причины для стимулирования привлечения деловых и промышленных кругов к осуществлению мероприятий по сохранению биоразнообразия.

1. Частный сектор, в целом, меньше всего участвует в осуществлении целей и задач в области сохранения биоразнообразия. Тем не менее, повседневная деятельность деловых и промышленных кругов оказывает значительное прямое и косвенное воздействие на сохранение и устойчивое использование биологического разнообразия. Непосредственное воздействие оказывает прямое влияние на биоразнообразие (чрезмерный промысел вызывает утрату видов). Косвенное воздействие является результатом влияний, последствия которых сказываются на биоразнообразии (промышленные выбросы вызывают загрязнение водной среды). Поощрение компаний, минимизирующих свое негативное воздействие на окружающую природную среду и дальнейшее стимулирование надлежащей практикой может внести существенный вклад в дело сохранения биоразнообразия. В качестве примера можно привести инициативу «Инсайт Инвестмент». Данная организация является фондовым оператором группы Галифакс и банка Шотландии, применяющая свою политику корпоративного управления и корпоративной ответственности ко всем фондам, которыми она управляет, и вступает в контакт с компаниями, чтобы поощрять их к применению высоких стандартов при решении экологических и социальных вопросов. В настоящее время «Инсайт Инвестмент» сотрудничает с добывающими компаниями, в которые она вкладывает средства, с целью включения тематики биоразнообразия в их деятельность, разрабатывает эталоны биоразнообразия [1].

2. Отдельные компании и отраслевые ассоциации могут оказывать значительное влияние на правительство и общественное мнение, таким образом, они обладают потенциальными возможностями повышения информированности по биоразнообразию на правительственном уровне и среди общества. Например, в контексте Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата (РКИКООН), коалиция компаний сыграла важную роль в популяризации и необходимости разработки такой согласованной нормативной базы, позволяющей соответствующим образом планировать свою коммерческую практику, т.е. посредством инвестирования средств в низкоуглеродные технологии [2]. Другие неправительственные организации, как, например, Друзья Земли, применяют иной подход в привлечении коммерческой отрасли к решению вопросов, связанных с биоразнообразием. Они играют роль наблюдателей, обеспечивая подотчетность действий коммерческой отрасли и выполнение ею своих обязанностей и обязательств, связанных с биоразнообразием, и действуя посредством лоббирования правительств и международных организаций, повышения осведомленности потребителей и посредством других форм массовой активности.

3. Частный сектор, если речь идет о местном населении, обладает исторически накопленными знаниями и навыками использования ресурсов и часто владеет ценными сведениями о поведении сложных экологических систем в местах своего проживания. Эффективная мобилизация данных ресурсов могла бы содействовать осуществлению биоразнообразия. Кроме того, частный сектор и связанные с ним фонды являются важнейшими донорами, которые могут финансировать проекты по сохранению биоразнообразия, реализуемые в первую очередь, через посредство неправительственных организаций. Улучшение коммерческой практики окажет намного более мощное повсеместное воздействие на биоразнообразие, чем финансирование конкретных проектов.

В настоящее время ощущается острая необходимость привлечения частного сектора, среди прочих субъектов деятельности в целях сохранения биоразнообразия. Такое осознание пришло в то время, когда компании и отраслевые ассоциации все больше признают важность сохранения биологического разнообразия и его компонентов для продуктивности и устойчивости своей деятельности. В отраслях промышленности, которые оказывают существенное воздействие на биоразнообразие, продуктивность компании и зачастую ее конкурентоспособность будут зависеть от ее репутации в отношении биоразнообразия. Репутация компании может определяться: соблюдением требований закона; внедрением промышленных стандартов и механизмов отчетности, таких как ИСО 14001¹; реагированием на потребности местных общин, гражданского общества и субъектов деятельности; применением стандартов, определяемых потребителями, таких

¹ ИСО 14001- стандарт управления окружающей средой Международной организацией стандартов.

как программы сертификации Морского попечительского совета и другие программы сертификации.

Хорошая репутация компании в области сохранения биоразнообразия будет постоянно оказывать влияние на возможности доступа к земле, водным объектам и к другим природным ресурсам, имеющим важное значение для ее деятельности, а также на ее возможности приобретения законных и социальных прав работать в том или ином регионе. Она будет также влиять на доступ компании к капиталам и страхованию, особенно учитывая тот факт, что утрата биоразнообразия в мире признается инвесторами, финансовыми учреждениями и страховыми компаниями как материальный риск для предприятия. Хорошая репутация розничных предприятий и других компаний, непосредственно взаимодействующих с населением, будет также облегчать им доступ к потребительским рынкам, особенно в связи с возрастанием осведомленности потребителей о важном значении биоразнообразия. Она может также помочь всем отраслям промышленности привлекать и удерживать высокопрофессиональных сотрудников.

На долговременную устойчивость компании также будет влиять ее общая производительность. Для отраслей промышленности, зависящих в своей деятельности от биоразнообразия, его компонентов или экосистемных услуг, обеспечиваемых биоразнообразием, сокращение доступности таких ресурсов и услуг представляет собой серьезный риск для будущих поколений людей и компаний. Он может приводить к ненадежности каналов поставок, снижению производительности, ненадежности обслуживания и плохому качеству продукции. Поэтому все больше и больше компаний, особенно среди тех, которые в значительной степени зависят от биоразнообразия или оказывают на него существенное воздействие, чувствуют, что они вынуждены инвестировать средства в биоразнообразие, чтобы поддержать и улучшать уровень своей прибыли [3]. Например, горнодобывающие компании, могут содействовать сохранению биоразнообразия, внедряя природоохранные технологии и оборудование. Так, массовое использование открытых горных разработок в европейской части России, привело к значительным нарушениям в природной среде, включая депрессию подземных вод и т.п. Изменение технологических процессов в сторону подземных разработок является существенным положительным качеством косвенного воздействия на сохранение биоразнообразия. Другим примером существующей инициативы, связанной с коммерческим сектором и биоразнообразием, является инициатива «Энергетика и биоразнообразие», представляющая собой партнерство четырех компаний (Бритиш Петролеум, Шеврон Таксако, Шелл, Статойл) и пяти природоохранных организаций (Консервейшн Интернэшнл, Международное общество охраны фауны и флоры, МСОП, Охрана природы, Смитсоновский институт), целью которого является улучшение экологических показателей энергетических предприятий и максимальное расширение возможностей сохранения биоразнообразия в нефтегазовой промышленности. Партнерством разработан ряд инструментальных средств и руководящих принципов, включая индикаторы биоразнообразия и руководящие принципы включения вопросов биоразнообразия в стратегии управления природопользованием, в проведение оценок экологических и социальных последствий и в процессы выбора объектов. В свою очередь Международный Союз Охраны природы (МСОП) объявил о начале инициативы «Предпринимательство и биоразнообразие» и сотрудничает с несколькими партнерами гражданского общества и частного сектора с целью обеспечения учета вопросов, связанных с биоразнообразием в коммерческой деятельности. Цель диалога МСОП – Международного совета по горнодобывающей промышленности и добыче полезных ископаемых является, например, улучшение показателей горнодобывающей промышленности в области сохранения биоразнообразия и обеспечения платформы для сотрудничества между субъектами деятельности.

Как показала Оценка экосистем на пороге тысячелетия, биоразнообразие сокращается быстрыми темпами [3]. Широкое признание получил тот факт, что работа по сохранению и устойчивому использованию биоразнообразия является краеугольным камнем устойчивого развития и сокращения бедности. В этой связи, в число важных инициатив вошли следующие: международный режим доступа к генетическим ресурсам и совместного использования выгод, соблюдение которого будет зависеть от достижения компромисса между экономически развитыми и развивающимися странами о предоставлении доступа к генетическим ресурсам и совместного использования выгод; правовой инструмент о сохранении лесов и их устойчивом использовании в целях преодоления тупика, в которые зашел Форум Организации Объединенных наций по лесам; усиление приверженности выполнению программы работы по охраняемым районам; участие в рабочих группах гражданского общества, включая частный сектор и коренные народы.

Компании, которые в состоянии предсказывать или выявлять появление новых рынков, обладают преимуществом перед конкурентами. Возрастание нагрузки на биоразнообразие, его компоненты и экосистемные услуги уже привели к появлению новых «зеленых» коммерческих возможностей, включая экотуризм и восстановление экосистем.

Компании, чья деятельность непосредственным образом содействует сохранению биоразнообразия, при этом извлекают из этого прямые доходы. По мере дальнейшей утраты биоразнообразия, такие возможности будут становиться все более очевидными. Несомненно, компании, использующие эти возможности, могут извлекать из них выгоды как первопроходцы. Следует отметить, что возможности привлечения различных отраслей промышленности к решению вопросов, связанных с биоразнообразием, зависят от взаимосвязи каждой из отраслей с биоразнообразием. Несмотря на то, что все отрасли прямо или косвенно воздействуют на биоразнообразие, степень их воздействия на биоразнообразие и зависимость их деятельности от него является разной. Очевидно, что те отрасли, чья продуктивность, зависит от биоразнообразия, либо непосредственно, либо через каналы поставок, или отрасли, оказывающие существенное прямое воздействие на биоразнообразие, открывают самые большие перспективы для привлечения к работе частного сектора.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, частный сектор, являясь одним из крупных субъектов деятельности, связанной с биоразнообразием, в состоянии вносить значительный вклад в осуществление вопросов сохранения и устойчивого использования биоразнообразия в свою политику и повседневную деятельность. На сегодняшний день эти возможности остаются большей частью неиспользованными. Одновременно и в коммерческой отрасли возникает самостоятельное признание важности биоразнообразия для ее устойчивости, что создает стимулирующую среду для привлечения отрасли к работе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конференция сторон конвенции о биологическом разнообразии. Восьмое совещание « Финансовые ресурсы и механизмы финансирования» Куритиба, Бразилия, 20–31 марта 2006г.
2. Конференция сторон конвенции о биологическом разнообразии. Девятое совещание. Проект послания о биоразнообразии и финансировании, направляемого последующей международной конференции по финансированию развития для обзора осуществления Монтеррейского консенсуса. Бонн, 19–30 мая 2008 г.
3. Сводный доклад Оценки экосистем на пороге тысячелетия «Экосистемы и благосостояние людей: возможности и задачи коммерческого и промышленного секторов» (www.maweb.org).

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИИ НП «МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР»

ЛАВРЕНТЬЕВ В.В.

ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет»,
преподаватель кафедры теории и технологий менеджмента экономического факультета,
e-mail: Lavrentievvv@rambler.ru.

Статья посвящена вопросам внедрения системы сбалансированных показателей в работу предприятий малого бизнеса. Оценка эффективности внедрения ССП на примере Некоммерческого партнерства «Методический центр казначейских и финансовых технологий».

Ключевые слова: система сбалансированных показателей; стратегия; синергетический эффект деятельности партнерства; АЦК-win-транспорт

Коды классификатора JEL: M11, M19

Некоммерческое партнерство «Методический центр казначейских и финансовых технологий», являясь некоммерческой организацией, утвержденной юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение следующих целей:

- оказание консультационной помощи администрациям субъектов Российской Федерации и администрациям муниципальных образований по вопросам применения казначейских технологий и реформирования системы управления финансами;
- организация обучающих курсов по казначейству и организации финансовой деятельности (для работников финансовых органов), проведение научно-практических семинаров и конференций и реформирования системы управления финансами;
- проведение на договорной основе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по вопросам казначейских и финансовых технологий.

Миссия – обеспечение бюджетной сферы города современными, высокоэффективными казначейскими, финансовыми, управленческими и информационными технологиями.

Основными видами деятельности Некоммерческого партнерства «Методический центр казначейских и финансовых технологий» на данный момент являются:

- обеспечение бесперебойной работы программного комплекса АЦК win-транспорт;
- консультирование программного комплекса «ПАРУС»;
- техническая поддержка работоспособности компьютерной и офисной техники;
- консультационные услуги в области подбора и анализа программного обеспечения для нужд бюджетных организаций;
- консультационные услуги по внедрению современных управленческих технологий в бюджетных организациях города;
- оказание консультационных услуг, создание систем показателей оценки эффективности и моделей бизнес – процессов предприятия, а также внедрение программных продуктов QPR (QPR ScoreCard, QPR ProcessGuide, QPR Portal);

Синергетический эффект деятельности партнерства образуется при взаимодействии административных ресурсов мэрии города, научного потенциала РГЭУ и РГУ.

Организационная структура НП «Методический центр казначейских и финансовых технологий» является линейно-функциональной и представлена на рис. 1.

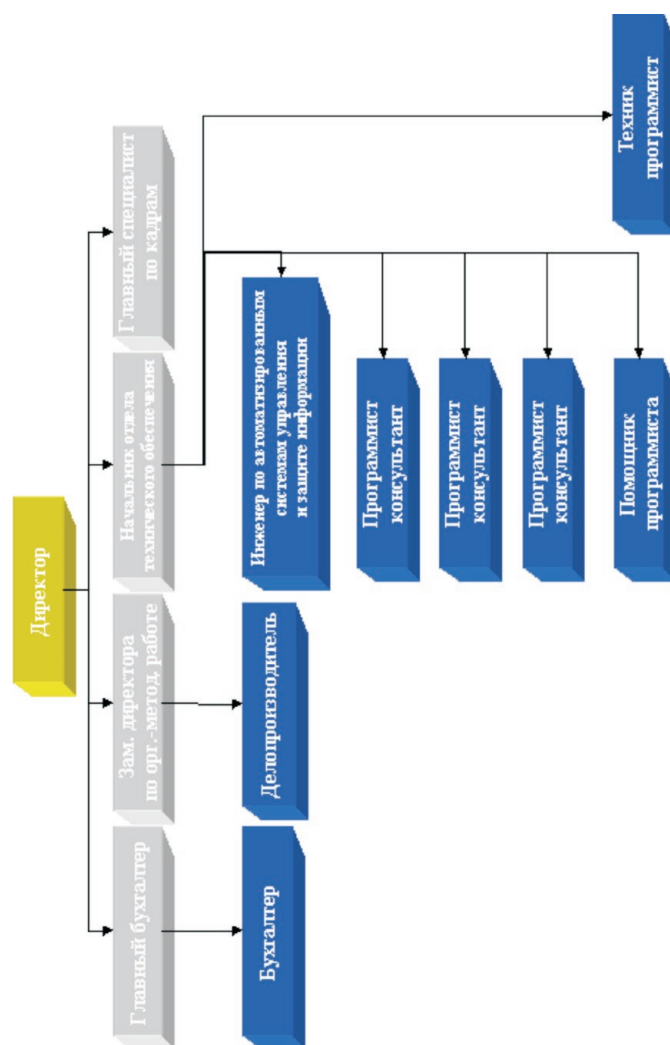


Рис. 1. Организационная структура НП «Методический центр»

Стратегические направления развития НП «Методический центр казначейских и финансовых технологий» на 2007-2010 гг.

1. Развитие направления поддержки АЦК win-транспорт.

Программный комплекс АЦК-win-транспорт используется бюджетными организациями города для осуществления платежей в электронном виде. Это позволяет повысить прозрачность денежных потоков, качественно осуществлять контроль перемещения денежных средств. Автоматизировано обрабатывать данные финансового характера для дальнейшего анализа.

2. Развитие направления технической поддержки электронно-вычислительной техники.

В целях бесперебойной работы программного комплекса «АЦК-win-транспорт», а также эффективного функционирования собственной компьютерной, копировально-множительной техники и средств связи в НП «Методический центр» в 2006 году был организован отдел технического обеспечения.

3. Организация на базе НП «Методический центр» – центра консультационной поддержки бюджетных организаций г. Ростова-на-Дону.

4. Развитие культуры НП «Методический центр», формирование внутреннего прогрессивного состояния коллектива. Основной проблемой, которая снижает моральный дух коллектива, является периодическая задержка в выплате оплаты труда в первом квартале. Это объективная реальность для организаций обслуживающих бюджетные организации, поскольку оплата за выполненные услуги согласно Федеральному закону №74 от 12.05.2003 осуществляется после подписания акта выполненных работ, оказанных услуг. Таким образом, так как периодичность оплаты определена одним

кварталом, то происходит объективная задержка поступления финансовых средств сроком в 1 квартал. Для решения этой проблемы организован резервный зарплатный фонд в размере трехмесячного уровня оплаты труда. Пополнение фонда финансовыми средствами осуществлять ежеквартально. Заполнить фонд до необходимого размера добиться к началу четвертого квартала 2007 года.

Для успешной реализации стратегии НП «Методический центр казначейских и финансовых технологий» необходимо её преобразовать в структуру Системы сбалансированных показателей, для этого необходимо составить стратегическую карту, предварительно преобразовав цели под концепцию SMART.

Стратегическая карта для Некоммерческого партнерства будет отличаться от стандартного вида стратегических карт свойственных коммерческим организациям. Необходимо изменить последовательность представляемых перспектив. В стратегической карте некоммерческой организации на первое место выходит перспектива клиентов. Это связано с тем, что основными целями некоммерческой организации является удовлетворение каких либо социальных потребностей, а не финансовое обогащение. Следующей за клиентской идет перспектива внутренних бизнес процессов. Она играет важную роль, так как от качества настройки и функционирования бизнес процессов будет непосредственно зависеть степень удовлетворенности клиентов, а значит и уровень достижения целей клиентской перспективы. За перспективой внутренних бизнес-процессов следует перспектива «Сотрудники/Инфраструктура». От того насколько сотрудники будут квалифицированы и замотивированы к работе будет зависеть качество выполнения ими бизнес-процессов. Последней перспективой в некоммерческих организациях идет перспектива финансовая. Это так называемая ограничивающая перспектива, определяющая лимиты использования финансовых ресурсов на достижение целей высших перспектив. Исходя из вышесказанного, ориентируясь и руководствуясь стратегией партнерства, автором была разработана стратегическая карта для НП «Методический центр казначейских и финансовых технологий» рис. 2.

Настоящая карта описывает стратегию некоммерческого партнерства на три года. Далее автор считает необходимым привести подробную расшифровку стратегической карты с целью проявления структурно-логических, причинно-следственных связей.

Согласно логической структуре чтения стратегической карты описание связей необходимо начать с нижней перспективы.

Цель – стать финансово-независимыми от учредительных взносов. Указание этой цели как корневой стратегической обусловлено процессом получения учредительных взносов, который усложняется тем, что учредителями партнерства являются Администрация города Ростова-на-Дону и Ростовский государственный экономический университет, у которых система финансирования завязана на бюджет получение денежных средств, из за которого усложняется длительными бюрократическими процедурами, обусловленными современным законодательством. Достижение этой цели позволит осуществлять регулярные выплаты заработной платы, которые в свою очередь позволят повысить качество оказываемых услуг. А повышение качества услуг позволит добиться так называемой главенствующей цели – максимизировать удовлетворенность клиентов.

Цель – минимизировать уровень дебиторской задолженности. Проблемы с дебиторской задолженностью возникают вследствие работы с бюджетными организациями, которым закон запрещает осуществлять предоплату. Достижение этой цели отразится на осуществлении регулярных выплат заработной платы.

Цель – повысить уровень оплаты труда. Это позволит повысить уровень организационной культуры, это в свою очередь позволит улучшить условия работы персонала, что приведет к повышению качества документооборота, это в свою очередь поможет увеличить клиентскую базу, максимизировать удовлетворенность клиентов.

Цель – оптимизировать систему налогообложения, позволит за счет высвободившихся средств увеличить социальный пакет сотрудникам, улучшить условия труда, что в свою очередь позволит добиться снижения расходов ресурсов, повысит качество документооборота, увеличит количество оказываемых услуг.

Определенные в стратегической карте цели далеко не полно отражают все аспекты деятельности организации, но являются основными по которым руководитель может контролировать деятельность всей организации, осуществлять мониторинг.

Представленная стратегическая карта методического центра декомпозируется на стратегические карты отделов и далее на личные стратегические карты сотрудников. Любая цель, прописанная в карте любого уровня, имеет от одного до семи оценочных индикаторов – ключевых показателей результативности. По достижению определенного уровня этих показателей цель считается достигнутой на данный момент времени. В том случае если цель имеет два и более показателей, определяется вес показателей – их важность воздействия на достижение цели.

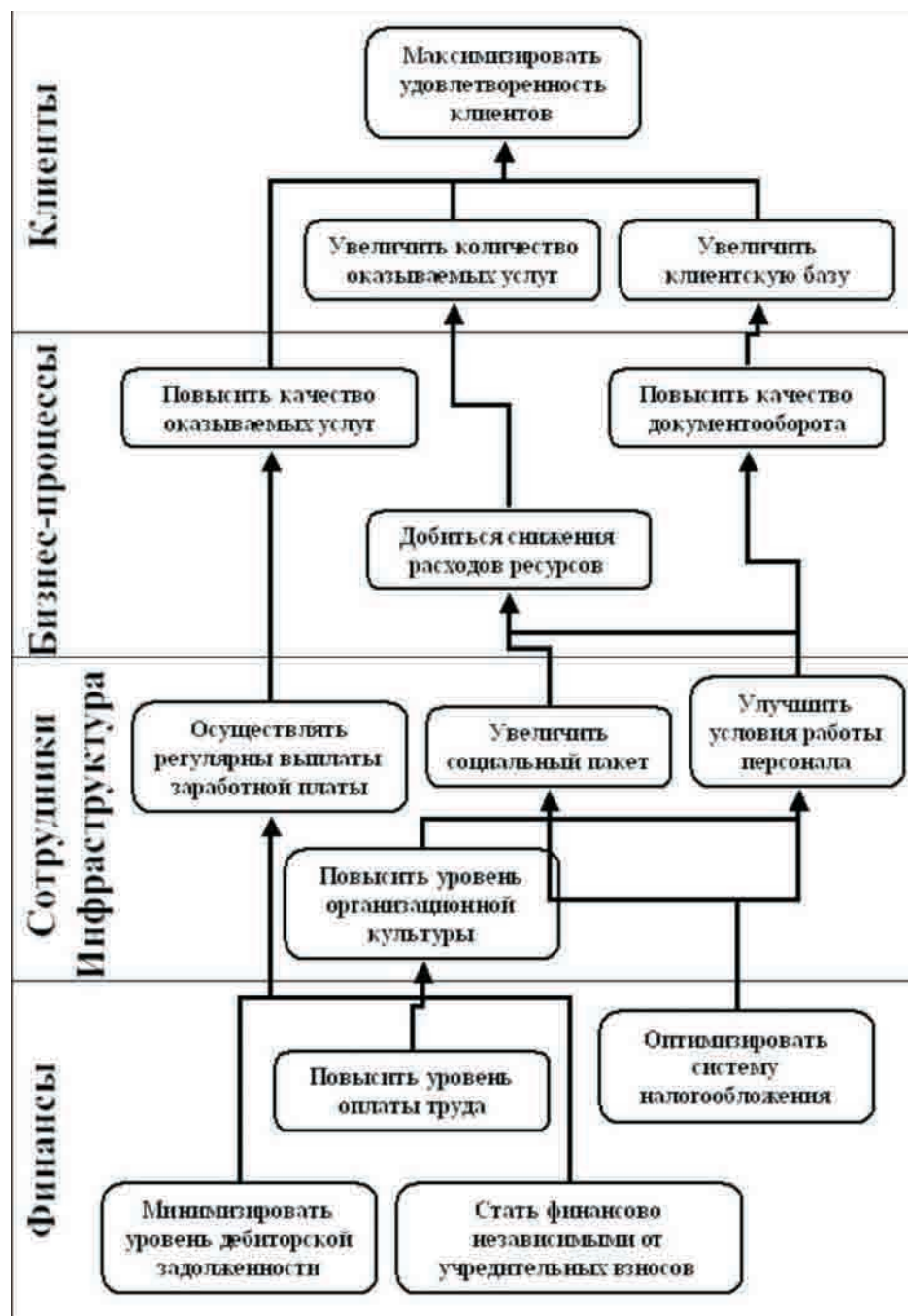


Рис. 2. Стратегическая карта НП «Методический центр»

После того, как была разработана Система сбалансированных показателей уровня компании для НП «Методический центр» необходимо осуществить внедрение данной системы в организации. Для этого автором предлагается осуществить следующий алгоритм внедрения.

- осуществить перевод стратегических целей НП «Методический центр» на уровень отделов с привязкой к оперативному бюджету, и разработка плана мероприятий для всех сфер ответственности. В данном случае автор ведет речь о трех процессах, во-первых, разработка собственных систем сбалансированных показателей для самостоятельных со стратегической точки зрения структурных уровней, коими в НП «Методический центр» являются – администрация, бухгалтерия и отдел технического обеспечения; во-вторых, формулирование целей, связанных с системой сбалансированных показателей. Для каждого из отделов формируется собственная стратегическая карта, состоящая из стратегических целей отдела, в конечном счете, приводящих к достижению стратегических целей всего партнерства; в-третьих, привязка показателей к оперативному бюджету.

- Закрепление показателей. В последующем эти показатели и в рамках общих установок системы показателей будут связаны с конкретными личными задачами.
- Перестройка внутренней системы отчетности. Чтобы включить систему сбалансированных показателей в повседневную работу Методического центра, систему отчетности необходимо привести в соответствие структуре системы сбалансированных показателей.
- Обратная связь от процессов системы сбалансированных показателей. В связи с перестройкой или подгонкой системы отчетности следует также принять меры, обеспечивающие активную обратную связь.

В рамках данного дипломного проекта был разработан план внедрения системы сбалансированных показателей. Данный план представлен в табл. 1.

Таблица 1.

План внедрения системы сбалансированных показателей

Мероприятия	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Общее собрание коллектива	•								
Проведение стратегического анализа организации		•							
Разработка стратегической карты компании			•						
Разработка стратегических карт отделов				•					
Проведение функционально-стоимостного анализа					•				
Проведение функционально-вещного анализа					•				
Реинжиниринг бизнес-процессов						•			
Формирование личных стратегических карт сотрудника						•			
Корректировка стратегических карт отделов						•			
Корректировка стратегической карты организации							•		
Согласование стратегической карты организации с миссией							•		
Постановка программного продукта QPR-scorecard							•		
Обучение работе в программном продукте							•		
Официальный запуск ССП								•	

В результате проведенного анализа и опытного внедрения системы сбалансированных показателей, автором были выявлены и сформулированы основные принципы работы с использованием системы сбалансированных показателей.

1. Работайте в команде. Сработавшая, способная к внутренней коммуникации команда всегда лучше одиночки. Извлекайте прибыль из ноу-хау и мотивации своих коллег и сотрудников.

2. Все движется лишь по принципу «сверху-вниз». Работа над сбалансированной системой показателей всегда начинается с совместного определения миссии и видения предприятия, а также основанных на них стратегических целей. Выбрать их могут только «высшие военачальники» – топ-менеджмент предприятия – в сотрудничестве с последующими уровнями. Затем руководство предприятия должно отслеживать, поддерживать процесс осуществления сбалансированной системы показателей по всему предприятию, управлять этим процессом, сделать своей личной задачей непрерывную переработку стратегических и оперативных целей.

3. Поделитесь представлениями о миссии и видении со своими сотрудниками. У каждого предпринимателя есть мечты о будущем предприятия, которым не следует оставаться только в его голове, иначе они так и не осуществляются. Обсудите их в кругу руководства. Облеките их в две-три ясные формулировки: «Каким

образом и в каком качестве мы хотим восприниматься общественностью (миссия)?» и «Чего мы хотим достичь через 3–5 лет (видение)?».

4. Стратегии должны затрагивать и ум, и сердце! Не только миссия и видение должны быть донесены до всех сотрудников в понятном им виде. Важно также разработать на основе миссии и видения стратегии предприятия и «подать» их внутри предприятия так, чтобы каждый сотрудник воспринимал их как задачи собственной оперативной повседневной работы.

5. Ставьте амбициозные, но достижимые цели. Всегда помните основной принцип мотивации: цели должны быть понятны и с большими усилиями достижимы. Из соображений тактики, поставленные таким образом цели должны быть осуществимы поэтапно – шаг за шагом.

6. Используйте только стратегически ориентированные показатели. Недостаточно просто поставить цели. Тот, кто хочет управлять, должен измерять: «есть» и «должно быть», процесс достижения цели хотя бы потому, что тот, кто несет ответственность за ее достижение, должен знать, чего он достиг. Чтобы силы предприятия использовались целенаправленно, показатели сбалансированной системы должны измерять только то, что является целью, осуществление стратегии.

7. Меньшее значит большее. В повседневной работе надо концентрироваться на действительно важных вещах, а к ним относятся немногие, но верные показатели. Какие из этих показателей являются лучшими, вы должны определить в сотрудничестве со своей командой по сбалансированной системе показателей. Вместе вы должны также выяснить, достаточно ли вам 10 показателей или все-таки вам их требуется больше. Но помните: как правило, меньшее – это большее!

8. Совмещайте показатели с ответственностью! Что могут дать показатели, если не делать выводов относительно измеряемого с их помощью процесса достижения целей? Поэтому каждому показателю соответствует: «Что нужно сделать, чтобы достичь цели?» и «Кто за это ответствен?».

9. Управляйте доверием и вы получите обратную связь. Кто знает, осуществляете ли вы верные стратегии, измеряете ли вы их правильными показателями, сможет ли ваша (потенциальная) клиентура переориентироваться быстрее вашего предприятия? Используйте близость ваших сотрудников к клиентам и рынку. Возможно, они раньше вас почувствуют дух времени. Сохраняйте дискуссию на предприятии открытой, выслушивайте мнение всех, в том числе клиентов и подрядчиков, не принимайте непродуманных решений.

10. Свяжите системы показателей отдельных уровней предприятия со сбалансированной системой показателей всего предприятия. Если все сотрудники знают стратегии предприятия и включают их в свою деятельность, почему бы не измерять их работу по внедрению этих стратегий в рамках их личной ответственности? Каждый сектор, каждый отдел предприятия участвует в осуществлении стратегий и должен иметь собственную сбалансированную систему показателей.

11. Помещается ли на одну страницу ваша схема сбалансированной системы показателей? Рынок изменяется быстро используйте, поэтому визуальное изображение поставленных целей.

12. Реагируйте на перемены. Активно займитесь теми показателями, которые отклоняются от плана. Имели ли место непредвиденные обстоятельства, справляются ли ваши сотрудники, верен ли ваш план? Каждый месяц обсуждайте на предприятии процесс осуществления стратегий.

13. Разработайте собственную стратегию. Нет тождественных друг другу сбалансированных систем показателей. Чтобы выжить на рынке, каждое предприятие, каждый его отдел должны пройти собственный путь. Осознайте сильные стороны своего предприятия и разработайте сообща собственную сбалансированную систему показателей.

Используя эти тринадцать простых советов руководство любой организации сможет эффективно работать в будущем.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

ЛЕГОВАЯ Д.О.

*Институт экономики, права и гуманитарных специальностей (г. Краснодар),
соискатель кафедры финансов, e-mail: d.legoeva@rambler.ru.*

Статья посвящена исследованию экономического содержания финансовой структуры капитала компании и факторам, ее определяющим. Раскрыта взаимосвязь финансовой структуры капитала с соотношением «доходность – риск – ликвидность».

Ключевые слова: капитал; финансовая структура капитала; доходность; риск; ликвидность

Коды классификатора JEL: G 32

На современном этапе развития экономики любая компания функционирует в жесткой конкурентной среде. В этих условиях эффективность работы компании, особенно в долгосрочной перспективе, предполагающей не просто выживание на рынке, а обеспечение высоких темпов развития и повышение конкурентоспособности, во многом зависит от особенностей формирования финансовой структуры капитала компании.

Сам термин «структура» (лат. *structura* – строение, расположение, порядок) трактуется как – «совокупность внутренних связей, строение, внутреннее устройство объекта» [8]. По отношению к экономическому объекту или экономической категории структура – это «разделение ... на составные части по определенным признакам, установление взаимосвязей между этими составными частями» [9]. С этих позиций структура капитала компании может рассматриваться как совокупность его отдельных, взаимосвязанных элементов, выделенных по тому или иному классификационному признаку (таблица 1).

В экономической литературе и финансово-хозяйственной практике под структурой капитала компании, как правило, понимают соотношение не любых элементов, а ее собственного и заемного капитала, то есть финансовую структуру. Как отмечает И. Ивашковская, структура капитала – специальное логическое понятие, введенное в современный финансовый анализ для обозначения комбинации (соотношения) источников заемного и собственного финансирования, которая принята в компании для реализации ее рыночной стратегии [3, с. 18].

В рамках общего подхода к пониманию финансовой структуры капитала существуют ее различные определения.

Классические концепции структуры капитала построены на исследовании соотношения используемого компанией уставного (акционерного) капитала и долгосрочного заемного капитала.

Так, С. Росс, Р. Вестерфилд и Б. Джордан определяют структуру капитала как «отношение задолженности к акционерному капиталу» [10, с. 453], Б. Грэм и Д.Л. Додд – как отношение «между акционерной собственностью и всем капиталом компании» [6, с. 613]. При этом, поскольку акционерный капитал представлен акциями компании, а долгосрочный заемный капитал – облигациями, структура капитала зачастую рассматривается как соотношение между этими ценными бумагами. В частности, Ф. Ли Ченг и Дж. Финнерти рассматривают структуру капитала как набор ценных бумаг [12, с. 227], а Дж. Ван Хорн – как соотношение ценных бумаг, используемых фирмой для финансирования [2, с. 472].

В отечественной экономической литературе из соотношения используемого компанией уставного (акционерного) капитала и долгосрочного заемного капитала при анализе структуры капитала исходят те исследователи, которые трактуют капитал как долгосрочные пассивы. Так, Т.В. Теплова считает, что структура капитала – это «соотношение только долгосрочных источников финансирования» [11, с. 209].

Вместе с тем, при решении задач по формированию структуры капитала в финансово-хозяйственной практике приходится учитывать то обстоятельство, что собственный и заемный капитал представлены различными формами. В этом отношении выделим определение И.А. Бланка, который понимает под структурой капитала «соотношение всех форм собственных и заемных финансовых средств, используемых предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности для финансирования активов» [1, с. 44].

Можно согласиться с И.А. Бланком в том, что такая трактовка структуры капитала позволяет существенно расширить сферу практического использования этой теоретической концепции в финансовой деятельности компании, поскольку она:

- позволяет исследовать особенности и разрабатывать соответствующие рекомендации не только для крупных компаний, но и для средних и малых предприятий, доступ которых на рынок долгосрочного капитала ограничен;
- обеспечивает более тесную увязку способов формирования капитала с эффективностью использования активов, в которых данный капитал инвестирован;
- полностью синхронизируется с концепцией стоимости капитала, что позволяет комплексно использовать их инструментарий в целях повышения рыночной стоимости компаний [1, с. 45].

Таблица 1

Классификация структурных элементов капитала компании

Классификационный признак	Структурные элементы капитала
Характер отношений собственности	Собственный Заемный
Источник привлечения	Внутренний Внешний
Форма инвестирования	Денежный Материальный Нематериальный
Объект инвестирования	Основной Оборотный
Форма нахождения в процессе кругооборота	Денежный Производительный Товарный
Форма собственности	Государственный Частный
Цель использования	Производительный Ссудный Спекулятивный
Характер использования	Потребляемый Накапливаемый
Организационно-правовая форма	Акционерный Паевой Индивидуальный
Характер участия в производственном процессе	Функционирующий Нефункционирующий
Национальная принадлежность	Отечественный Иностранный
Срок привлечения	Краткосрочный Среднесрочный Долгосрочный

Анализируя расхождения во взглядах исследователей по данной проблеме, В.В. Ковалев предлагает различать «финансовую структуру» как способность финансирования деятельности предприятия в целом, то есть структуру всех источников средств и «капитализированную структуру» предприятия, которая относится к более узкой части источников средств – долгосрочным пассивам (собственные источники и долгосрочный заемный капитал) [5, с. 610]. Такая трактовка вполне логично вытекает из позиции указанного автора, согласно которой капитал предприятия представляет собой долгосрочные средства. Однако мы не можем безоговорочно с ней согласиться. С нашей точки зрения соотношение источников финансирования деятельности компании и финансовая структура капитала различаются по иным основаниям.

Источники финансирования деятельности компании формируют ее финансовые ресурсы. Данное понятие не тождественно понятию «капитал». Финансовые ресурсы представляют собой совокупность источников денежных средств, аккумулируемых компаниями для формирования необходимых им активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала,

так и за счет поступлений извне. Капитал компании выступает как часть ее финансовых ресурсов, авансированная в производство с целью получения прибыли [7, с. 68].

Источники финансирования хозяйственной деятельности компании можно подразделить на три основные группы: собственные, привлеченные и заемные. Собственные средства компании являются внутренними, а привлеченные и заемные средства – внешними источниками финансирования хозяйственной деятельности компании [4, с. 585].

Собственные средства – это средства, формируемые за счет собственных доходов, накоплений и капитала. Они включают: прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, остающуюся в распоряжении компании; амортизационные отчисления; средства собственников (учредителей), эмиссионный доход, резервные фонды и др.

Понятия привлеченных и заемных средств нуждаются в уточнении, поскольку в экономической литературе они часто смешиваются. На наш взгляд, основным критерием различения привлеченных и заемных средств является характер отношений собственности и вытекающий отсюда способ их участия в формировании капитала предприятия.

Привлеченные средства аккумулируются на постоянной основе, то есть могут практически не возвращаться их владельцам, по ним может осуществляться выплата владельцам этих средств дохода. После мобилизации привлеченные средства пополняют состав собственного капитала предприятия, а их владельцы участвуют в доходах от хозяйственной деятельности на правах долевой собственности. Таким образом, привлеченные средства вместе с собственными источниками образуют собственный капитал предприятия. Они включают: средства, получаемые от дополнительной эмиссии и размещения акций акционерных обществ; дополнительной эмиссии и размещения паев и иных взносов в уставный (складочный) капитал; бюджетные ассигнования в уставные фонды государственных и муниципальных унитарных предприятий; средства, выделяемые компаниям вышестоящими организациями; прочие внешние источники формирования собственных финансовых ресурсов.

Заемные средства представляют собой средства, полученные в ссуду на определенный срок и подлежащие возврату с уплатой процента за их использование. Они выступают как обязательства компании и образуют его заемный капитал. К заемным средствам относят: средства, полученные от выпуска облигаций и других долговых обязательств; кредиты банков, других финансово-кредитных институтов, государства; товарный (коммерческий кредит), лизинг и т.д.

Таким образом, привлеченные и заемные средства по-разному участвуют в формировании капитала компании, что определяет специфику структуры финансовых ресурсов и финансовой структуры капитала (рисунок 1). Фундаментальным принципом структуризации капитала служит его подразделение в соответствии с характером отношений собственности на две основные группы – собственный капитал и заемный капитал. Финансовая структура капитала компании представляет собой соотношение всех форм собственных и заемных финансовых средств, используемых компанией для инвестирования в активы в процессе хозяйственной деятельности (прибыли, амортизации, эмиссии акций, облигаций, банковского кредита, коммерческого кредита, лизинга и др.).

Собственный капитал выступает как общая стоимость средств компании, принадлежащих ей на правах собственности и инвестируемых ею в свои чистые активы. Он формируется такими источниками, как: уставный капитал (в акционерных обществах – акционерный капитал, товариществах – складочный капитал, производственных кооперативах – паевой фонд, государственных и муниципальных унитарных предприятий – уставный фонд); эмиссионный доход (для акционерного общества); добавочный капитал; нераспределенная прибыль (непокрытый убыток); резервный капитал; целевое финансирование.

Заемный капитал характеризует средства, привлекаемые на возвратной, платной и срочной основах для финансирования хозяйственной деятельности компании. Он включает в себя: средства, полученные от эмиссии и размещения долговых обязательств (облигаций, векселей и др.), кредиты банков и небанковских финансовых институтов, кредиты нефинансовых компаний (коммерческий кредит), финансовый лизинг и прочие обязательства.

Необходимость выбора финансовой структуры капитала обусловлена рядом обстоятельств. Выделим среди них следующие:

- неодинаковая стоимость привлечения различных элементов капитала. Принципиальное отличие собственного и заемного капитала состоит в неравном значении стоимостей этих элементов капитала. Более низкая стоимость заемного капитала в сравнении со стоимостью собственного капитала обеспечивается «льготой по налогу», исключением расходов по обслуживанию данного источника средств из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Привлекая заемный капитал, владелец

собственного капитала может значительно повысить доходность собственного капитала за счет эффекта финансового рычага;

- различный уровень риска, связанный с использованием собственного и заемного капитала. В отличие от использования собственного капитала заемный капитал генерирует наиболее опасные финансовые риски – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности;
- различный уровень ликвидности, связанный с использованием собственного и заемного капитала. Заемный капитал, в отличие от собственного, привлекается на возвратной и временной основе, что следует учитывать при выборе направлений его инвестирования.



Рис. 1. Структура финансовых ресурсов и финансовая структура капитала компании

Таким образом, формирование финансовой структуры капитала предполагает достижение компромисса в рамках соотношения «доходность – риск – ликвидность», поскольку рост доли заемного капитала обеспечивает большую доходность собственного капитала, но одновременно повышает финансовый риск и ухудшает ликвидность баланса. Соотношение «доходность – риск – ликвидность», обеспечиваемое при формировании финансовой структуры капитала компании, выступает как результат суммарного воздействия целого комплекса факторов внешней и внутренней среды (таблица 2).

Управление формированием капитала компании предполагает учет воздействия указанных факторов при решении задач, связанных с оценкой объема требуемых средств, формой и стоимостью их привлечения, временем распоряжения и иными условиями мобилизации конкретных источников средств, на основе использования теоретических подходов и методических инструментов, способствующих достижению оптимальной финансовой структуры капитала.

Таблица 2

Факторы, определяющие формирование финансовой структуры капитала компании

Факторы внешней среды	Факторы внутренней среды
<i>Институционально-правовые</i>	
– закрепленные в законодательном порядке требования к величине и порядку формирования отдельных элементов собственного и заемного капитала компании (минимальный размер уставного капитала, величина резервного капитала, пределы размещения привилегированных акций и др.); – закрепленные законодательно требования к величине собственного капитала компании при осуществлении отдельных видов деятельности; – влияние стейкхолдеров (клиентов, поставщиков, регулирующих органов и др.); – асимметрия информации и др.	– закрепленные в уставных документах компании требования к величине и порядку формирования собственного капитала компании (величина уставного, резервного капиталов, требования к дополнительной эмиссии акций и др.) и заемного капитала (привлечение кредита, эмиссия облигаций, прочих долговых обязательств); – закрепленные в уставных документах компании вопросы контроля над управлением компании; – агентские конфликты и степень защищенности руководства, различная привлекательность источников финансирования для менеджмента и др.
<i>Финансово-экономические</i>	
– инвестиционный климат в стране; – темпы экономической динамики; – экономическая и финансовая политика; – действующая система налогообложения; – величина ставки рефинансирования ЦБ; – уровень инфляции; – степень развитости и конъюнктура фондового и кредитного рынков; – доступность ресурсов финансового рынка для компаний; – тенденции отраслевой и региональной конъюнктуры; – инвестиционная привлекательность отрасли и региона.	– особенности хозяйственной деятельности компании в связи с ее отраслевой, территориальной и оргструктурной спецификой; – стадия жизненного цикла, на которой находится компания, – концепция экономического развития, тип финансовой политики (консервативный, умеренный, агрессивный); – планируемые темпы экономической динамики; – величина капитала компании; – текущая структура капитала; – риски хозяйственной деятельности и финансовое состояние компании; – характер спроса на продукцию и стабильность получения дохода; – структура активов по степени ликвидности.
<i>Социально-управленческие</i>	
– уровень корпоративного управления в стране, регионе, отрасли – социальная стабильность; – уровень криминализации и коррупции.	– уровень и качество корпоративного управления и контроля; – уровень и качество финансового менеджмента и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К.: «Ника-Центр», 2000.
2. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Ивашковская И. От финансового рычага к оптимизации структуры капитала компании // Управление компанией. 2004. № 11.
4. Игонина Л.Л. Инвестиции. М: Магистр, 2008.
5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001.
6. Коттл С., Мюррей Р.Ф., Блок Ф.Е. «Анализ ценных бумаг» Грэмма и Додда. М.: Олимп-бизнес, 2000.
7. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Новейший философский словарь. http://slovari.yandex.ru/dict/phil_dict.
9. Райзберг Б.А. Лозовой Л.М., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.
10. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. М.: Лаборатория базовых знаний, 2000.
11. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
12. Ченг Ф. Ли, Финнерти Дж. Финансы корпораций: теория, методы и практика: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2000.

ВЛИЯНИЕ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА НА ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ И ДИНАМИКУ ЗАТРАТ НА ИХ ХРАНЕНИЕ

КОЖЕЯКО Т.В.

НОУ ВПО «Северо-Кавказский социальный институт»,
доцент кафедры экономики и менеджмента, 355027, г. Ставрополь, ул. Доваторцев, 36.

Рассмотрена стратегия мерчендайзинга. Обоснованы виды деятельности по приобретению товаров и их продвижению на рынок. Описаны этапы реализации плана мерчендайзинга, а также пути решения задач в процессе управления оборотными активами торгового предприятия. Изложены особенности мерчендайзинга для мелких и крупных торговых организаций.

Ключевые слова: товар, запасы, оборотные активы, продвижение товаров, план реализации

Коды классификатора JEL: M 11

В современных экономических условиях объективно возрастает роль организации как основного структурного элемента рыночной среды. Конкурентными преимуществами и потенциалом в деловом сотрудничестве обладают хозяйствующие субъекты, которые отслеживают и прогнозируют изменения, оказывающие воздействие на эффективность их деятельности, а также своевременно используют рычаги и методы экономического управления. Несмотря на значительный прогресс в создании механизма финансового менеджмента, не все его элементы функционируют с достаточно высокой степенью эффективности, что предполагает поиск путей их постоянного совершенствования. Одним из таких инструментов может стать мерчендайзинг.

Мерчендайзинг (merchandising) включает виды деятельности по приобретению конкретных товаров и/или услуг и предложению их в тех местах, в то время, по тем ценам и в тех количествах (объемах), которые позволяют торговой фирме реализовать стратегию и достичь своих целей.

Разработка и реализация плана мерчендайзинга – это ключевой этап реализации стратегии торговой фирмы. Для того чтобы преуспеть, фирма должна иметь соответствующий ассортимент товаров и услуг, пользующихся спросом, и продавать их в соответствии с общей стратегией. Практически во всех торговых фирмах решения, связанные с мерчендайзингом, оказывают огромное влияние на результаты работы фирмы. Это связано с тем, что запасы составляют подавляющую долю оборотных активов предприятий торговли, а оборотные активы составляют до 80-90% совокупных активов на отдельных предприятиях торговли. Это определяет высокую роль и сложность задач мерчендайзинга и управления оборотными активами на предприятиях торговли [2].

В процессе управления оборотными активами в торговом предприятии решаются следующие задачи.

1. Анализ оборотных активов его целью является выявление тенденций динамики их общего объема и состава, а также изучение эффективности использования.

На первом этапе анализа рассматривается динамика общего объема оборотных активов торгового предприятия – темпы изменения общей суммы оборотных активов в сопоставлении с темпами изменения объема реализации товаров; удельного веса оборотных активов в общей сумме активов предприятия. На втором этапе анализа рассматривается динамика состава оборотных активов торгового предприятия в разрезе следующих их видов: а) средства, авансированные в товарные запасы; б) средства, отвлеченные в дебиторскую задолженность; в) денежные средства; г) прочие виды оборотных активов. На третьем этапе анализа изучается эффективность использования оборотных активов торгового предприятия. Эта эффективность характеризуется тремя важнейшими показателями – коэффициентом оборачиваемости оборотных активов; периодом оборота оборотных активов; уровнем рентабельности оборотных активов.

В процессе анализа динамики показателей эффективности использования оборотных активов изучаются основные факторы, вызвавшие их изменение (изменение объема реализации товаров; изменение общей суммы и состава этих активов и т.п.).

2. Оптимизация структуры оборотных активов. Процесс этой оптимизации охватывает два основных этапа. На первом этапе рассчитываются нормативы отдельных видов оборотных активов, в первую очередь, средств, авансируемых в товарные запасы, отвлекаемых в дебиторскую задолженность и хранимых в форме остатка денежных средств. На втором – структура оборотных активов уточняется с позиций их ликвидности, то есть с учетом объема и графика платежного оборота торгового предприятия должна быть определена неснижаемая сумма оборотных активов в форме готовых средств платежа.
3. Обеспечение ускорения оборачиваемости оборотных активов, что позволяет торговому предприятию существенно снизить потребность в них, так как между скоростью оборота этих активов и их размером существует обратно пропорциональная зависимость.

В целях эффективного управления оборачиваемостью оборотных активов их принято подразделять на предприятиях торговли на следующие три группы: а) высокооборотные активы (денежные активы; краткосрочные финансовые вложения со сроком до 3 месяцев; краткосрочная дебиторская задолженность со сроком погашения до 3 месяцев; текущие запасы товаров, пользующиеся высоким спросом с периодом оборота до 3 месяцев); б) оборотные активы с нормальным периодом оборачиваемости (дебиторская задолженность со сроком погашения от 3 до 6 месяцев; краткосрочные финансовые вложения с этим же периодом; все текущие запасы товаров с периодом оборота более 3 месяцев); в) низкооборотные активы (дебиторская задолженность со сроком погашения более 6 месяцев и безнадежная; краткосрочные финансовые вложения на период свыше 6 месяцев; запасы товаров сезонного хранения, досрочного завоза, специального назначения; другие виды оборотных активов).

Регулируя состав оборотных активов по периоду их обращения, можно добиться ускорения общей их оборачиваемости на предприятии.

4. Обеспечение повышения рентабельности оборотных активов. Как и любой вид активов, оборотные активы должны приносить торговому предприятию определенную прибыль. Эта прибыль генерируется в процессе обслуживания оборотными активами всей хозяйственной деятельности торгового предприятия. Вместе с тем, отдельные виды оборотных активов способны приносить торговому предприятию и прямой доход в форме процентов и дивидендов в процессе их использования.
5. Обеспечение минимизации потерь оборотных активов в процессе их использования. Все виды оборотных активов в той или иной степени подвержены риску потерь. Так, денежные активы в значительной мере подвержены риску инфляционных потерь; краткосрочные финансовые вложения – риску потери части дохода в связи с неблагоприятной конъюнктурой финансового рынка, а также риску потерь от инфляции; дебиторская задолженность – риску невозврата или несвоевременного возврата, а также риску инфляционных потерь; запасы товаров и других материальных ценностей – потерям от естественной убыли и др. Поэтому процесс управления оборотными активами должен быть направлен на минимизацию риска их потерь, особенно в условиях действия инфляционных факторов.

Для учета этих факторов в процессе управления оборотными активами их принято подразделять на две группы: а) оборотные активы, подверженные инфляции (денежные активы в национальной валюте; краткосрочные финансовые вложения в форме депозитных вкладов и отдельных фондовых инструментов; дебиторская задолженность); б) оборотные активы, не подверженные инфляции (запасы товаров; запасы материалов; запасы малоценных и быстроизнашивающихся предметов и некоторые другие). В процессе управления оборотными активами торгового предприятия, подверженными инфляции, необходимо обеспечивать соответствующие меры их противоинфляционной защиты.

В системе управления оборотными активами ведущую роль играет мерчендайзинг, высокоэффективное построение которого обеспечивает торговому предприятию быструю оборачиваемость товарных запасов, снижение общего объема товарных запасов и затрат на их хранение.

Основными задачами управления средствами, авансируемыми в товарные запасы, являются: а) определение необходимого объема финансовых средств, авансируемых в формирование товарных запасов; б) обеспечение своевременного вовлечения в товарооборот излишних запасов товаров; в) реальное отражение в учете стоимости товарных запасов в условиях инфляции.

Обеспечение своевременного вовлечения в товарооборот излишних запасов товаров достигается путем контроля размеров сверхнормативных запасов и разработкой мероприятий по ускорению их реализации. В отдельных случаях должна быть приостановлена поставка таких товаров на предприятие. Это позволяет высвободить из хозяйственного оборота торгового предприятия часть финансовых средств, а также снизить размеры потерь товаров в процессе их хранения.

Философия и политика мерчендайзинга устанавливает руководящие и направляющие принципы для всех решений, связанных с мерчендайзингом, которые принимает торговый предприниматель. Она должна отражать желания и чаяния целевого рынка, соответствовать институциональному типу торговой фирмы, ее положению на рынке, ее определенной цепочке формирования ценности (включающей ожидаемые и расширенные элементы), возможностям поставщиков, расходам, ситуации с конкурентами, тенденциям, связанным с товаром, и множеству других факторов. От политики мерчендайзинга торговой фирмы зависит любое решение относительно товаров, начиная от того, какие группы товаров выставить на полках магазинов, отведенных для других товаров, и заканчивая оборачиваемостью товарных запасов и назначением цен, а также многое другое.

Реализация стратегии малой торговой фирмы с ориентацией на мерчендайзинг имеет следующие преимущества: существует четкий порядок подчиненности; знания и опыт закупщика используют при организации продажи; обязанности и властные полномочия ясно и четко определены (закупщик не обвиняет продавцов в том, что они плохо продают, и наоборот); закупщик обеспечивает соответствующую выкладку товаров; расходы снижаются (так как требуется меньше специалистов); закупщик оказывается ближе к потребителям, поскольку принимает участие в продажах. При этом стратегия разделения функций закупки и продажи имеет следующие преимущества: для каждой задачи не требуется одинаковая квалификация; моральный дух работников магазина поднимается, когда они получают больше полномочий; продажа не считается второстепенной задачей; продавцы ближе к покупателям, чем закупщики; хорошие мерчендайзеры могут оказаться не очень хорошими супервайзерами, потому что, во-первых, они часто

отсутствуют в магазине, а во-вторых, существует разница в управлении персоналом, занятом закупкой и продажей.

Чтобы воспользоваться возможностями мерчендайзинга, все больше торговых фирм в настоящее время обращаются к микромерчендайзингу и перекрестному мерчендайзингу. При использовании первого торговый предприниматель корректирует способы распределения для товаров места на полках в соответствии с покупательским спросом и другими особенностями местных рынков. В настоящее время осуществлять микромерчендайзинг значительно легче, потому что можно получить всю необходимую информацию с помощью баз данных. При перекрестном мерчендайзинге торговая фирма предлагает дополнительные товары и услуги, чтобы побудить людей купить больше товаров.

Нельзя должным образом разработать и реализовать план мерчендайзинга торговой фирмы, если четко не определить тип закупочной организации и используемые ею процессы работы. Это значит – указать, кто отвечает за решения по мерчендайзингу, каковы функции этих людей, кто имеет полномочия для принятия решений, а также как мерчендайзинг связан со всеми операциями торговой фирмы.

В крупной торговой организации мерчендайзинг или закупка товаров является отдельной функцией, поэтому для ее выполнения создается специальный отдел и привлекается специальный персонал. В сферу обязанностей этого отдела входит закупка товара и предоставление его для продажи.

В малой торговой организации закупка не является отдельной функцией. Один и тот же персонал занимается и мерчендайзингом (закупкой), и другими задачами торговой деятельности; здесь обязанности и полномочия не всегда четко определены и разграничены.

В связи с этим крупная торговая организация имеет следующие главные преимущества: четкое определение обязанностей и полномочий, а также наличие специальной должности мерчендайзера, занятого полный рабочий день. Главный недостаток такой организации состоит в том, что нужно тратить средства на содержание специального отдела. Основными преимуществами малой торговой организации считаются низкая стоимость и гибкость, а недостатками – нечетко определенные обязанности и полномочия, а также уменьшение значения планирования закупок [3].

Чтобы компенсировать недостатки в мерчендайзинге малой торговой организации, следует обратить внимание на усиление функции планирования закупок. При разработке планов мерчендайзинга необходимо учитывать следующее: прогнозы, новаторство, ассортимент, торговые марки, сроки и распределение.

Поскольку объемы закупок торговой фирмы зависят от ожидаемых объемов продаж, на прогнозах основаны планы мерчендайзинга. Они включают следующие компоненты: общие перспективные оценки компании, оценки по категориям товаров, оценки по отдельным наименованиям товаров и оценки по магазинам.

Новаторство – важный элемент мерчендайзинга. Принимая решение о введении новых товаров в план мерчендайзинга, торговая фирма должна учитывать следующие факторы: характеристики целевых рынков, потенциал роста товаров или услуг, тенденции и теории моды, имидж торговой фирмы, уровень конкуренции, покупательские сегменты, способность реагировать на покупательский спрос, размеры инвестиций, прибыльность, риск, ограничение в принятии решений и товары или услуги, спрос на которые падает.

Фирма должна принять решение относительно качества товаров, которыми она собирается торговать. При этом необходимо рассмотреть: характер целевых рынков, уровень конкуренции, имидж, местонахождение торговой сети, скорость оборота запасов, размер прибыли, тип торговой марки, уровень обслуживания клиентов, квалификацию персонала, воспринимаемые преимущества товара и ограничения в принятии решений.

После того как торговая фирма примет решение относительно качества товара (которое должно соответствовать ее стратегии мерчендайзинга), следует определить широту и глубину ассортимента. Широта ассортимента – это количество различных категорий (товарных групп) товаров или услуг, которые продает торговый предприниматель. Глубина ассортимента – это количество разновидностей товара или услуги в пределах какой-либо одной категории (товарной группы), которые продает торговый предприниматель [1].

В ходе планирования ассортимента торговая фирма должна выбрать правильное сочетание торговых марок производителя, частных и общих торговых марок товаров, которые она собирается продавать. По причине быстрого количественного роста торговых марок в каждой товарной группе данная задача все усложняется. Торговые марки производителей (общенациональные торговые марки) производят и контролируют фирмы-производители. Как правило, эти торговые марки широко известны, имеют рекламную поддержку фирм-производителей (причем реклама иногда проводится даже до поступления товаров в продажу), требуют ограниченных вложений в маркетинг со стороны торговой фирмы и часто олицетворяют собой товары высочайшего качества. Такие торговые марки являются лидерами продаж во многих товарных категориях.

Торговая фирма должна определить, когда нужно создавать запасы каждого типа товара. Для новых товаров и услуг нужно решить, когда их выставлять и продавать в первый раз.

Чтобы правильно спланировать «расписание» для товара, необходимо учесть прогнозы и сезоны максимальных продаж, время оформления заказа и доставки товара, тип заказов (регулярные или специальные), скорость оборота запасов, размеры скидок и эффективность процедур управления запасами.

В управлении запасами закупаемых товаров важно определить оптимальную величину партии. Размер товарных запасов на предприятии обычно больше, чем потребность в них на текущий день. Чем больше партия закупаемых товаров, тем больше издержки по складированию. Поэтому величина издержек по об-

служиванию покупок в расчете на партию закупаемого товара может быть определена, рассчитана, и обычно, она бывает примерно одинаковой.

Проблема состоит в том, чтобы найти такую величину закупаемой партии, при которой сумма издержек по складированию и обслуживанию покупок товаров оказалась бы наименьшей.

При решении вопроса о том, когда и как часто следует закупать товар, торговая фирма должна учитывать также такой фактор, как «скидка с количества». Покупка товаров крупными партиями означает снижение затрат на единицу товара. Использование эффективных процедур управления запасами, таких как электронный обмен данными и планирование запасов методом «быстрого реагирования», также позволяет снизить затраты и время оформления заказа, в то же время повышая эффективность торговли [4].

И последний пункт планирования мерчендайзинга – это распределение товара. Торговая фирма, имеющая один магазин, должна решить, какое количество товаров разместить в торговом зале, какое – в складском помещении магазина, и стоит ли использовать склад. Если же речь идет о сети магазинов, то в этом случае необходимо решить, как распределять товары между магазинами. Для сетей (централизованных или децентрализованных) очень важно иметь четкий план распределения товаров по магазинам. Даже если группы товаров стандартизованы по всей сети, ассортимент в каждом магазине должен отражать особенности ситуации в каждом случае: количество и разнообразие постоянного контингента покупателей, размер и местоположение магазина (например, находится он в изолированном месте или в региональном торговом пассаже), климатические характеристики и другие факторы.

Таким образом, реализация плана мерчендайзинга способствует росту оборачиваемости товарных запасов и других оборотных активов, а также снижению издержек по их хранению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балакшин В.В. Стратегия повышения конкурентоспособности торгового предприятия. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2002.
2. Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
3. Голубков Е.И. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. М., 1995.
4. Каплан Р., Нортон Д. Организация ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2004.

СТИМУЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ КУРОРТНЫМ КОМПЛЕКСОМ

ВОЛОВА М.А.

*Пятигорский государственный лингвистический университет,
соискатель кафедры экономической теории,
357532, г.Пятигорск, Ставропольский край, пр. Калинина, 9.*

В статье рассматриваются основные особенности и противоречия в экономике санаторно-курортной сферой и предлагаются механизмы совершенствования стимулирования дальнейшего развития данной отрасли.

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс; стимулирование; ценообразование; градостроительное планирование; рекреационный потенциал; муниципальные унитарные предприятия; индикативно-плановая политика; землепользование

Коды классификатора JEL: L 83

Стимулирование развития курортным комплексом требует применения экономических методов разрешения сложившихся противоречий между субъектами хозяйствования и городами-курортами. Прежде всего, это означает идентификацию санаторно-курортных учреждений и субъектов курортной инфраструктуры в соответствии с правовым равенством форм собственности и утверждениями их многообразия.

Существование противоречий в санаторно-курортном комплексе состоит в том, что здравницы остаются объектами присвоения разных собственников, но, не будучи сами собственниками, наделены лишь «правом оперативного управления» и «полного хозяйственного ведения», становясь в то же самое время юридическими лицами. Это последнее обстоятельство в отношении структур, не являющимися ни собственниками, ни арендаторами, стало очевидной полумерой на пути к рыночным отношениям. Для отдельных предприятий право «хозяйственного ведения» означает, что они могут самостоятельно участвовать в гражданских правоотношениях, отвечать перед своими контрагентами по своим обязательствам, но только денежными

средствами, а не имуществом. Собственник (государство или профсоюзный орган) утверждает их уставы, определяет объемы и характер их правоспособности, назначает руководство учреждением.

При наделении правом «ведения» профсоюзов в отношении санаторно-курортных объектов, государство полностью отказалось от каких-либо дальнейших способов воздействия на их имущество, но в строгом смысле не сделало своего правопреемника собственником.

При переходе к рыночной экономике неопределенность экономического и правового статуса «ведение» и, соответственно, неопределенный тип экономических и правовых отношений стал одним из серьезных факторов, тормозящих развитие санаторно-курортных учреждений, принадлежащих профсоюзам. Теоретически оправданным могло бы быть решение вопроса посредством раздела имущества с учетом пропорций доли средств, вложенных в течение всего срока «ведения» профсоюзами, и первоначальной стоимости основных фондов, переданных им государством, за вычетом амортизационных отчислений за весь этот период. На практике были определены равные доли государства и профсоюзов, что не представляется бесспорно обоснованным. В результате, часть учреждений из федеральной собственности превратилась в государственную, став федеральной и наоборот. По нашему мнению, для стимулирования развития отрасли, скорее необходимо было бы изъять из профсоюзной собственности прежде всего объекты инфраструктуры курортов с сохранением их профиля, утверждения связи между экономическими интересами региона и городов-курортов, с одной стороны, и развитием курорта, с другой. Эта мера служила бы пополнению бюджета городов-курортов за счет рекреационного обслуживания и превращению курортов в один из главных источников средств.

Ситуация обостряется в связи с тем, что сложившаяся в дореформенный период организационно-экономическая структура рекреационной сферы, в основном отвечавшая требованиям огосударствленной, центрально управляемой экономики, оказалась непригодной для рыночных условий. Упорядочение экономических и организационных основ рекреационной сферы служило бы ее скорейшему вхождению в рыночные отношения, росту ее эффективности в рамках согласования экономических интересов территорий и хозяйствующих субъектов рекреационных регионов.

Как нам представляется, стимулирование развития курортов на уровне государства и упорядочение экономических и организационных отношений предполагает решение ряда крупных проблем. Центральной из них – реструктуризация курортов, изменение существующих экономических и правовых взаимоотношений, сложившихся в них отношений собственности, противоречащих идее согласования экономических интересов и стимулирования хозяйствующих субъектов.

Вероятно, для упорядочения сложившихся отношений должна быть выстроена вертикаль экономических отношений, в рамках которой ФНПР выступали бы в качестве собственников, территориальные объединения курортов – в качестве арендаторов, а сами здравницы – в качестве субарендаторов с той же полнотой ответственности по отношению к собственнику и региональному образованию.

В структуре государственных, в том числе и ведомственных здравниц, система отношений могла бы быть с преобладанием элементов непосредственных арендных отношений. Еще более последовательной формой организационно-экономических отношений является акционерная форма. Статус таких предприятий не вступает в противоречие с законодательством, соответствует реалиям рыночных отношений, дает возможность контрагентам реагировать, в соответствии с законом, в случае невыполнения платежных обязательств, не апеллируя к вышестоящим организациям. В таких условиях у трудовых коллективов, как собственников акций, возникает материальная заинтересованность в результатах функционирования здравниц.

Учреждения, относящиеся к профсоюзной собственности, рассматриваются как некоммерческие, что практически лишает или резко ограничивает их права осуществлять предпринимательскую деятельность. Как нам представляется, отнесение санаториев и других здравниц к некоммерческим организациям не согласовывается с требованиями жизненных реалий и включает их в разряд организаций совершенно другого типа. Так, к некоммерческим организациям обычно относят учреждения, объединения, общественные и религиозные организации, фонды и потребительские кооперативы, ни под одно из данных определений профсоюзные санатории не подпадают.

Между тем, спектр функций, выполняемых санаториями в их хозяйственно-финансовой деятельности, указывает на наличие признаков юридического лица: самостоятельное вступление в экономические отношения, организационное единство, постоянная жесткая организационно-экономическая структура, самостоятельная имущественная ответственность и относительная имущественная обособленность, которую, в отличие от экономической, можно именовать производственной самостоятельностью.

Исходя из вышеизложенного, выбор соответствующей организационной формы и модели должен зависеть от конкретных экономических условий каждой из рассмотренных структур в системе отношений собственности и их функционального назначения.

На наш взгляд, аренда – это форма деятельности, в рамках которой может осуществляться оказание лечебно-профилактических и медицинских услуг. Главные достоинства этой формы: адаптированность к рыночной экономике, признаком которой является экономическая свобода производителя (в нашем случае, рекреационных услуг); возможность самостоятельного определения внутренней структуры хозяйствующего субъекта и его целевых функций в рамках рекреационной целостности; свободное ценообразование с учетом собственных издержек и данных маркетинговых исследований; полное самофинансирование и ответственность за результаты хозяйствования, стимулирование членов коллектива в зависимости от результатов деятельности.

Нам представляется, что рыночно-трансформационные процессы в рекреационной сфере находятся лишь в самом своем начале. Их активизация и стимулирование предполагает глубокие экономические и организационные преобразования, в результате чего отношения собственности и другие формы присвоения стали бы адекватны решаемым задачам.

Предполагаемые преобразования с неизбежностью должны охватывать «вертикаль» и «горизонталь» экономических отношений, учитывая исторические формы и деформации в экономических отношениях, сложившиеся в недавнем прошлом.

Не вызывает сомнения то, что ценность и привлекательность лечебно-оздоровительных природных территорий и курортов зависит не только от природно-климатических условий, но и от уровня развития инфраструктуры, состояния материально-технической базы лечебно-оздоровительных учреждений, качества предоставляемых ими услуг.

Несомненный интерес для стимулирования в управлении санаторно-курортной отраслью представляет изучение различных факторов, оказывающих непосредственное влияние на состояние дел в этой области, и не только отношения собственности, а также отношения землепользования, финансовые отношения лечебно-оздоровительных учреждений и санаториев с органами государственной власти и пользователями, предоставляемых ими услуг. Их изучение и всесторонний анализ поможет стимулированию развития курортов, разработке комплексной программы развития, решению вопросов пополнения бюджета за счет оживления экономической активности на их территории.

В части стимулирования в сфере использования земель особо охраняемых природных территорий, следует выделить отношения между уровнями власти в РФ и между органами государственной власти, и субъектами предпринимательской деятельности, предприятиями, организациями, учреждениями, в части передачи земли в собственность и определения правил землепользования.

Отношения по использованию и охране земель в Российской Федерации, имущественные отношения по владению, пользованию и распоряжению землей, разграничение государственной собственности на землю между уровнями власти в РФ регулируется земельным и градостроительным законодательством, отдельными федеральными законами и принятыми в соответствии с ними нормативно-правовыми актами. С принятием Федерального закона «О разграничении государственной собственности на землю» была окончательно сформирована нормативно-правовая база, регулирующая разграничение предметов ведения между уровнями государственной власти.

Поскольку курортные города являются в какой-то мере центрами предпринимательской деятельности, именно городам должно быть уделено особое внимание в части предоставления земель в собственность, их охраны и рационального использования. Причем, следует заострить внимание на необходимости стимулирования управления этой областью на региональном и местном уровнях. Необходимо принятие нормативных актов, придающих определенный статус землям, имеющим рекреационное значение, регламентирующим особый порядок их использования и охраны.

Так как в соответствии с Земельным кодексом, курорты относятся к землям, ограниченным в обороте, в градостроительной документации для них должен быть предусмотрен особый порядок хозяйствования, землепользования и застройки, путем введения специальных стандартов, нормативов и правил.

При разработке градостроительной документации о градостроительном планировании развития территорий, в виде территориальных комплексных схем градостроительного планирования развития территорий должны быть разработаны схемы зонирования, что для стимулирования развития курортного региона имеет особо важное значение. Правильное определение зон особо охраняемых природных территорий, в том числе, округов санитарной охраны должно способствовать рациональному природопользованию в пределах курортной территории, предотвращению загрязнения и чрезмерной концентрации населения.

При разработке федеральных целевых программ, целевых программ субъектов РФ, местных целевых программ и программ стимулирования социально-экономического развития территорий РФ, территорий субъектов РФ и территорий муниципальных образований в них должны быть учтены градостроительные требования в части:

- соответствия мероприятий, указанных в данных программах основным направлениям государственной политики в области градостроительства, в том числе, в области развития инженерной, транспортной и социальной инфраструктур;
- адекватности развития экономики комплексному развитию регионов и поселений;
- сохранения территорий объектов историко-культурного и природного наследия и недопущения изъятия земель, занятых особо охраняемыми объектами для осуществления хозяйственной деятельности;
- определения мер государственной политики в целях расширения социальных, экономических и экологических проблем территорий и поселений;
- разработки градостроительной документации о градостроительном планировании развития соответствующих территорий и поселений.

Однако, основную ценность курортов, безусловно, представляет ресурсно-минеральная база, от рационального использования которой зависит эффективность курортной и рекреационной деятельности. Исследование санаторно-курортного потенциала и стимулирование его рационального использования является наиболее перспективным научным направлением, так как позволит увеличить спектр предлагаемых услуг, будет способствовать рациональному использованию природных лечебных ресурсов и, в конечном итоге, оживлению экономики, сохранению здоровья нации.

Стратегия стимулирования в управлении природопользованием в рекреационных регионах направлена прежде всего на извлечение полезных свойств природной среды для лечебно-оздоровительных, туристических и иных целей, что требует соблюдения таких принципов природопользования, которые обеспечивали бы возможность для эффективной курортно-рекреационной деятельности не только нынешнему, но и грядущим поколениям. Поэтому развитие системы стимулирования в управлении природопользованием должно строиться на стыке антропологического и биоцентрического подходов к решению проблем взаимоотношения общества и природы.

Борьба с загрязнением окружающей среды в результате хозяйственной и бытовой деятельности является вопросом первостепенной важности, связанным с возможностью на практике осуществить стимулирование в управлении на основе принципа устойчивого развития. Общие тенденции современного развития экономики в России и в мире создают впечатление, что загрязнение непрерывно растет и не знает границ городов, регионов, стран [2, с.130]. Помимо учета рекреационного потенциала и стимулирования его рационального использования, одной из основных задач стимулирования в управлении курортной сферой является увеличение рентабельности санаторно-курортных организаций, которая может быть повышена за счет создания инвестиционной привлекательности рекреационному региону, что позволит аккумулировать дополнительные средства, как в руках государства, так и в руках лечебно-профилактических учреждений и использовать их на развитие инфраструктуры курортов.

Стимулирование субъектов инвестиционных отношений осуществляется посредством двух различных, но равноправных и одинаково необходимых для обеспечения экономического роста методов: рыночного и государственного. Государственные методы стимулирования субъектов инвестирования подразделяются на прямые (в рамках государственной собственности: воздействие на государственные и муниципальные унитарные предприятия, учреждения, акционерные общества с долей государства в уставном капитале, а также субсидии, дотации, субвенции) и косвенные (в рамках воздействия на частную собственность: через механизм инвестиционной политики, директивные ограничения, а также кредитно-денежную, налогово-бюджетную и индикативно-плановую политику). При этом государство в процессе стимулирования субъектов инвестирования должно обеспечить механизм сглаживания противоречий, возникающих в отношениях между участниками процесса движения инвестиций, реализации и согласования их интересов, с целью достижения непрерывного роста реальных инвестиций в экономику.

Ценовая политика санаториев – это один из основных показателей, влияющих на загрузку курортного комплекса, продолжительность отдыха и привлекательность для потенциальных потребителей, предоставляемых ими услуг. Ценообразование в санаторно-курортной сфере происходит по затратному принципу, использование которого неприемлемо в условиях недостаточной наполняемости курортов, когда постоянные издержки, определяемые затратами на здания и оборудование, зарплату управляющим переносятся на сокращающееся число рекреантов, повышая цену путевок. В результате этой и ряда других причин, рост цен на путевки в течение последнего десятилетия был в 3–5 раз выше общего увеличения индекса потребительских цен в стране. Возникла противоречивая ситуация, когда рост цен на курортные услуги вел к сокращению наполняемости здравниц, а это, в свою очередь, приводило к росту цен на каждую из сократившегося числа путевок. В этой ситуации есть смысл отказаться от включения в цену путевок части постоянных издержек, ориентироваться не на максимальную, а на минимально достаточную прибыль [1, с. 35–36].

Организация лечения всегда являлась сильной стороной здравниц, ее основу в настоящее время составляют отраслевые стандарты санаторно-курортного лечения. Предоставление входящих в путевку услуг питания рассматривается как составная часть лечения, строится в соответствии с физиологическими потребностями организма. Организация досуга рассматривается как вспомогательный компонент общей оздоровительной программы и финансируется по минимальным нормам.

Для стимулирования устойчивого социально-экономического развития курортов, улучшения эколого-санитарной обстановки, сохранения и рационального использования природных лечебных ресурсов, развития санаторно-курортного комплекса система управления должна обеспечивать эффективное исполнение основных функций:

- координация действий федеральных ведомств, органов местного самоуправления и санаторно-курортных учреждений на территории региона;
- регулирование вопросов землепользования и строительства, а также функционирования санаторно-курортного комплекса в целом на территории региона;
- контроль за использованием и охраной вод, земель, лесов, недр, атмосферного воздуха и животного мира на территории региона;
- развитие и продвижение санаторно-курортного потенциала территории.

В рамках этих направлений необходимо завершить формирование законодательной базы функционирования санаторно-курортной сферы, обеспечить стабильную финансовую поддержку развития санаторно-курортной инфраструктуры, наладить межбюджетные отношения.

1. Гершкович Б.Я., Михайленко В.И., Михайленко А.В., Довгоцько Н.А., Поволоцкая Н.П., Слепаков С.С. Устойчивое развитие Всероссийского курорта Кавказские Минеральные Воды: вопросы экономики и экологии / Под общей редакцией Б.Я. Гершковича. Научное издание. Пятигорск: ПГЛУ, 2005.
2. Вопросы реализации стратегии развития курортного региона Кавказских Минеральных Вод / Под общей редакцией Б.Я. Гершковича. Научное издание. Пятигорск: ПГЛУ, 2007.

АУТСОРСИНГ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ И БИЗНЕС-ГРУПП

ХМЕЛЬНИЦКИЙ К.С.

*Южно-Российский государственный технический университет (НПИ),
г. Новочеркасск, аспирант, e-mail: ru9shift@yandex.ru.*

Рассмотрены подходы к управлению развитием производственных систем предприятий на основе аутсорсинга и углубления специализации производств, предложены методы планирования, основанные на этом.

Ключевые слова: производственная система; развитие предприятия; бизнес-группа; планирование

Коды классификатора JEL: L16, L17

На многих российских промышленных предприятиях в последнее десятилетие проводились мероприятия по разделению производственных структур, созданию дочерних предприятий, аутсорсингу [3]. Последнее весьма характерно для западных машиностроительных и металлургических фирм, которые, как правило, вообще не имеют вспомогательных и многих специализированных производств, а приобретают заготовки, инструмент, услуги по ремонту, транспорту и прочее у сторонних организаций. Это, в числе прочего, стало причиной роста числа малых предприятий в производственной сфере.

Причиной таких процессов в России стали, во-первых, сокращение объемов производства на многих предприятиях, изменения форм собственности, кризисные явления на соответствующих рынках и другие процессы, связанные с системным кризисом российской экономики конца двадцатого века, во-вторых – современные тенденции развития экономических систем.

В современном мире происходит переход к экономике, основанной на технологиях нового информационного обслуживания, переход от преимущественного управления осязаемыми активами к управлению интеллектуальными ресурсами, от связей через собственность – к созданию альянсов и интегрированных компаний. Успешность такой перестройки бизнеса становится условием конкурентоспособности отдельных предприятий и корпораций. Например, развивающейся формой рыночного взаимодействия хозяйствующих субъектов является сетевая форма организации. Она существует наряду с другими организационными формами и представляет иной механизм координации, отличный как от иерархического (внутрифирменного), так и от чисто рыночного. В современной экономике России сетевая форма организации бизнеса становится одним из перспективных направлений развития предприятий. Интенсивный рост сетевых организаций в экономике актуализирует изучение феномена новой формы организации бизнеса и в большей степени механизмов управления в сети. Сети, включающие множество координационных механизмов – от неформальной коммуникации до межфирменных информационно-плановых систем (альянсов) и сложных интеграционных структур (совместных предприятий и франчайзинговых отношений) все еще остаются малоизученными с точки зрения разработки правил управления их элементами.

В свете вышеизложенного необходимо по-новому рассматривать интегративные качества экономических систем. В работе Ю.М.Солдака [9], выполненной в начале девяностых годов, говорится: «... Интегративные качества присущи системе в целом, но не свойственны ни одному из ее элементов в отдельности. Отдельное рабочее место, участок, даже цех, не могут выпустить окончательно готовую сложную продукцию. Ее может выпустить предприятие, производящее все необходимые производства, обеспечивающие подсистемы, лаборатории, испытательные полигоны и т.д...». Как показал Е.Б.Колбачев [5], в нынешних условиях интегративные качества, объединяющие различные производственные системы на принципах горизонтальной интеграции, проявляются через действие информационных, а не административных связей.

В качестве элементарной структурной единицы в этом случае может рассматриваться экономически минимальная производственная система – производственная система минимального размера для которой стоимость бизнеса может быть рассчитана на основе доходного подхода [5]. На базе экономически минимальной производственной системы (ЭМПС) может быть создано юридическое лицо, а границы производственной системы, соответственно, становятся границами имущественного комплекса, принадлежащего определенному владельцу. В качестве модельной можно рассматривать ситуацию, когда все производство какого-либо изделия будет состоять из элементов производственного процесса, выполняемых отдельными юридическими лицами, каждое из которых имеет свою ЭМПС. В современных условиях это теоретически возможно в результате разукрупнения предприятий, создания структур холдингового типа, сдачи отдельных производственных систем в аренду, создания сетевых предприятий и т.п.

Решение вопросов о конфигурации производственного процесса должно основываться на построении экономически оптимальных бизнес-единиц и бизнес-процессов. Использование при этом инструментария ЭМПС позволяет, во-первых, выработать экономически обоснованную систему формирования бизнес-процессов и стратегических бизнес-единиц, во-вторых выработать методическую основу для реструктуризации действующих предприятий, в том числе – в ходе осуществления антикризисных процедур, способствующих обеспечению их организационно-экономической устойчивости.

Для осуществления таких процедур необходимо создание методической базы для оценки целесообразной степени самостоятельности производственной системы, возможностей выделения ее в самостоятельное юридическое лицо; определения целесообразной формы интеграции отдельных производственных систем между собой; создания межкорпоративных производственных систем.

В качестве такой базы может служить разрабатываемая в работах Х.Ю. Варнеке теория «фрактальной фабрики» – производственной системы корпоративного уровня, состоящей из структурных единиц – фракталов. Фрактал – это самостоятельно действующая структурная единица предприятия, цели и достижения которого поддаются однозначному определению [2]. Фрактальные производственные системы – это самоорганизованные структурные единицы, для которых характерны: оперативность (последовательность операций оптимально организуется с помощью соответствующих методов) и собственная тактика и стратегия (в динамичном процессе фракталы сами ставят и формулируют свои задачи, а также заботятся о внутренних и внешних отношениях). Фракталы могут преобразовываться, возникать вновь и распадаться. Фракталы представляют собой ПС, ориентированные на будущее. Таким образом общими признаками фракталов являются: подобие; самоорганизация; самооптимизация; целевая ориентация; динамика; способность всех подразделений и всех до единого сотрудников к предпринимательскому мышлению и деятельности.

Подобие фракталов предусматривает различия между ними: во фрактальной геометрии всегда имеются лишь похожие структуры, но никогда не бывает одинаковых. Из-за многообразия возможных решений отдельных проблем фракталы, имеющие идентичные цели, а также входные и выходные параметры, могут быть по-разному структурированы внутри единой производственной системе.

В дальнейшем фрактал не обязательно должен оставаться в составе предприятия, он может стать полностью самостоятельным. Таким образом возникают тесно связанные друг с другом предприятия, которые мы воспринимаем в качестве фракталов, входящих в состав сетевой организации.

Самоорганизация на «фрактальной фабрике» распространяется как на оперативно-тактический, так и стратегический уровни. Можно утверждать, что любой фрактал должен представлять собой инновационно ориентированную производственную систему, теория создания которых была разработана в ряде известных работ [5, 1, 6]. Очевидно, что при управлении фрактальной системой микроэкономического уровня (уровень предприятия; внутрикорпоративный уровень, вплоть до уровня ЭМПС) роль организации системы существенно преобладает над ролью самоорганизации. Однако управленческие воздействия на неё должны быть адекватными тенденциям изменений в самоорганизующейся макроэкономической системе и методологически соответствовать представлению эволюционизма с позиций синергетики. Из этого следует вывод о том, что глобальные цели предприятия необходимо реализовывать в фрактальных системах локально.

Образование фрактальных систем внутри предприятия – подход, дающий возможность действовать фракталам в условиях, приближенных к рыночным, в которых функционирует предприятие в целом, а также быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию. В предельных случаях это приводит к правовой самостоятельности фракталов, и, следовательно, к организационному распаду корпорации. На практике такое явление наблюдается в крупных конгломератах, возникших в результате диверсификации или приобретения и других интеграционных группировках [6]. Переход к децентрализованным принципам организации и управления – единственная возможность вывести такой неуправляемый конгломерат на путь устойчивого функционирования.

Фрактальные признаки будут по-разному проявляться в экономически минимальных производственных системах и системах аналогичного масштаба, но имеющих в своем составе ЭМПС. Эти различия объясняются наличием у последних собственной структуры образованной экономически минимальными системами. Производственные системы с высокой степенью развития фрактальных признаков наиболее перспективны с точки зрения выделения в самостоятельные хозяйствующие субъекты (вплоть до отделения в процессе аутсорсинга).

Рассмотрим сущность аутсорсинга как организационной процедуры. Его исследованиям посвящен ряд работ, отечественных [4, 8, 11] и зарубежных [12, 13] работ. Многие авторы рассматривают аутсорсинг как средство снижения технологических и финансовых рисков [8]. В некоторых работах рассматривается позитивная экономика в результате аутсорсинга. Так А.М. Яновский [11] утверждает, что аутсорсинг позволяет субъекту предпринимательской деятельности заниматься главными (приоритетными) проблемами, а решение остальных (второстепенных) поручить субподрядчикам. По мнению этого же автора узкоспециализированные субподрядчики, как правило, осуществляют порученные им функции более квалифицированно и по более низкой цене. На наш взгляд такое утверждение излишне категорично и вопрос передачи отдельных функций субподрядчикам (как и выделение отдельных производственных систем в юридически самостоятельные) требует комплексного рассмотрения.

Интересен, на наш взгляд, подход [4], основанный на том, что задача проведения аутсорсинга возникает как следствие дилеммы, встающей перед предприятиями: продвижение товаров или услуг на рынок возможно либо за счет увеличения качества либо снижения цены. Анализ отечественного опыта показывает, что существует третья ситуация, в которой предприятие ставит перед собой цель увеличения организационно-экономической устойчивости, не определяя при этом «сбытового» приоритета.

Отсутствие эффективного экономического инструментария позволяет объяснить многие неудачи в создании новых самостоятельных предприятий путем дезинтеграции крупных производственных систем корпоративного уровня, имевшие место в российской промышленности. Стал «хрестоматийным» примером этого негативный опыт создания самостоятельных предприятий на базе цехов и участков ОАО «Новочеркасский электровозостроительный завод» в 1993–94 г.г. [7], где сразу после его акционирования в 1993 году из 29 цехов общей сложности было организовано 20 предприятий. Из них лишь 3 к 2002 году

сохранили свой статус. Для этих предприятий впоследствии была сделана оценка их фрактальных свойств [5], которая показала, что именно уцелевшие малые предприятия имели определённый уровень фрактальности. Остальные практически не обладали фрактальными свойствами. Это в полной мере объясняет последующие результаты их деятельности.

Очевидно, что аутсорсинг не должен являться самоцелью модернизации производства. Он уместен лишь в том случае, когда передача отдельных функций внешним подрядчикам приводит, в конечном счете к увеличению фундаментальной стоимости бизнеса предприятия. При этом необходимо принимать во внимание перспективы функционирования производственных систем выделяемых из состава предприятия. Логика действий различается в случае предполагаемого размещения заказов, связанных с выполнением рассматриваемых функций, на выделяемом предприятии или у других подрядчиков (в т.ч. на конкурсной основе). Функционирование образованных в результате аутсорсинга предприятий (подавляющее большинство из которых будут относиться к категории малых) окажется эффективным лишь в случае создания конкурентной среды, в которой им придется действовать. Создание этой среды, на наш взгляд, должно осуществляться при участии органов государственного и муниципального управления. Кроме того, представляется перспективным создание межкорпоративных инновационно ориентированных производственных систем путём объединения подвергнутых аутсорсингу производственных систем. Последнее наиболее перспективно в условиях холдингов и других интеграционных структур, создаваемых в настоящее время в российской промышленности.

В работах по оценке инвестиций рекомендуется оценивать целесообразность осуществления инвестиционных проектов в соответствии со стратегией предприятия, ориентированной на специализацию или на диверсификацию производства.

Как правило, выбор стратегии, связанной с углублением специализации производства вынуждает к проведению мероприятий по организационному выделению непрофильных производств и осуществлению аутсорсинга.

Поэтому представляется целесообразным интегрировать разработку инвестиционных программ с разработкой мероприятий по реструктуризации производства и аутсорсингу. Для этого может быть реализован комплекс специальных аналитических и оргпроектных мероприятий. При этом этапу обоснования мероприятий по технической модернизации предшествует этап оценки вариантов реструктуризации направлений и видов бизнеса. Его осуществление наиболее целесообразно с использованием механизма оценки фрактальных свойств производственных систем, подробно описанного выше.

Обоснование мероприятий по технической модернизации целесообразно осуществлять на основе оценки степени их влияния на стоимость бизнеса компании и на обеспечение её устойчивости. В качестве косвенного показателя устойчивости системы может служить показатель условной энтропии, применённый впервые для этих целей в известных работах [7], а в качестве показателя прироста стоимости бизнеса в результате мероприятий – интегральный показатель стоимости бизнеса, впервые предложенный в работах Г.И. Сычёвой [10].

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев Д.Ф. Организационно-экономическое обеспечение венчурного инвестирования в высокотехнологичные разработки. / Дисс. на соиск. уч. степ. к.э.н. Новочеркасск: ЮРГТУ(НПИ), 2005.
2. Варнеке Х.-Ю. Революция в предпринимательской культуре /Пер. с нем. М.: Наука, 1999. 280 с.
3. Доброчеев О.В. Конец эпохи «мира экономики», глобализация и естественная социальная эволюция // Глобальный мир: Сб. ст. Вып. 2. М.: Новый век, 2001. С. 5–48.
4. Кадыев Т. Аутсорсинг и развитие компании: Особенности аутсорсинга на различных фазах развития компании // Управление в России: отказ от иллюзий: 6-я ежегодная конф. по управлению. СПб, 23–24 нояб., 2002. С. 101–103.
5. Колбачев Е. Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2003. 496 с.
6. Колбачев Е.Б., Барышова Ю.Н. Проблемы «догоняющего развития» в отечественных корпорациях. // Глобализация экономики и российские производственные предприятия: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф., г. Новочеркасск, 10 фев. 2007 г. / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). Новочеркасск: ЮРГТУ, 2006.
7. Колбачев Е.Б., Туников В.А. Организационно-экономические проблемы устойчивого функционирования производственных систем в машиностроении. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2003. 246 с.
8. Максимчук Е.В. Снижение технологических и финансовых рисков производственных предприятий путем аутсорсинга: Междунар. науч.-практ. конф.-шк.-семинар молодых ученых, аспирантов и докторантов, посвященная памяти В.Г.Шухова. Белгород: Изд-во БелГТАСМ, 1999. С. 169–171.
9. Солдак Ю.М. Динамика производства и ее организационное обеспечение. М., Вопросы радиоэлектроники. Серия ОВР. Вып. 12, 1991. 38 с.
10. Сычева Г.И., Сычев В.А. Комплексная оценка стоимости промышленного предприятия // Научная мысль Кавказа. 2002. Прил. № 3. С. 33–43.
11. Яновский А.М. Аутсорсинг способствует успеху предпринимательской деятельности // СТИН. 1997. № 9. С. 23.
12. Lamberts M., Girzenia K., Langhorst P. Prinzipien dynamischen Organisation // ZFB, 2000, № 9. С. 19–21.
13. Walter-Klaus E. Wider das Chaos. // Off. Manag., 1999, № 2. С. 45–46.

СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ РЫНОК АВТОМОБИЛЕЙ:
СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ХОДЧЕНКО С.С.

ЮФУ, аспирант кафедры МЭМО экономического факультета, e-mail: hodchenko@bk.ru.

В статье исследуются основные тенденции и показатели развития российского автомобильного рынка, анализируются элементы структуры его предложения и выявляются современные особенности функционирования.

Ключевые слова: автомобильный рынок; автопроизводитель; промышленная сборка; российский автопарк; рынок поддержанных автомобилей

Коды классификатора JEL: F 23, F 14, L 62, L 11

Современный мировой автомобильный рынок существует в условиях избыточного предложения, насыщающегося спроса и сильнейшей конкуренции. Российская автомобильная промышленность в процессе интеграции в мировое хозяйство также испытывает все сложности современной ситуации и поставлена в жесткие рамки конкурентной борьбы, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Россия в 2007 году с объемом производства автомобилей 1 660 120 шт. занимает 13 место среди ведущих автопроизводителей мира, опережая Италию, Турцию, Чехию и ряд других государств.

Из общего числа произведенных автотранспортных средств на легковые автомобили приходится более 75%. Доля грузовых автомобилей, в общем объеме производства, составляет немногим более 17%, а на автобусы приходится всего 5% от объемов производства автомобильной техники в России [1].

По оценкам одного из ведущих международных консалтинговых агентств PricewaterhouseCooper на сегодняшний день российский автомобильный рынок демонстрирует выдающиеся успехи, привлекая к себе внимание почти всех лидеров автопроизводства, открывающих на территории страны свои представительства и создающих здесь свои производственные предприятия. К 2015 году производство автомобилей в России может достигнуть 3,2 млн. штук в год. В мировом контексте Россия приобретает все большую значимость. Так, в период с 2007 по 2015 годы вклад России в общемировой рост производства автомобилей составит 12%, тогда как Бразилия займет 6%, Индия 15%, Китай 31%. А в приросте мировых продаж до 2015 года доля России составит около 20% в количественном выражении [9, 10].

Емкость российского рынка в денежном выражении растет сейчас быстрее, чем в количественном. По оценке специалистов, суммарный объем российского рынка легковых автомобилей в 2007 году составил \$53,4 млрд, что на 57% больше по сравнению с 2006 годом, когда на покупку автомобилей было потрачено 34 млрд., и более чем в три раза больше показателя 2004 года (16,8 млрд.). На покупку автомобилей в текущем 2008 году россияне потратят примерно 72–75 млрд. USD, против 54 млрд. USD годом ранее.

Начиная с 2000 года, объем российского рынка вырос примерно в 10 раз. За это время общая картина рынка легковых автомобилей практически полностью поменялась: если в 2000 году лидерами были отечественные автомобили, то в 2007 году первенство закрепилось за иномарками, причем импортной, а не российской сборки. Справедливости ради нужно отметить постоянное увеличение доли иномарок, собранных в России, которые через несколько лет могут выйти на первый план, опередив машины, собираемые за границей [4, 10].

В России в 2006 г. было продано 2 060 000 шт. автомобилей, что на 20% больше предыдущего года. Продажи иностранных моделей выросли до 280 000 шт., что почти в 2 раза больше, чем в 2005 г., продажа импортируемых новых автомобилей достигла 720 000 шт., что на 76% превышает показатель 2005 года. В денежном выражении продажи российских автомобилей оцениваются в 5,8 млрд. долларов, а продажа автомобилей иностранного производства – \$4,4 млрд., импорт новых автомобилей составил \$18,2 млрд., продажи поддержанных иностранных автомобилей соответствовали цифре \$3,6 млрд. [10] Данные результаты поднимают российский рынок к уровню ведущих европейских автомобильных рынков, таких как, например, Италия, Франция, Великобритания. По оценкам экспертов PricewaterhouseCooper Россия к 2010 году может занять лидирующее место в Европе по емкости автомобильного рынка.

Однако, уже по результатам первой половины 2008 года российский автомобильный рынок обогнал немецкий по объему продаж в количественном выражении, став крупнейшим в Европе. Так, по данным национальной автомобильной федерации Германии в первом полугодии 2008 года было зарегистрировано 1,63 млн автомобилей по сравнению с 1,645 млн автомобилей в России. К концу года в России ожидают объема продаж в 3,6 млн автомобилей (в Германии в прошлом году было 3,2 млн с отрицательной динамикой роста). Своего пика российский авторынок достигнет в 2014 году, считают в PWC, после чего начнется планомерное снижение (Рис. 1).

Всего за шесть месяцев 2008 года в России было продано 1 млн 645 тысяч новых автомобилей. Из них российские автомобили составили 380 тысяч (+27% по сравнению аналогичным периодом прошлого года), иномарки российского производства – 290 тысяч (+41%), новые импортные иномарки – 785 тысяч (+54%),

поддержанные импортные иномарки – 190 тысяч (+27%). Таким образом, только в первом полугодии было продано более миллиона новых иномарок. В денежном выражении автомобильный рынок вырос на 64% и составил 33,8 млрд. долларов США [9].

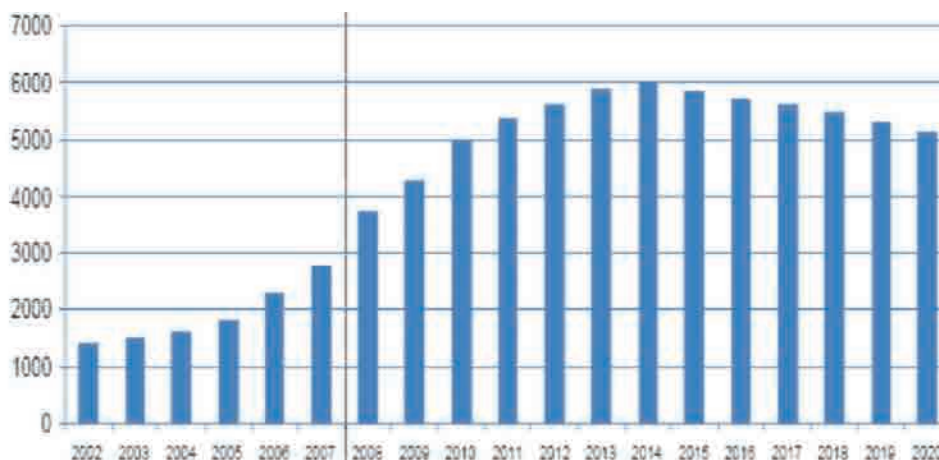


Рис. 1. Объем продаж на российском автомобильном рынке (прогноз до 2020 года), тыс. шт. [10].

Одним из главных факторов, обеспечивших столь бурный рост российского рынка, стал существенный приток кредитных денег и выход на авторынок банковских учреждений. Активное вложение банками своих финансовых ресурсов в авторынок привело к значительному снижению кредитных ставок, упрощению условий получения кредитов и активному росту продаж иномарок. Сейчас уже практически каждый второй новый автомобиль в России продается с использованием кредитных схем [1, 3]. А это примерно 750 тысяч штук на сумму порядка 9 млрд. долларов США [2]. По прогнозам, в дальнейшем, этот сегмент рынка будет развиваться не менее быстрыми темпами.

За период с конца 90-х гг. XX века парк легковых автомобилей в России увеличился почти в три раза, емкость рынка в количественном выражении выросла в два раза, а в денежном выражении (USD) – в четыре раза. С 2000 по 2007 гг. автомобильный парк России увеличился более чем на 44% и оценивается в настоящее время в 29,4 млн. автомобилей (рис. 2).

Парк иномарок в России начал активно формироваться лишь в последние несколько лет, демонстрируя при этом достаточно быстрые темпы роста. Так, в начале 2000 года в российском автопарке было всего 3 млн. иномарок, а их доля от общего числа легковых машин составляла менее 15%. К началу 2006 года число иномарок выросло до 5,5 млн. единиц. Рекордный рост парка иномарок в 21,2% (1168 тыс. шт.) в течение 2006 года привел к тому, что к началу 2007 года на учете в ГИБДД РФ стояло уже почти 7 млн. иностранных машин [6]. К концу 2007 года в России насчитывалось уже 8,4 млн. легковых автомобилей иностранных марок. При этом, доля иномарок в российском автопарке увеличилась с 26% в начале года до 28,6% к концу. К середине 2008 года парк легковых иномарок в России вырос до 10 млн. единиц. При этом общее число зарегистрированных в нашей стране легковых автомобилей превысило 30 млн.шт. То есть, теперь каждый третий автолюбитель имеет в своей собственности иностранный автомобиль.

Прирост новых автомобилей идет значительно более быстрыми темпами, нежели выбраковка (снятие с учета по состоянию непригодному для дальнейшей эксплуатации) старых. Соответственно, достаточно быстро меняется и возрастная структура парка.

Исходя из приведенных выше данных, российский автомобильный рынок возможно структурировать, проанализировав более подробно предложение.

Совокупное предложение на российском рынке легковых автомобилей формируется, как в большинстве других стран, из автомобилей отечественных марок, произведенных на российских автозаводах; российских и иностранных марок, произведенных (собранных) с участием иностранных производителей; и импортированных на внутренний рынок из других стран (Рис. 3, 4).

Россия становится все более привлекательной для автопроизводителей: растут квоты, открываются заводы, российские премьеры новых автомобилей все чаще совпадают с мировыми. Для фирмы Toyota наша страна – самый крупный рынок в Европе, а для Mitsubishi – второй по величине рыночный плацдарм после родной Японии.

При анализе российского рынка новых автомобилей целесообразно рассмотреть его структуру с точки зрения представленных на нем автомобильных марок, реализуемых официальными дилерами. В абсолютном значении на российском рынке новых автомобилей по-прежнему лидируют автомобили марки Лада – на них приходится 29% рынка новых машин. В 2007 г. на российском рынке было продано 683 817 автомобилей, что на 4,5% выше, чем в предыдущем году. Несмотря на такой незначительный рост – это серьезный прогресс для компании, поскольку такой рост она продемонстрировала впервые за долгое время.

Вдобавок 107 тыс. машин поставлено на экспорт и 112 тыс. машинокомплектов – сборочным предприятиям в России и за рубежом.

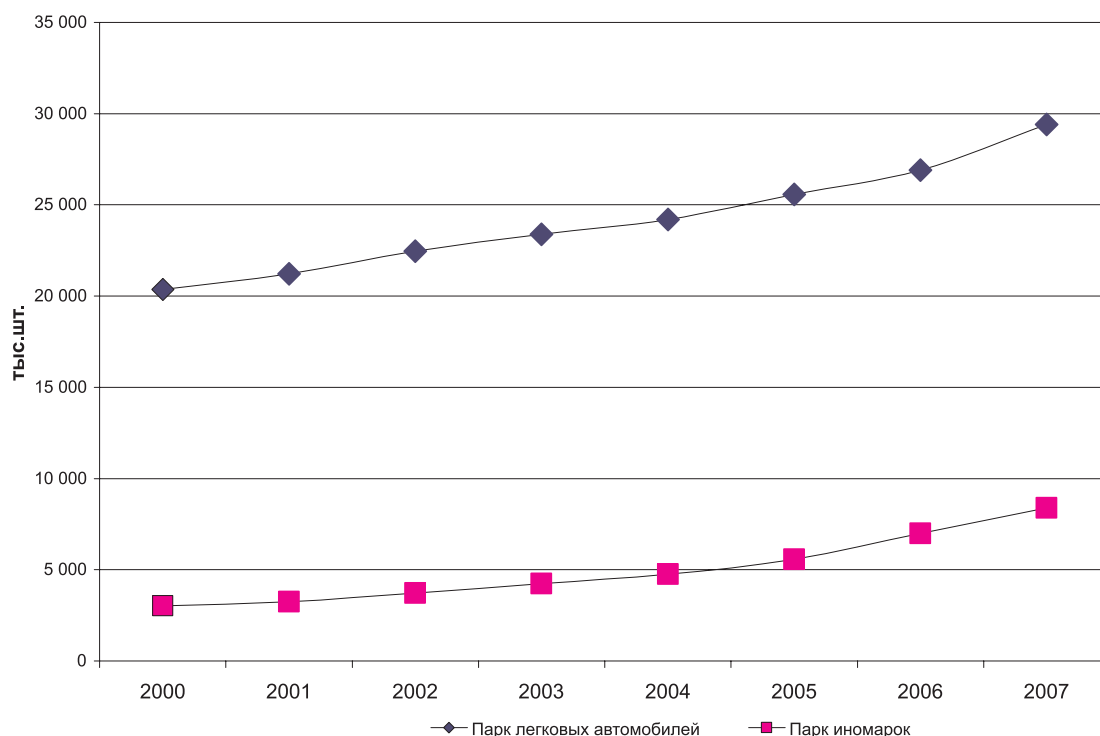


Рис. 2. Изменение парка легковых автомобилей в России в 2000–2006 гг.

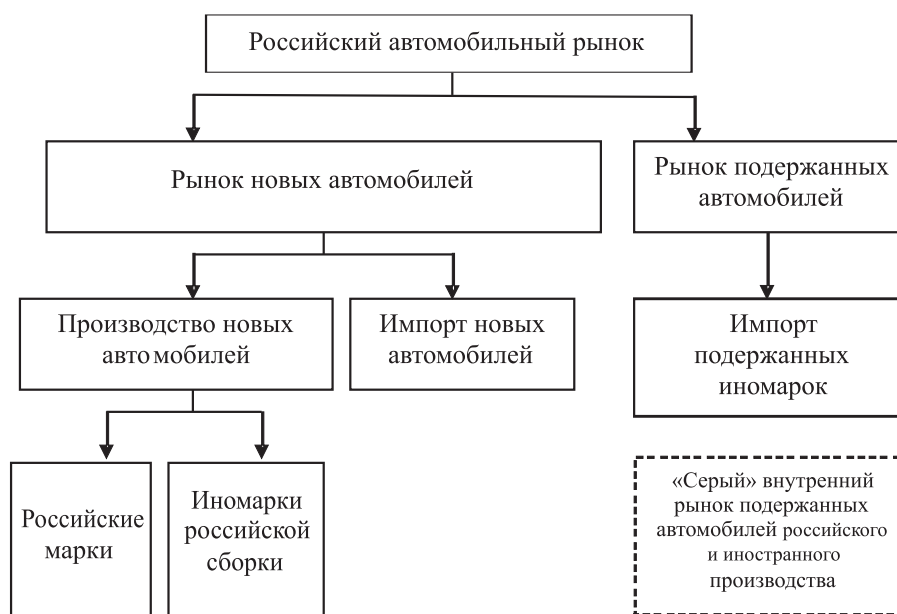


Рис. 3. Структура российского автомобильного рынка

Однако, в целом доля этой марки на российском рынке год от года падает. К тому же, и другие отечественные компании испытывают перманентные трудности. Так, ГАЗ на 20% сократил производство Волг, а Ока находится в стадии полного сворачивания производства.

Иномарки продолжают свое наступление на российский рынок. Объем продаж машин российской сборки вырос на 59,5%, но импорт вырос еще сильнее – на 64%. В среднем продажи иностранных марок выросли в полтора раза – ухудшили свои результаты только Citroën, Chrysler и Bentley.

Сегодня за лидерство среди иномарок на российском рынке соперничают концерны GM (10,9% рынка новых автомобилей) и Ford (10,7%). Далее идут альянсы Renault-Nissan (9,3%), Kia-Hyundai (9,1%), а замыкает пятерку лидеров Toyota (6,6%). Самые успешные бренды, преодолевшие 150-тысячный рубеж, – Chevrolet и Ford. Рост продаж автомобилей Toyota (третье место среди иномарок), Mitsubishi, Nissan и Mazda заметно сдерживают квоты. А вот успех марок Hyundai, Renault, Kia и Daewoo обеспечен только благодаря

нескольким моделям.

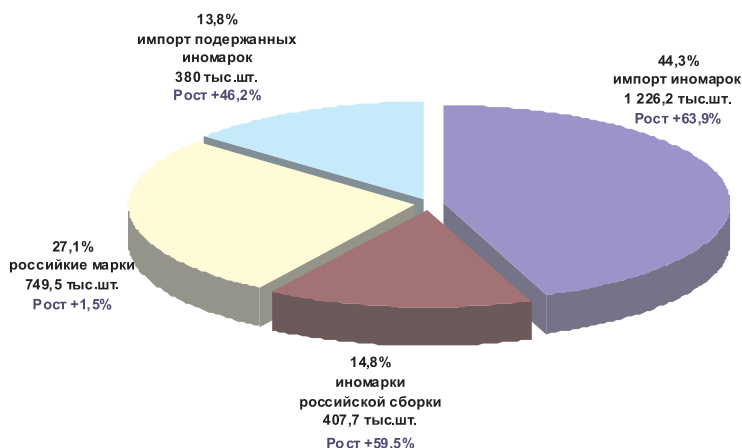


Рис. 4. Структура автомобильного рынка России в 2007 г. в сравнении с 2006 г. [5, с. 15]

Что касается производителей из КНР, которые уже второй год присутствуют на рынке России и обещают наводнить ее дешевыми моделями, то их успехи пока довольно скромные – за прошедший 2007 г. в России официальными дилерами продано около 57 тысяч легковых автомобилей китайских марок (2,4% рынка новых машин), хотя общее увеличение продаж в 2,5 раза все-таки впечатляет.

Анализируя российский автомобильный рынок, необходимо обратить внимание и на рынок поддержанных автомобилей, который играет важную роль при формировании спроса и предложения. Импорт поддержанных автомобилей в 2007 г. в Россию составил 380 тыс. шт., что на 46,2% выше, чем в 2006 г. На сегодняшний день рынок поддержанных автомобилей является практически «черным ящиком» – точное количество автомобилей, проданных по системе «из рук в руки», на рынках или посредством фирм-перевозчиков, неизвестно. Эксперты оценивают российский рынок поддержанных автомобилей в 2007 г. в \$6,7–8,5 млрд, включая российские машины. Рынок поддержанных иномарок оценивается в \$4,0–5,0 млрд. В основном среди продающихся машин с пробегом оказываются автомобили отечественного производства, однако и импорт автомобильного «секонд-хенда» достаточно велик. Однако, роль импорта в «подпитке» рынка поддержанных автомобилей постепенно снижается. Уже сейчас он в значительной степени формируется за счет автомобилей, ввезенных новыми в предыдущие годы и продаваемых по системе trade-in.

По прогнозам объем рынка импортных поддержанных автомобилей в ближайшем будущем будет постепенно сокращаться, в основном по причине ужесточения требований к импортируемым автомобилям, а также из-за повышения ввозных пошлин. Пока же лидирующие позиции на рынке поддержанных авто надежно удерживает Toyota – немногим менее половины марок автомобилей с пробегом, ввозимых в Россию, принадлежат этому производителю. При этом безусловным фаворитом отечественных автолюбителей является Toyota Corolla. Немного от нее отстают Ipsum, Caldina, Mark II, Vitz, Camry, Probox, Funcargo и Town Ace.

Также высоким спросом в России пользуются автомобили Nissan. AD, Bluebird, X-Trail, Primera, Cube, Sunny и Wingroad – таков перечень наиболее популярных моделей этого производителя. Помимо этого, стоит отметить Mazda и Honda – среди привозного секонд-хенда автомобили этих производителей показывают хорошие результаты продаж [8].

Таким образом, обратив внимание на основные тенденции и показатели развития российского автомобильного рынка, а также проанализировав элементы структуры авторынка России, можно сформулировать несколько его особенностей.

Рост автомобильной промышленности страны обеспечивается всеми ее секторами, однако далеко не в равной мере, как по количеству, так и по темпам роста. В количественном выражении наибольший прирост в прошедшем году пришелся на легковые автомобили, при этом увеличение объемов выпуска произошло исключительно за счет роста сборки иномарок.

На фоне значительных успехов автомобилей зарубежных брендов результаты отечественных марок выглядят довольно блекло. При этом стоит отметить, что их продажи на волне покупательского спроса также растут. Так, продажи автомобилей LADA в России по итогам прошлого года увеличились почти на 4,5% и практически достигли отметки в 684 тысячи штук. Вполне успешным стал прошлый год и для УАЗа: темпы реализации росли, и по итогам 12 месяцев в России было продано 58,5 тысяч легковых и коммерческих автомобилей. Огромными темпами растет объем проданных в стране иномарок. Так импорт новых автомобилей вырос почти на 64%, а производство иностранных марок автомобилей на российских заводах увеличило их количество на рынке на 60%. Объем продаж новых легковых автомобилей, как в денежном, так и в количественном выражении, растет в первую очередь за счет притока кредитных денег. Ставки по кредитам снижаются, сроки кредитования увеличиваются, а условия получения кредитов упрощаются.

Росту продаж иномарок способствует развитие дилерских сетей. На начальном этапе вхождения в ры-

нок вся торговля и соответственно последующее обслуживание иномарок были сосредоточены в столице, что на тот момент было экономически оправдано. Теперь же, обеспечивая будущие продажи, практически все компании активно развиваются в регионах, что обеспечивает устойчивый рост продаж, особенно для наиболее массовых моделей. К началу 2007 года дилерские сети иностранных брендов на территории России насчитывали порядка 2000 предприятий. За три года число дилерских центров возросло в два с лишним раза. При этом практически все компании заявляют о продолжении расширения своих сетей. Покупка и обслуживание иномарки стала доступна практически в любом крупном городе страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автомобильный рынок России – 2008 // Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» – www.autostat.ru
2. Автомобильный рынок России – анализ спроса и цен на легковые автомобили в 1997-2006 гг. // Автомобили мира – www.vseavto.info
3. Автомобильный рынок России в 2006 г. // Автомобили мира – www.vseavto.info
4. Афанасьев Н. Российский автопрорыв, 02.07.08 www.rbc.ru
5. Владимирский И. Авторынок России: вперед и вверх, а там... // АвтоРевю, 2008. №3
6. ГИБДД РФ – www.gai.ru
7. Ерхова Н. Автомобилизация России. Итоги 2006 года // АИМ-Пресс (Автомобили и Маркетинг), 2007. № 3
8. Костяков Е. Подержанные автомобили скоро начнут дешеветь // www.autonews.ru
9. Костякова Л. Россия сотворила сенсацию в автомобильном мире, 10.07.2008 www.autonews.ru
10. Pricewaterhouse Coopers Survey Shows 2006 a Record Year for the Russian Automotive Market // www.pwc.com

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

АЛИЕВ Д.Ф.

НГОО ДПО «Учебный центр «ЛИНК-ПОЛИТЕХ», г. Новочеркасск,
ст. преподаватель, к.э.н., e-mail: ru9shift@yandex.ru.

Рассмотрены подходы к управлению развитием производственных систем предприятий на основе положений экономической генетики и синергетики, предложены методы планирования, основанные на этом.

Ключевые слова: производственная система; экономическое развитие; экономическая генетика; синергетика

Коды классификатора JEL: L 16, L 23, L 24

Методологической задачей, решение которой необходимо для формирования инновационной системы российской промышленности, является определение подходов к исследованию, моделированию и проектированию процессов развития производственных систем (ПС) предприятий и бизнес-групп. На наш взгляд, это может быть осуществлено путем использования идей и концепций экономической генетики и синергетики [4;8]. Принципиально важно, что экономическая генетика рассматривает развитие экономических (в т.ч. производственных) систем как эволюционный процесс со своей внутренней логикой, учитывая их предысторию.

Здесь важно решить проблему местонахождения в экономике ее генетического уровня – ответить на вопрос, где следует изучать свойства наследственности и изменчивости, необходимо выбрать ту сферу экономики, где происходит ее вещественное саморазвитие. Другими словами, сфера генетического анализа, по крайней мере, в технологическом аспекте локализована рамками ее вещественного саморазвития – тем процессом, в котором зарождается очередной «импульс» развития экономики, возникают новые технологические уклады, отрасли, фирмы и т.д.

Идеи и концепции экономической генетики наиболее продуктивны при их сочетании с синергетическим подходом к развитию ПС. В рамках синергетики нет необходимости сводить сложную производственную систему с автономными звеньями и структурными уровнями к первичным элементам. Синергетика рассматривает ПС в момент исследования, и раскрывает ее эволюцию на основе принципов самоорганизации, которая предполагает образование трансформационного потенциала внутри самой системы, и ходе взаимодействия ее компонентов [7]. Подробно разработанный в трудах по синергетике и системотехнике не-

гэнтропийный принцип управления наиболее адекватен условиям технологического развития, лежащего в основе эволюции ПС любого уровня.

Весьма важна оценка степени влияния внутренних (самоорганизация) и внешних (организация) факторов развития производственной системы. Очевидно, что при управлении ПС микроэкономического уровня (уровень предприятия, внутрикорпоративный уровень) роль организации системы существенно преобладает над ролью самоорганизации. Однако управленческие воздействия на ПС должны быть адекватными тенденциям изменений в самоорганизующейся макроэкономической системе и методологически соответствовать представлению эволюционизма с позиций синергетики.

Специфичен и практически важен вопрос об особенностях развития ПС на действующих предприятиях. Здесь необходимо найти континуум между традиционным понятием «модернизация» ПС и понятиями «реструктуризация» и «реформирование», наиболее часто употребляемыми применительно к организационным объектам. В последние годы в экономической литературе сложилось представление о модернизации, как о совокупности процессов, относящихся исключительно к техническим объектам и ситемам.

По мнению Е.Б.Колбачева [2] такое представление не вполне корректно. Под модернизацией вообще понимается усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и условиями. Объект модернизации существенно шире технических элементов ПС. Процесс модернизации представляется обеспечивающим развитие ПС в целом, переход от одной формы деятельности к другой. Это не только расширяет толкование объекта, но придает определенность цели осуществляемых в ПС изменений.

Важнейший принцип преобразования любой системы – принцип развития, которое представляет собой качественное преобразование системы, характеризуется необратимостью изменений, возникновением качественно новых, не существовавших ранее возможностей, в т.ч. дополнительных возможностей обеспечения организационно-экономической устойчивости ПС. Таким оценкам развития вполне отвечает представление о модернизации.

Процессы модернизации могут быть классифицированы в зависимости от происхождения стимула к обновлению на следующие группы [10]:

- стимулированные радикальными нововведениями (типичные модернизационные процессы);
- стимулированные накопившимися постепенными изменениями, которые не получали достаточного развития в течение некоторого времени и носят поэтому кумулятивный характер;
- стимулированные научно-техническими изменениями, связанными с «технологическими разрывами», трансформирующими внешнюю среду.

Исходя из такого понимания видов модернизационных процессов термин «модернизация» следует использовать применительно к ПС локального и промежуточного уровня, а термины «реструктуризация» и «реформирование» – к ПС корпоративного уровня.

В свете вышеизложенного могут быть конкретизированы подзадачи исследования путей модернизации ПС в условиях промышленных предприятий:

- рассмотрение особенностей интеграции ПС при формировании бизнес-процессов в связи с условиями проявления синергетических свойств ПС и их элементов;
- исследование способности ПС к самостоятельному функционированию и, соответственно, целесообразные пути их интеграции в бизнес-процессе.

Известны различные подходы к исследованию синергетического эффекта, возникающего в организационных и иных системах. В нашем случае представляется целесообразным подход, описанный в вышеупомянутом исследовании Е.Я.Режабека [7], где синергетические аспекты функционирования систем рассматриваются с позиций эволюционизма, а сама синергетика представлена как наддисциплинарная сфера знания.

Развитие этого направления требует дальнейшего исследования парадигмы самоорганизации экономической системы в той ее форме, которую она приобрела в рамках синергетики, и конкретных методологических разработок, которые основываясь на этой парадигме могли бы быть использованы при решении конкретных экономических задач начиная с микроэкономического уровня.

Эта задача наиболее эффективно может быть решена в процессе создания экономического инструментария для проектирования новых и модернизации существующих производственных систем. Создание такого инструментария, кроме всего прочего, представляется практически наиболее важным ввиду актуальности реорганизации отечественных производственных предприятий и повышения их конкурентоспособности. В определенной мере синергетические подходы, характерные, главным образом, для исследования экономических систем макро- или мезоуровня, переносятся на микроуровень – уровень отдельных товаропроизводителей и даже на внутрикорпоративный уровень.

Разработанный в трудах по синергетике и системотехнике негэнтропийный принцип управления [5], на наш взгляд, наиболее адекватен условиям технологического развития, лежащего в основе эволюции ПС любого уровня. Производственные системы (как и все экономические системы) в процессе своей эволюции в отличие от эволюции биологической преобразуются не только под действием естественных законов самоорганизации, но в значительной степени под действием целенаправленной деятельности людей в виде государственных и общественных институтов и субъектов рынка. В связи с этим вопрос о подходах к экономическому управлению развитием ПС распадается на вопрос о рациональном соотношении самоорганизации и организации в управлении развитием производства и вопрос о временном масштабе возможных действий менеджеров и специалистов по организации системы.

При управлении ПС микроэкономического уровня (уровень предприятия, внутрикорпоративный уровень) роль организации системы существенно преобладает над ролью самоорганизации. Управленческие воздействия на ПС в этом случае должны быть адекватными тенденциям изменений в самоорганизующейся макроэкономической системе и методологически соответствовать представлению эволюционизма с позиций синергетики.

Это может быть осуществлено путем рационального управления массивами информации и информационными потоками, образующими множество возможных управленческих решений, находящееся в хаотическом состоянии. Умножающееся разнообразие комбинаций, их неповторимость обуславливают сохранение одних (наиболее устойчивых) вариантов управленческих решений и элиминацию других. В процессах отбора начальные воздействия действуют как своеобразные «переключатели», переводящие упорядоченность с одного эволюционного пути на иной, резко отличающийся от предыдущего.

Хаотические множества возможных решений в этом случае необходимы для формирования подмножеств альтернативных структур ПС, из которых лишь какая-то одна – в результате конкуренции с другими структурами – приобретает господство над системой как целостностью, становится доминирующей в процессе самоорганизации.

Чтобы решить проблему местонахождения в экономике ее генетического уровня, а значит, и ответить на вопрос, где следует изучать свойства наследственности и изменчивости, необходимо по аналогии с био-генетикой выбрать ту сферу экономики, где происходит ее вещественное саморазвитие. Другими словами, сфера генетического анализа по крайней мере в технологическом аспекте локализована рамками ее вещественного саморазвития.

Формирование экономической генетики как отдельного направления экономической теории стало еще одним признаком позитивного использования методологических достижений естественных и технических наук для исследования экономических процессов.

Важным шагом в развитии экономической методологии стало также использование идей экономической генетики в сочетании с представлениями синергетики для исследования экономических систем и процессов. Тем самым можно уйти от жесткого проявления причинности в линейных формах детерминизма при исследовании и прогнозировании путей эволюции ПС. Последнему противопоставляются вероятностные процессы, предполагающие нелинейные связи, спонтанность. При этом расширяются сфера появления новых вариантов развития и спектр возможных управленческих решений. Последнее, на наш взгляд, особенно важно для современных российских машиностроительных предприятий: оптимальный вариант развития их ПС может быть выбран только на основе анализа возможных состояний всех элементов ПС, многочисленность которых характерна, в частности, для машиностроения и других высокотехнологичных производств. Любые управленческие решения, связанные с изменениями в материальном и информационном устройстве ПС, должны рассматриваться как шаги в ее эволюции, каждый из которых оценивается преимущественно с помощью стоимостных критериев.

Повышение степени упорядоченности системы (снижение ее энтропии), ведущее к получению позитивных экономических результатов может быть достигнуто путем использования краткосрочных внешних условий искусственного характера (финансовые, конъюнктурные, социально-политические и др.) и с использованием стратегий развития адекватных глобальным тенденциям (в т.ч. с учетом характера текущего этапа делового цикла). Во втором случае принимаемые решения будут носить долгосрочный характер.

Использование краткосрочных внешних условий может носить как чисто комбинаторный (низкоактивный) характер, сводящийся к рациональному комбинированию ресурсов ПС, так и высокоактивный характер, для которого характерна целенаправленная деятельность предприятия на финансовых и других рынках.

Рассмотрение проблем эволюции ПС тесно связано с технико-экономическими исследованиями неравновесных систем, к которым относятся все реально существующие экономические (в т.ч. производственные) системы. Общеизвестен вывод об энтропии как мере дезорганизации системы любой природы. Однако не следует абсолютизировать негативное значение энтропии для экономического развития: она также позволяет системе самоорганизовывать и организовывать потоки ресурсов. В этом смысле энтропии неизбежно противостоит информация. В ряде исследований [6] показано, что максимум информации и ноль энтропии дают самые высокие темпы роста. Но максимум информации означает и жесткую детерминацию развития, отсутствие альтернатив, что может быть оправдано с точки зрения решения тактических задач, но стратегически неселесообразно.

Определить количественную пропорцию энтропии и информации в технологических процессах весьма сложно, но теоретические подходы, которые используются при анализе ресурсов ПС, могут быть вполне уместны и здесь.

С учетом вышесказанного можно утверждать, что количественная оценка развития ПС возможна на основе оценки информации, заключенной в ПС и ее энтропии. Примечательно, что применительно к экономическим системам вообще подобный вывод был сделан В.Маевским [4]. По его мнению экономическая эволюция представляет собой процесс роста отрицательной энтропии экономики, то есть процесс усложнения экономических связей, усиления внутренней организованности экономики.

Во времени количество информации в ПС может изменяться под воздействием двух факторов: числа ее состояний и вероятностей этих состояний. В свою очередь, изменение числа состояний возможно дробле-

нием (объединением) первоначальных состояний либо возникновением новых [1]. Прогресс развития ПС во времени – это увеличение содержащейся в ней информации.

Если перечень состояний не меняется, то эффективный способ увеличения «информационного богатства» ПС состоит в том, чтобы совместно повышать распространенность самых малораспространенных состояний и снижать распространенность самых широко распространенных состояний. Можно практически бесконечно увеличивать информационное богатство ПС, дифференцируя ее состояния.

Понятие эволюции выражает две противоположные тенденции в развитии систем:

- 1) увеличение количества и сложности разнообразных форм – прогрессивная эволюция;
- 2) увеличение однородности и упрощение форм – регрессивная эволюция, деградация.

К сожалению, изменения, происходившие в российской промышленности в прошлом десятилетии и в значительной мере продолжающиеся в настоящее время, могут быть отнесены к тенденции второго вида.

Неравновесие ресурсов и потребностей ПС в них ведет к технологическому прогрессу – разработке новых видов ресурсов и новых технологий (формирование новой идеальной информации), производству и распространению этих новых ресурсов и технологий в экономике (тиражирование материализованной информации).

Как указывалось выше, при модернизации действующих и создании новых ПС их облик определяется решениями, принимаемыми на основе информации о тенденциях развития техники и экономики (в т.ч. о тенденциях, характеризующих состояние делового цикла в рассматриваемый период). Такие решения, на первый взгляд, могут рассматриваться как элементы директивного (организация) управления, носящие, в определенной мере, волюнтаристский характер. Однако эти же решения будучи реализованы могут рассматриваться как элементы самоорганизации ПС, при условии, что они в достаточной мере соответствуют вышеуказанным тенденциям.

Это справедливо и для случая изменений в составе ПС путем замены отдельных элементов, для случая формирования новой ПС из совершенно новых элементов и для случая формирования новой ПС из хаотического множества существующих рабочих мест и экономически минимальных ПС.

Во всех этих случаях в состав ПС должны включаться новые элементы, обуславливающие соответствие ПС тенденциям делового цикла. При этом новые элементы должны пополнить «ноеву» группу соответствующего техноценоза, быть отобранными в результате квазиконкурентных процедур [3].

Производственные системы, в которых регулярно проводятся подобные мероприятия, могут быть названы инновационно-ориентированными.

В условиях рыночной экономики приоритетными становятся внутренние механизмы обеспечения устойчивости функционирования и развития ПС.

В теории систем [9] принято положение о том, что сложные системы (в т.ч. любые ПС) всегда находятся в квазистабильном состоянии, для них, как правило, не действуют законы, связанные с функционированием стабильных систем, а переходные периоды в организационных системах можно классифицировать по степени их развития тремя уровнями.

Первый (гомеостатический) уровень связан с изменениями, которые отражаются только на поведении системы, но не изменяют ее структуры и элементного состава. Например, изменения, происходящие на предприятии в связи с изменениями объемов заказов на производимую продукцию или освоением новых видов продукции, бизнес-процессы, связанные с производством которой структурно близки ранее осуществлявшимся.

Второй (инновационный) уровень связан с такими изменениями, которые отражаются на структуре и в элементном составе системы. В качестве примеров изменений инновационного уровня можно назвать прекращение поступления заказов на продукцию для производства которой на предприятии существовали предметно специализированные цеха или, напротив, заключение контрактов на поставки продукции, изготавливаемой по новым технологиям, производство которой потребует формирования существенно новых бизнес-процессов, изменений в организационной структуре предприятия.

Третий уровень (бифуркационный), связан с такими изменениями, которые значительным образом отражаются на структуре и элементном составе системы. При отрицательной тенденции этот переходный период называют «катастрофическим», при положительной – «кокиридным». Примерами бифуркационного периода в развитии организаций являются ее ликвидация (например, в рамках конкурсного производства), реструктуризация (например, в процессе санации), изменение собственника и др.

Использование вышеописанных положений при формировании планов модернизации производства на предприятиях и в бизнес-группах позволяет обеспечить позитивное развитие их производственных систем, их устойчивое функционирование и, соответственно, рост конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вальтук К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. М.: Янус-К, 2001.
2. Колбачев Е.Б. Перспективы машиностроения с позиций экономической генетики // Проблемы машиностроения и автоматизации. 2003. № 3. С. 13–19.
3. Кудрин Б.И. Классика технических ценозов. – Томск: Томский гос.университет, 2006.
4. Маевский В. Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. 1994. № 5.

- С. 58–66.
5. Мисра Б., Пригожин И. К обоснованию кинетической теории / Синергетика: Сб. ст. М.: Мир, 1984.
 6. Поляков И.В., Русановский В.А. Синергетическая составляющая техно-экономических исследований неравновесных систем // Цикличность как форма экон. динамики: Структура и инвестиционная политика: Тез. докл. Всероссийской науч. конф. СПб, 2004. С. 80–84.
 7. Режабек Е.Я. Перспективы эволюционизма с позиций синергетики // Научная мысль Кавказа. 1995. № 4. С. 45–48.
 8. Рузавин Г. Самоорганизация и организация экономики и поиск новой парадигмы экономической науки // Вопросы экономики. 1993. № 11 С. 38–49.
 9. Цвиркун А.Д., Акинфиев В.К. Структура многоуровневых и крупномасштабных систем. М.: Наука, 1993.
 10. Эйтингон В.Н. Модернизация промышленных предприятий // Организационные и экономические проблемы становления конкурентоспособного производства: Сб. тр. Воронеж: Междунар. акад. науки и практики организации производства, 1999. С. 48–51.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОДАЖ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

ШОГЕНОВА М.Х., ШАРДАН С.К.

*Шогенова М.Х., Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет», КБР, г.Нальчик, ул. Тарчокова 1а;
Шардан С.К., ГОУ ВПО «Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия», кандидат экономических наук, доцент, зав. Кафедрой, КЧР, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36.*

В статье рассмотрены проблемы организации управленческого анализа продаж готовой продукции в сельскохозяйственных организациях.

Ключевые слова: методика; управленческий учет; анализ; продажа готовой продукции

Коды классификатора JEL: М 11, М 31

Совершенствование системы управления организацией, рост ее эффективности являются в настоящее время одним из основных факторов, обеспечивающих конкурентоспособность организации на внешнем и внутреннем рынках. Рассматривая современные условия развития организаций, можно отметить значительное усиление роли и значения экономического анализа в системе управления ими [1, 4]. Анализ, по сути, становится основным инструментом и методом обоснования и проверки эффективности управленческих решений, как в области стратегического менеджмента, так и при решении тактических задач – по оперативному регулированию процесса реализации.

Новые подходы к оценке деятельности организации, эффективности сбытовой политики, определению перспектив развития и оперативности выявления негативных тенденций обуславливают необходимость формирования новых направлений и методик анализа эффективности процесса продаж.

Управленческий анализ является одной из важнейших функций реализации гибкого регулирования и прогнозирования хозяйственных процессов организации. Главная цель его заключается в постоянном информационном обеспечении контроля за рациональностью функционирования всей хозяйственной системы по выполнению обязательств производства и продажи продукции, выявлению и мобилизации текущих внутрипроизводственных резервов для снижения затрат на производство продукции, роста его доходности.

Следует отметить, что исторически роль учета и анализа в системе управления неправомерно принижалась. Зачастую в классификационных группировках функций управления выделялись такие функции, как планирование, организация, регулирование, координация, стимулирование, контроль, а учет и анализ включались в состав контрольной функции. Однако, уяснив важность и истинное значение учетно-аналитической информации в процессе принятия управленческих решений, отдельные специалисты старались исправить сложившееся положение [2, 5].

Следует отметить, что методологические или методические аспекты управленческого анализа в сельскохозяйственных организациях требуют соответствующих исследований. Управленческий анализ направлен на выявление внутренних ресурсов и возможностей организации, на оценку текущего состояния бизнеса, выявление стратегических проблем. Необходимость проведения управленческого анализа определяется несколькими факторами:

1. необходимость анализа при разработке стратегии развития организации и в целом для реализации эффективного менеджмента, поскольку является важным этапом управленческого цикла;

2. анализ является инструментом оценки привлекательности организации с точки зрения внешних инвесторов;

3. управленческий анализ позволяет выявить резервы и возможности организации, определить направления адаптации ее внутренних возможностей к изменениям условий внешней среды.

В основе управленческого анализа деятельности предприятия должны лежать следующие принципы:

- системный подход, в соответствии с которым организация рассматривается как сложная система, действующая в среде открытых систем и состоящая, в свою очередь, из ряда подсистем;
- принцип комплексного анализа всех составляющих подсистем, элементов организации;
- динамический принцип и принцип сравнительного анализа;
- принцип учета специфики деятельности (отраслевой и региональный).

Управленческий уровень отражает внутренние проблемы организации: размеры, стоимость и эффективность использования ресурсов производства, измерение затрат, формирование центров производства продукции, ее качество, конкурентоспособность, цену, каналы сбыта, то есть все те моменты, от которых зависят финансовые результаты. Содержание управленческого анализа представлено в виде схемы на рис. 1.

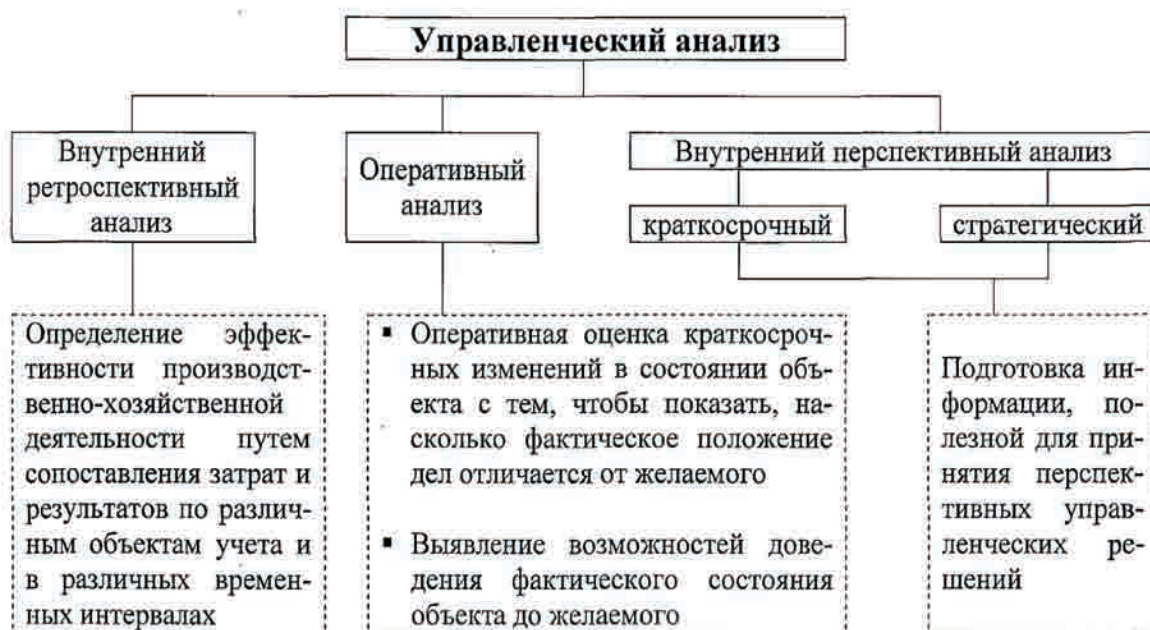


Рис. 1. Содержание управленческого анализа

От правильности и результативности внутреннего управленческого учета и анализа зависит основной результат – прибыль, которая затем становится объектом финансового анализа. В этом единство целей, но различие объектов управленческого и финансового учета и анализа. Каждый из них решает свою задачу единой стратегии бухгалтерского учета и анализа предприятия. В современных организациях подобные задачи решаются именно системой управленческого анализа – внутреннего экономического анализа, нацеленного как на оценку прошлых, так и будущих результатов хозяйствования структурных подразделений организации. Управленческий анализ интегрирует три вида внутреннего анализа – ретроспективный, оперативный и перспективный, каждому из которых также свойственно решение собственных задач [3, 7].

Управленческий анализ выступает как элемент обратной связи между управляющей и управляемой системами, которая представляет собой процесс информирования заинтересованных руководителей о соответствии фактических результатов деятельности ожидаемым или желаемым. Анализ, подвергая обработке входную информацию, формирует основу для принятия управленческих решений по сбыту готовой продукции, выполняя при этом две основные функции: во-первых, информационно-образующую, формируя необходимую для управления информацию, и, во-вторых, позволяет обосновать управленческие решения, и тем самым связать воедино поставленную задачу, факторы и условия ее выполнения [4].

Анализ, как инструмент принятия управленческих решений предъявляет к информации определенные требования: полнота данных, их достоверность, оперативность получения, сопоставимость, непрерывность, перспективность. Требование полноты информации с позиций экономического анализа означает, что в ней должны присутствовать данные, детализированные в достаточной степени для того, чтобы на их основе можно было провести исчерпывающий факторный анализ, выявить и количественно оценить отклонения, вызванные влиянием отдельных факторов. В то же время на практике традиционно существует проблема избыточности информации при дефиците необходимой. Она возникает в случае расхождения состава и периодичности данных, используемых в процессе управления, с содержанием учета и отчетности. В принципе, понятие избыточности информации специфично для каждого уровня управления. По мере

повышения уровня иерархии управления информация агрегируется, принимая в большей мере качественный характер.

Таким образом, элементами организации управленческого анализа продаж являются:

- информационное обеспечение анализа, требующее наличия достоверной и объективной входной информации, достаточной для формирования выходной информации, необходимой для оперативного управления и прогнозирования показателей работы службы сбыта;
- программа анализа, предусматривающая этапы проведения аналитической работы по системе взаимосвязанных показателей;
- совокупность принципов, приемов и методик анализа, наличия информационных технологий, пригодных для аналитической обработки потоков информации;
- периодичность проведения анализа;
- круг исполнителей аналитической работы и принимающих управленческие решения по результатам анализа.

Что касается самой методики проведения анализа, то центральное ядро базовых представлений экономического анализа образует ряд классических моделей: «CVP-анализ», теория финансового рычага и формулы Дюпона. В классической теории эти модели представлены в виде набора отдельных методик, взаимосвязи между которыми либо не были установлены, либо были установлены в недостаточной степени. Кроме того, применение их основано на использовании одного, к тому же не очень распространенного в сельском хозяйстве, способа учета себестоимости продукции – «директкостинг». Все это препятствовало использованию мощной конструктивной финансово-экономической сути классических моделей в широкой практике коммерческой деятельности [3, 4].

В первую очередь, модель эффективности процесса продаж следует рассматривать как составляющую системы уравнений, которые дают комплексное описание результатов финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта в целом за период в финансовом аспекте. Для записи уравнений используются стоимостными измерителями, то есть и функции, и аргументы, и параметры выражают в некоторой стоимостной оценке. Все составные уравнений выступают как «параметры нулевого иерархического уровня», причем путем изменения их состава и последовательности может быть получена любая система финансового учета и анализа. Базовая модель включает в себя три составляющие:

1. модель финансового состояния;
2. модель движения ресурсов и прав собственности;
3. модель эффективности продаж.

Очевидно, что для нашего исследования наибольший интерес представляет именно третья составляющая, на рассмотрении которой в дальнейшем мы остановимся более подробно.

Что касается комплексного описания деятельности ЗАОрНП «Урухский» Лескенского района КБР, то уравнение ее финансового состояния в любом рассматриваемом периоде имеет вид:

$$\text{Активы (A)} = \text{Обязательства (O)} + \text{Капитал (K)} \quad (1)$$

Однако в течение периода происходят изменения всех слагаемых уравнения (1), причем для активов и обязательств – только вследствие обмена ресурсами и правами собственности с внешней средой, а для капитала – еще и вследствие свойства организации генерировать новые собственные источники формирования средств (нераспределенная прибыль, целевые финансирование и поступления и т. п.). В соответствии с этим используются следующие способы идентификации используемых параметров: правый нижний индекс «_{нк}» определяет величины по состоянию на начало периода; «_к» – значение на конец периода; «_{нк}» – прирост показателя за период. Таким образом, система уравнения изменения параметров формулы (1) примет вид:

$$\begin{aligned} A_k &= A_{нк} + \text{Поступления } A_{нк} - \text{Расходы } A_{нк} \\ O_k &= O_{нк} + \text{Поступления } O_{нк} - \text{Расходы } O_{нк} \\ K_k &= K_{нк} + \text{Поступления } K_{нк} - \text{Расходы } K_{нк} + \text{Чистая прибыль} \end{aligned}$$

Все величины, входящие в систему (кроме чистой прибыли) имеют природу потоков или так называемых «резервуаров». Резервуары – определяются на рассматриваемый момент, потоки – на рассматриваемом периоде. Таким образом, на любом отрезке времени можно определить денежные и товарные (в денежном измерении) потоки, образуемые в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Однако, анализ финансовых потоков не дает возможности произвести оценку чистой прибыли, для чего и используется модель оценки эффективности продаж:

$$\text{Выручка} - \text{Полные издержки} = \text{Чистая прибыль} \quad (2)$$

Уравнение (2) также определяется на периоде «_{нк}», однако, параметры, в него входящие, в общем случае не являются потоками рассматриваемого периода, а представляют собой агрегированные по определенным правилам денежные и товарные потоки текущего, прошлых и будущих периодов. Для сопоставления уравнений (1) и (2) в составе активов организации выделяется их денежная компонента (Д):

$$D_k = D_{нк} + \text{Поступления } D_{нк} - \text{Расходы } D_{нк}$$

Отметим, что разность поступлений и расходов денежных средств за период известна, как Чистый Денежный Поток (NCF - Net Cash Flow):

$$\text{NCF} = \text{Поступления } D_{нк} - \text{Расходы } D_{нк} \quad (3)$$

Сопоставим уравнения (2) и (3). Уравнение (3) определяется только денежными потоками только рассматриваемого периода, уравнение (2) – денежными и товарными потоками различных периодов. Эти урав-

нения имеет одинаковую экономическую природу, но совпадают только для простейших случаев коммерческой деятельности (сделка купли-продажи начинается и заканчивается в один момент). В общем случае и за исключением случайных совпадений:

$$\begin{aligned} \text{Выручка} &\neq \text{Поступления } D_{\text{нк}}; \\ \text{Полные издержки} &\neq \text{Расходы } D_{\text{нк}}; \\ \text{Чистая прибыль} &\neq \text{NCF} \end{aligned} \quad (4)$$

Совпадение этих величин характерно только для простейших видов коммерческой деятельности. В общем случае Выручка и Полные издержки не определяются денежными потоками только рассматриваемого периода. Система уравнений (1) - система уравнений снабжения и расходования организацией ресурсов. Эффективность в финансовом аспекте определяется возможностью организации генерировать новые источники средств, то есть уравнением (2). Совокупность уравнения (2) и уравнения (1), рассматриваемого «в среднем», определяет, согласно методике Ложкина, финансовую эффективность бизнес-процесса, а уравнение (2) в отдельности определяет финансовую эффективность продаж.

В ходе анализа процесса продаж важное значение имеет рассмотрение объема реализованной продукции и определение влияния его на финансовые результаты процесса. Детализируя уравнение (1) до уровня отдельных компонент активов, можно выделить уравнение движения готовой продукции (ГП):

$$\text{ГП}_\text{к} = \text{ГП}_\text{н} + \text{Поступление ГП}_\text{нк} - \text{Отгрузка ГП}_\text{нк} \quad (5)$$

Поскольку речь идет о компоненте активов, обозначение ГП определяет некоторые объемы готовой продукции, измеренные в себестоимости этой продукции. $\text{ГП}_\text{н}$ и $\text{ГП}_\text{к}$ – запасы готовой продукции на начало и конец периода, а Поступление $\text{ГП}_\text{нк}$ и Отгрузка $\text{ГП}_\text{нк}$ – положительный и отрицательный на периоде «нк» потоки этой продукции, измеренные в ее себестоимости. Отметим, что носителями финансовых результатов являются отрицательные потоки продукции (ее отгрузка).

Таблица 1

Классификация продукции по соотношению периодов ее отгрузки и оплаты

Продукция	Прошлые периоды	Текущий период	Будущие периоды
А - отгруженная в текущем периоде продукция, оплаченная в том же периоде		Отгрузка и оплата	
Б - отгруженная в текущем периоде продукция, оплаченная в прошлых периодах	Оплата	Отгрузка	
В - отгруженная в текущем периоде продукция, пока не оплаченная		Отгрузка	Ожидается оплата
Г - отгруженная в прошлых периодах продукция, оплаченная в текущем периоде	Отгрузка	Оплата	
Д - продукция, отгрузка которой планируется в будущих периодах в счет обязательств по полученным в текущем периоде оплатам		Оплата	Планируется отгрузка
Е - продукция, отгруженная в прошлых периодах под ожидаемые оплаты в будущих периодах	Отгрузка		Ожидается оплата
Ж - продукция, планируемая к отгрузке в будущих периодах в счет обязательств по оплатам прошлых периодов	Оплата		Планируется отгрузка

В зависимости от характера деятельности организации себестоимость продукции может измеряться в сумме прямых затрат, по полной себестоимости, по рыночной цене или справедливой стоимости и т. д. Различные части объема отгруженной за период продукции могут находиться в разном состоянии по их оплате, в то же время на рассматриваемом периоде организация может получать оплату объемов продукции, отгруженных в прошлых периодах или планируемых быть отгруженными в будущем. Рассмотрим классификацию объемов продукции по периодам их отгрузки и оплаты.

Рассмотрим комбинации пар А, Б, В., Г, Д, реализующие в текущем периоде существенные экономические показатели организации. Товарные потоки этих комбинаций определяют в оценке по себестоимости продукции следующие величины: объем проданной продукции (W), объем отгруженной продукции (W_1), объем оплаченной продукции (W_2), объем реально предъявленного спроса (подтвержденного оплатой и/или отгрузкой) на продукцию организации (W_3). Величины потоков, которые планируются в будущих периодах, идентифицируются круглыми скобками.

Себестоимость всех товарных потоков, которые были отгружены в текущем периоде, складывается из трех составляющих: продукции, оплаченной в прошлом периоде, оплаченной в текущем периоде, ожидаемой к оплате в будущих периодах:

$$\begin{aligned} W_1 &= \text{ГП}_\text{А} + \text{ГП}_\text{Б} + \text{ГП}_\text{В} \\ \text{Выручка } (W_1) &= \quad + \quad + (D_\text{В}) \end{aligned} \quad (6)$$

Себестоимость всех товарных потоков, которые были оплачены в текущем периоде:

$$\begin{aligned} W_2 &= \text{ГП}_\text{А} + \text{ГП}_\text{Г} + (\text{ГП}_\text{Д}) \\ \text{Выручка } (W_2) &= \quad + D_\text{Г} + D_\text{Д} \end{aligned} \quad (7)$$

Себестоимость всех товарных потоков, для которых в течение отчетного периода были реализованы два условия – отгрузка и оплата – складывается из суммарной себестоимости продукции в закрытых за период сделках с покупателями:

$$W = \Gamma\Pi_A + \Gamma\Pi_B + \Gamma\Pi_G$$

$$\text{Выручка (W)} = \quad + D_B + D_r \quad (8)$$

Себестоимость всех товарных потоков, для продукции которых реализован спрос на текущем периоде:

$$W_3 = \Gamma\Pi_A + \Gamma\Pi_B + (\Gamma\Pi_D)$$

$$\text{Выручка (W}_3\text{)} = \quad + (D_B) + D_r \quad (9)$$

Отметим также, что для продукции ситуаций Е и Ж событий в истории сделок на рассматриваемом периоде не происходило.

Как видно, в сделках по рассмотренным выше четырем ситуациям неопределенность полностью снята только по одному объему, равному сумме агрегированных объемов продукции А, Б и Г. Себестоимость этого объема продукции W и соответствующая этому объему выручка и являются наиболее надежным основанием для определения прибыли в управленческом учете и источником информации для дальнейшего анализа. Заметим также, что все остальные три выделенных объема продукции отражают экономическую реальность самым существенным образом, и оценка этих объемов с соответствующими характеристиками себестоимости, выручки и рентабельности продаж также представляет интерес, как в финансовом, так и в управленческом аспекте [3].

Приступив к анализу продаж продукции с помощью указанных показателей, определяют количественные и качественные факторы, влияющие на объем товарной продукции, степень их влияния, а также проводят сравнительную характеристику их в разрезе различных операционных и географических сегментов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бахрушина М.А. Управленческий анализ. М.: Омега-Л, 2004.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет. М.: ЮНИТИ, 2002.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. М.: Юрист, 2003.
4. Мисаков В.С. Развитие финансового анализа на стадии инвестирования // Вопросы статистики. М. 2002. № 2. С. 47–54.
5. Палий В.Ф., Палий В.В. Управленческий учет – новое прочтение внутрихозяйственного расчета // Бухгалтерский учет, 2000. № 17. (СПС «Консультант-Плюс»)
6. Управленческий учет / Под ред. В. Палия, Р. Вандер Вила. М.: ИНФРА-М, 1997.
7. Хорнгрен Ч.Т., Форстер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. М.: Финансы и статистика, 1995.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ «ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ – БАНК» НА ОСНОВЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ФИНАНСОВЫХ ИНФРАСТРУКТУР

ПОГОСОВ Х.С.

*Кубанский Государственный Технологический Университет,
ассистент кафедры производственного и регионального менеджмента, e-mail: khspogosov@list.ru.*

Статья посвящена решению важной проблемы современной экономики – формированию, развитию и повышению эффективности деятельности объединенных корпоративных структур, включающих промышленные предприятия с длительным циклом производства, разработке направлений и механизмов регулирования процесса взаимодействия с финансово-кредитной средой, а также формированию финансовой инфраструктуры корпораций, что, по мнению автора, является основой успешного развития промышленности на современном этапе развития.

Ключевые слова: промышленное предприятие; коммерческий банк; экономические взаимодействия; внешняя среда; банковский продукт; судостроение; интегрированные структуры; финансово-промышленная группа; холдинг; корпорация; внешняя финансовая инфраструктура; внутренняя финансовая инфраструктура; корпоративное объединение; промышленное производство длительного цикла

Коды классификатора JEL: D02

На современном этапе активную роль в финансово-кредитном обеспечении промышленности играют различные финансовые организации и особенно коммерческие банки. Промышленные предприятия и коммерческие банки имеют возможность самостоятельно формировать и проводить собственную финансовую политику. Коммерческие банки в значительной степени расширили диапазон функций финансового управления, они стали осуществлять территориальное и внутрифирменное финансовое прогнозирование и планирование, оперативное регулирование и контроль, а также различные формы финансового обеспечения и обслуживания предприятий. Коренным образом изменяются функции финансовой работы и на

уровне предприятий. Традиционные способы анализа финансово-хозяйственной деятельности, составления финансовых планов, бухгалтерского учета и отчетности перерастают в систему активного внутрифирменного менеджмента.

Разработка путей и форм экономических взаимодействий промышленного предприятия с банком относится к числу наиболее ответственных задач стратегического планирования на предприятии.

Термин «экономические взаимодействия» представляет собой синоним понятия «экономические отношения». В работах, посвященных методологическим проблемам теории экономики и управления, предложено различать экономические, организационные и управленческие отношения между субъектами хозяйственной деятельности.

Экономические отношения – это, прежде всего, процесс взаимодействия предприятия с различными субъектами экономической деятельности, в том числе и с финансово-кредитной средой, с точки зрения нахождения и построения, наиболее эффективных экономических взаимодействий. Процесс этот является достаточно сложным из-за различного подхода субъектов экономической деятельности к процессу формирования и получения прибыли на основе своей производственной деятельности. Однако, экономические отношения между промышленными предприятиями и финансово-кредитной средой, как внешней для предприятия, является неизбежной в современных экономических условиях.

Таким образом, построение системы эффективного взаимодействия с элементами внешней среды является важной сферой деятельности для предприятия, позволяющей не только эффективно реагировать на изменения условий внешней среды, но и активно использовать ресурсы внешней среды для расширения и повышения эффективности своей деятельности.

В современной экономической науке, да и в теории менеджмента, определено, что после того, как для промышленного предприятия и банка выбрана система конечных и промежуточных целей, необходимо определить направления политики, процедуры, стратегии и тактические средства, которые приведут обоих субъектов к поставленной конечной цели.

Промышленные предприятия, прошедшие первоначальный и последующие этапы акционирования, все еще не полностью приспособились к требованиям рынка и не успели отладить систему эффективного менеджмента. На сегодняшний день, неэффективное управление стоит на первом месте в ряду причин, приводящих предприятие к банкротству. Поэтому, организовывая экономическое взаимодействие предприятия и банка, необходимо обратить внимание на согласование и совершенствование их систем менеджмента.

В процессе совместного экономического планирования должны быть определены:

- система взаимосвязанных целей с учетом их приоритетности;
- задачи, которые придется решать на отдельных этапах подготовки и реализации банковских продуктов;
- механизмы и способы реализации поставленных целей.

Для того, чтобы лучше понимать потребности предприятия и как можно более точно определить, какие именно банковские продукты или услуги, необходимо иметь в своем распоряжении надежную и достаточно полную информацию о состоянии финансово-экономической среды, положении дел в обслуживающих банках. В первую очередь нужна информация о руководстве банка, его финансовом состоянии и репутации. Умение разобраться в том, в чем состоят интересы банка при финансировании инвестиционного проекта, позволит предприятию лучше определить какой банковский продукт или услугу следует запросить в данном конкретном случае и какие особые условия предоставления продукта или услуги банка должны быть обеспечены, какие особые черты банк может придать взаимодействиям с предприятием из числа тех, которые не могут или не умеют в настоящий момент предложить конкуренты банка.

Структурная перестройка промышленности требует масштабных инвестиционных вложений в реальный сектор экономики, необходимость которых чрезвычайно актуальна в связи с тем, что происходит массовое выбытие производственных мощностей, обусловленное значительным физическим и моральным износом основных фондов, а также несоответствием их современным требованиям научно-технического развития.

Особенность исключительно судостроительной отрасли – исторически сложившаяся юридическая разобщенность проектантов судов, с одной стороны, заводов-строителей, с другой и источников финансирования строительства, с третьей. В настоящее время в такой разобщенности крайне негативную роль играет отсутствие возможности как у предприятия (будущего судовладельца), так и у завода-строителя, построить судно на свои собственные денежные средства. Недостаток собственных средств предприятий, заводов-строителей и зачаточный уровень системы кредитования судостроения в нашей стране делает крайне проблематичным пополнение отечественного гражданского и военного флотов.

Российские отрасли промышленности судостроение и судоремонт имеют огромный опыт создания, обслуживания и ремонта кораблей и судов всех типов и назначений. Судостроение и судоремонт одни из основных отраслей - потребителей продукции металлургов на внутреннем рынке и от того, как будут развиваться эти отрасли, зависят и перспективы многих других отраслей промышленности. Продукция судостроения и судоремонта включает в себя достижения большого числа смежных отраслей промышленности (машиностроения, металлургии, электроники и др.), судостроение и судоремонт одновременно стимулируют развитие этих отраслей, достижение ими высокого научно-технического уровня. Можно сказать, что, с одной стороны – судостроение и судоремонт являются индикаторами уровня развития экономики государства, с другой стороны – стимулирующими звеньями экономического развития.

Строительство и ремонт судов во всем мире ведется с использованием банковских кредитов с после-

дующей выплатой кредита за счет получаемого от эксплуатации судна дохода. Такая система позволяет привлечь инвестиции в судостроение и судоремонт.

Строительная стоимость судов, измеряется десятками миллионов долларов, на сегодняшний день в международной практике существуют два основных вида финансирования постройки новых судов: размещение акций на фондовом рынке и получение кредита в банке. Применительно к российским компаниям рассмотрим второй вид финансирования, как наиболее распространенный на современном этапе.

Организация финансирования строительства и ремонта судов серьезным образом влияет на цену конечного продукта и во многом определяет процесс строительства или ремонта, речь, прежде всего, идет о различных финансовых схемах, используемых при этом. Финансирование строительства или крупного ремонта судна является сложной финансовой системой, в которую кроме судоверфи и ее банка вовлечены судовладелец и его банк, а в ряде случаев поставщики оборудования и материалов и их банки. Косвенным образом в этот процесс вовлечены также конечный фрахтователь будущего судна (если судовладелец намерен передать судно во фрахт), либо крупный грузоотправитель, для перевозки грузов которого судовладелец и заказывает судно. Только заручившись их обязательствами по использованию судна, судовладелец начнет процесс организации строительства. Даже для крупных судоходных компаний, решение о строительстве новых судов диктуется общей стратегией компании по расширению своего влияния в том или ином сегменте рынка перевозок, а следовательно, и выводами (или рекомендациями) экспертов компании об эффективном использовании судна.

В современных условиях вопрос о предоставлении кредитов на постройку судов вынужден рассматриваться в плоскости их получения от иностранных банков. При предоставлении кредитов на постройку новых (покупку уже существующих) судов компаниям из России зарубежные банки, как правило, выставляют ряд требований. Прежде всего, компания, которой будет предоставляться кредит, должна иметь высокую репутацию и хорошие финансовые показатели за последние 2–3 года. Кредиторам также необходима ясная, хорошо представленная и проанализированная в соответствии с западными стандартами финансовая отчетность предприятия. Для обоснования получения кредита необходим хороший бизнес-план, из которого должно быть ясно, что работа судна, под которое берутся деньги в банке, будет достаточно эффективна, чтобы вернуть сумму основного долга и проценты интереса. Иностранные банки предоставляют кредит в размере 55–70% (для российских заводов-строителей и компаний) стоимости судна. Недостающие деньги должен иметь или изыскать (путем залога другого приемлемого для банков имущества) заемщик. Покупаемое (строящееся) судно, как и дополнительное обеспечение, должны быть заложены в пользу банка-кредитора. Зарабатываемый судном доход (фрахт и др.) также закладывается банку-кредитору как гарантия того, что выплаты банку являются первоочередными требованиями.

Несовершенство существующей системы и механизма взаимодействия «промышленное предприятие-банк» в современных условиях диктует более радикальные формы организационно-экономических взаимодействий промышленного предприятия с банком в направлении создания интегрированных (объединенных) структур корпоративного типа, позволяющих работать на конечный результат в единой финансовой и технологической цепочке «исследования–концепции–проектирование–финансирование–постройка – сервисное обслуживание». По существу, это и есть рыночный вариант создания взаимодействия финансово-кредитных учреждений, предприятий – заказчиков, НИИ, КБ и заводов.

Существующие объединенные корпоративные структуры оказывают все большее влияние на развитие национальной экономики, формирование нового экономического пространства, развитие финансовых рынков. К основным преимуществам крупных объединенных корпоративных структур относятся: отсутствие ограничений по сферам деятельности, снижение предпринимательских рисков, возможность привлечения неограниченного количества инвесторов и аккумуляции значительных объемов капитала, высокий потенциал управляемости.

Развития современных объединенных корпоративных структур характеризуются усложнением их внутренней финансово-организационной структуры, расширением экономических связей, ростом потребности в дополнительных финансовых ресурсах, продолжающейся концентрацией капитала, усложнением финансовых отношений, складывающихся в результате процессов глобализации. Как ранее отмечалось, большую роль в структуре современных объединенных корпоративных структур играют финансовые организации: банки, страховые и инвестиционные компании, целью формирования и деятельности которых является обеспечение финансовой устойчивости и развития корпораций.

Значимость таких объединенных (интегрированных) корпоративных структур в промышленном производстве, их активное развитие, связанное с накоплением и концентрацией капитала и усложнением структуры, требуют адекватного научного анализа этих процессов, своевременного выявления и решения проблем формирования, регулирования и повышения эффективности их деятельности.

В российской и зарубежной научной литературе для определения интегрированных корпоративных структур (объединений) используют термины «корпорация», «финансово-промышленная группа», «холдинг», также встречаются такие термины как «сложные хозяйственные системы», «промышленно-финансовые системы», «сложные интегрированные структуры», «мегакорпорации» и другие.

Наиболее широко для обозначения объединенных корпоративных структур используется термин «финансово-промышленная группа» (ФПГ). В целом ФПГ представляет собой интеграцию банковского и промышленного капиталов и трактуется как объединение юридически независимых участников полностью

или частично объединивших свои активы в целях экономической интеграции. Однако данный термин в России долгое время использовался для определения конкретной организационно-правовой формы объединений, при этом финансово-промышленные объединения, юридически не зарегистрированные в форме ФПГ, формально этим термином обозначаться не могли.

Другим термином, часто используемым для определения объединений, является термин «корпорация», который, при этом, не позволяет точно охарактеризовать именно объединения юридических лиц, так как имеет более широкое значение и используется для характеристики акционерного общества. Однозначной характеристики термин «корпорация» в российской экономической и юридической теории и практике не имеет, поэтому при его использовании необходимо уточнять о каких корпорациях идет речь: о корпорации – одном акционерном обществе, или о корпорации, представляющей собой группу компаний, на примере созданных недавно государством Объединенной судостроительной и авиастроительных корпораций.

Также, часто встречающимся термином, характеризующим объединенные корпоративные структуры, является термин «холдинг». Холдингом называется форма объединения предприятий, основанная на системе участия в капитале интегрируемых компаний.

Становление и развитие финансово-промышленных корпоративных объединений в мировой экономике и экономике России определяет преобладающие тенденции и перспективы современного процесса корпоративного развития:

- усиление процессов концентрации капитала;
- широкое распространение объединений конгломератного типа;
- развитие процессов оптимизации структуры активов в конгломератах;
- рост глобализации экономики;
- усиление конкуренции между корпорациями в различных секторах рынка;
- появление и развитие новых форм интеграции;
- рост количества и объемов слияний и поглощений;
- возрастание роли банков и других финансово-кредитных учреждений в создании и управлении корпоративными объединениями.

Являясь внешней средой по отношению к объединенным корпоративным структурам, финансово-кредитная система, основными элементами которой являются банки, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды, представляет собой финансовую инфраструктуру, которая позволяет корпорациям привлекать необходимые финансовые ресурсы и размещать временно свободные средства, что дает возможность эффективно управлять размерами и структурой объединений.

Выявлено, что рассмотренные подходы к анализу взаимоотношений объединенных корпоративных структур и финансовой системы, справедливы лишь в случае, если в структуре такого корпоративного объединения отсутствуют финансово-кредитные организации. Ситуация меняется, когда в состав корпоративного объединения включаются финансовые организации. В этом случае внутри корпорации формируются два блока: производственный (производственно-коммерческий) и финансовый. Производственный блок, основной задачей которого является управление производством и сбытом продукции, состоит из производственных, торговых и других нефинансовых организаций. Финансовый блок включает в себя различные финансово-кредитные организации: банки, страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды и другие финансовые организации, его задачей является управление финансами корпорации, привлечение и аккумулирование финансовых средств.

Обладая значительными объемами финансовых ресурсов, и осуществляя масштабную производственную деятельность, корпорация перестает быть только получателем финансовых услуг, ее потребность в основных финансовых услугах может быть удовлетворена с помощью входящих в нее финансовых организаций. При этом финансово-кредитные организации корпоративного объединения одновременно являются и элементом корпоративной структуры и частью финансовой системы. Такой подход позволяет выделить из состава финансовой инфраструктуры внешнюю и внутреннюю составляющие, которые можно определить как: внешнюю финансовую инфраструктуру и внутреннюю финансовую инфраструктуру. При этом в качестве внутренней финансовой инфраструктуры понимается совокупность финансово-кредитных организаций, входящих в состав корпоративного объединения, и действующих в интересах этого объединения.

Финансовые организации, составляющие внешнюю финансовую инфраструктуру, действуют в собственных интересах, в то время как финансовые организации, входящие в состав внутренней финансовой инфраструктуры, действуют в интересах корпоративного объединения. При этом корпорации заинтересованы во включении финансовых организаций в свою структуру, так как в результате они получают доступ к дополнительным ресурсам и возможностям, и обеспечивают свое приоритетное положение в конкурентной борьбе. Необходимо отметить, что в процессе осуществления своей деятельности финансово-кредитные организации, представляющие внутреннюю финансовую инфраструктуру, имеют возможность сочетать различные финансовые функции, к основным из которых относятся: централизация и перераспределение ресурсов, внутрикорпоративное кредитование, управление внутрикорпоративными денежными потоками, совместная деятельность на фондовом рынке в интересах всего объединения, совместное страхование рисков и другие функции.

В тоже время, вступающие в корпоративное объединение, производственные и финансовые организации имеют различные цели. Производственные предприятия в результате объединения предполагают получить дополнительные финансовые ресурсы, необходимые для модернизации и развития производ-

тва. Финансовые компании предполагают получить возможность более эффективно и с меньшими рисками использовать имеющийся капитал, добиться более высокого уровня контроля над инвестированным капиталом, получить возможность контроля и управления корпорацией.

Сложность и многообразие финансово-экономических отношений способствовали возникновению в экономике большого количества различных видов объединенных корпоративных структур. В зависимости от целей сотрудничества, степени самостоятельности и характера хозяйственных отношений между участниками, складывались разнообразные варианты объединения промышленных предприятий с финансово-кредитной средой. В зависимости от сложившихся условий и возможностей участников объединения реализовывать свои цели, между ними складываются различные формы взаимоотношений:

- финансово-кредитные организации предоставляют разрозненные финансовые услуги и не оказывают значительного влияния на деятельность корпоративного объединения;
- финансово-кредитные организации, предоставляют комплексные финансовые услуги и участвуют в деятельности корпоративного объединения, не входя в состав объединения;
- финансово-кредитные организации, входят в состав корпоративного объединения, но их деятельность носит зависимый характер и ограничивается оказанием финансовых услуг;
- финансово-кредитные организации входят в состав корпоративного объединения, и контролируют его деятельность;
- финансово-кредитные организации, управляют деятельностью корпоративного объединения.

Первые две формы взаимоотношений соответствуют отношениям корпорации с внешней финансовой инфраструктурой. Другие три формы связаны с формированием внутренней финансовой инфраструктуры и определяются отношениями внутри корпорации. Финансовые организации, имеющие эти типы отношений, являются частью корпоративного объединения, и при определенных условиях могут стать ее финансовым и управленческим центром.

Основу внутренней финансовой инфраструктуры таких корпоративных объединений составляют банки, которые часто выступают инициаторами создания и других финансовых организаций: страховых компаний, инвестиционных и пенсионных фондов, венчурных фондов, брокерских фирм. Выделяют ряд основных типов интегрированных корпоративных структур:

- интегрированная корпоративная структура без финансово-кредитных организаций, и незначительным объемом взаимодействия с ними.
- интегрированная корпоративная структура без финансово-кредитных организаций, но тесно взаимодействующее с ними.
- интегрированная корпоративная структура с финансово-кредитными организациями, обеспечивающими финансовую деятельность объединения.
- корпоративное объединение с финансово-кредитными организациями, контролирующими деятельность объединения.
- корпоративное объединение с развитой внутренней финансовой инфраструктурой, управляемое финансово-кредитными организациями (рис. 1).

В процессе развития корпоративного объединения отдельные элементы внутренней финансовой инфраструктуры, как и другие элементы корпорации, могут исчезать и формироваться заново, при этом сама корпорация стремиться к постоянному росту.

Отличительной особенностью развития корпоративных объединений является развитие не только за счет увеличения объемов производства и размеров владения капиталом, но и за счет развития организационной структуры, которое можно определить как структурное развитие.

Структурное развитие корпораций происходит в результате включения в состав корпорации новых организационных структур. На первом этапе структурное развитие происходит за счет включения в состав корпорации промышленных предприятий, а в дальнейшем в процесс объединения включаются и финансовые организации.

Включение финансовых организаций в состав корпорации, приводит к формированию внутренней финансовой инфраструктуры, что позволяет, за счет концентрации финансовых ресурсов, проводить структурное развитие еще большими темпами.

Ядро внутренней финансовой инфраструктуры, составляют банки, которые имеют возможность сосредоточивать значительные объемы финансовых ресурсов и обеспечивать эффективное управление ими. Другие финансовые организации, входящие в состав корпорации, действуют совместно с банком и обычно под его контролем. Банк, созданный корпоративным объединением или включенный в его состав, стремится, и через определенный промежуток времени становится, центром корпорации. Таким же образом действуют и банки, не входящие в корпорацию. Находясь во внешней финансовой инфраструктуре, они стремятся захватить или сформировать собственное корпоративное объединение, становясь при этом его центром (головной организацией).

Включения в состав корпоративного объединения финансовых организаций, с целью формирования внутренней финансовой инфраструктуры, осуществляется в результате проведения слияний и поглощений или путем формирования финансовых структур внутри корпорации.



Рис. 1. Схема корпоративного объединения с предприятием длительного цикла производства и развитой внутренней финансовой инфраструктурой

В то же время, включение в состав корпоративного объединения избыточного набора финансовых компаний, может снизить эффективность деятельности и даже привести к возникновению проблем, поэтому процесс формирования внутренней финансовой инфраструктуры, должен быть направлен на обеспечение разумного сочетания внутренней и внешней составляющей.

Возможность накопления и концентрации финансовых ресурсов резко возрастает с формированием в корпорации внутренней финансовой инфраструктуры. Такие корпорации имеют возможность использовать не только собственные ресурсы, но и с помощью финансово-кредитных организаций обеспечивать привлечение дополнительных ресурсов с финансовых рынков. Причем эти средства используются не только для дополнительного финансирования производственной деятельности существующих предприятий, но и для структурного развития, что позволяет развивать корпоративное объединение за счет заемных средств.

Финансовые компании, входящие в состав внутренней финансовой инфраструктуры, обеспечивают корпорациям и другие преимущества, к которым можно отнести доступ к информации о финансовом состоянии и перспективах развития предприятий, контактирующих с корпорацией и включение в договор кредитования специальных условий, позволяющих в дальнейшем получить финансовый контроль.

Таким образом, для сохранения позиций в конкурентной борьбе каждая интегрированная корпоративная структура постоянно развивается, увеличивая масштабы деятельности и объемы подконтрольного капитала, и на определенном этапе концентрация и централизация финансовых ресурсов достигает размеров, позволяющих таким корпоративным объединениям контролировать целые отрасли экономики и территории страны, влиять на темпы их развития, что может оказывать негативное влияние на экономику страны. Мощность и влияние интегрированных корпоративных структур, возрастающие в результате формирования внутренней финансовой инфраструктуры, приводит к снижению возможности его контроля со стороны государства. Чем крупнее корпорация, тем большее влияние она оказывает на экономику, и тем сложнее ее контролировать. Кроме того, возникают проблемы в функционировании финансово-кредитной системы страны, так как значительная часть финансовых компаний входит в состав интегрированных корпоративных структур и становится их внутренней финансовой инфраструктурой, то есть финансово-кредитная система страны также становится объектом монополизации со стороны корпораций.

Одним из условий, которое будет способствовать развитию интегрированных корпоративных структур, является возможность уплаты налогов корпоративной структурой как единым хозяйствующим субъ-

ектом, на основе консолидированной бухгалтерской отчетности. Такая возможность явилась бы льготой для корпораций, так как позволила бы снизить базу налога на прибыль в результате погашения убытков одних предприятий прибылью других. Получение льгот будет являться стимулом к официальной регистрации корпоративных объединений, повышению открытости их структуры и масштабов деятельности. Другим условием развития корпоративных объединений является поддержка отечественных корпораций, при выходе на международные рынки. Такая поддержка в различных формах существует и сегодня, но требуется ее развитие. Регулирование процессов формирования и развития корпоративных объединений, обеспечение контроля их деятельности, может быть обеспечено специализированными государственными органами управления, которые на сегодняшний день отсутствуют.

Решение важной проблемы современной экономики – формирование, развитие и повышение эффективности деятельности объединенных корпоративных структур, включающих промышленные предприятия с длительным циклом производства, разработка направлений и механизмов регулирования процесса взаимодействия с финансово-кредитной средой, а также формированию финансовой инфраструктуры корпораций, по нашему мнению, является основой успешного развития промышленного производства на современном этапе развития.

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ОЖЕРЕЛЬЕВ М.В.

*Ростовский государственный строительный университет, аспирант,
г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162.*

В статье рассмотрена одна из важнейших для оценки проблем - надлежащее формирование объектов оценки в системе вещных и обязательственных прав на земельно-имущественные комплексы и других важнейших этапов их оценки

Ключевые слова: система налогообложения; земельно-имущественные отношения; оценка; объекты оценки; земельный участок

Коды классификатора JEL: D02

По общему правилу, пользование земельным участком осуществляется за плату. Одновременно допускается установление исключений, которые по земельному законодательству выражены в виде льгот для отдельных категорий субъектов и по отношению к категориям земель.

Целью введения платы за землю является стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышения плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества, обеспечение развития инфраструктуры в населенных пунктах.

Основным видом платежа является земельный налог, порядок уплаты которого установлен главой 31 части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Земельный налог взимается в подавляющем большинстве случаев землепользования, поскольку законом установлено, что собственники земли, землевладельцы и землепользователи, кроме арендаторов, облагаются ежегодным земельным налогом. Важнейшей новацией, получившей практическое применение с вступлением в силу главы 31 “Земельный налог” Налогового кодекса РФ, стало понятие кадастровой стоимости земельного участка. Основанием для взимания земельного налога в повышенном размере являются решения органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В процессе разгосударствления государственной собственности на землю в РФ была поставлена практически нерешаемая задача – рассчитать налогооблагаемую базу (с учетом рыночной стоимости) по земельным участкам, никогда не продававшимся, то есть не имевшим рыночной стоимости. При этом нельзя забывать, что Государственная кадастровая оценка земель поселений была проведена в 2002–2003 годы, а статистическая база для ее определения была значительно беднее, чем в настоящее время.

Сегодня кадастровая стоимость земельных участков определяется в соответствии с “Методическими указаниями по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов”, утвержденной приказом Минэкономразвития России № 39 от 15 февраля 2007 года.

Сбор сведений о значениях факторов стоимости земельных участков в составе земель населенных пунктов должен осуществляться из источников информации, содержащих достоверную информацию, к которым отнесены: государственный земельный кадастр; государственный фонд данных, полученных в результате проведения землеустройства; фонды данных и базы данных, имеющиеся в распоряжении организаций и учреждений субъекта Российской Федерации и муниципальных образований.

На основании собранной информации должна быть построена статистическая модель расчета кадастровой стоимости путем определения значений коэффициентов (параметров) модели.

Если раньше существовало 14 видов функционального назначения земельных участков на территории поселения, то новая Методика вводит 16 видов “разрешенного использования” земельных участков в составе земель населенных пунктов:

1. Земельные участки, предназначенные для размещения домов многоэтажной жилой застройки.
2. Земельные участки, предназначенные для размещения домов индивидуальной жилой застройки.
3. Земельные участки, предназначенные для размещения гаражей и автостоянок.
4. Земельные участки, находящиеся в составе дачных, садоводческих и огороднических объединений.
5. Земельные участки, предназначенные для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания.
6. Земельные участки, предназначенные для размещения гостиниц.
7. Земельные участки, предназначенные для размещения административных и офисных зданий, объектов образования, науки, здравоохранения и социального обеспечения, физической культуры и спорта, культуры, искусства, религии.
8. Земельные участки, предназначенные для размещения объектов рекреационного и лечебно-оздоровительного назначения.
9. Земельные участки, предназначенные для размещения производственных и административных зданий, строений, сооружений промышленности, коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок.
10. Земельные участки, предназначенные для размещения электростанций, обслуживающих их сооружений и объектов.
11. Земельные участки, предназначенные для размещения портов, водных, железнодорожных вокзалов, автодорожных вокзалов, аэропортов, аэродромов, аэровокзалов.
12. Земельные участки, занятые водными объектами, находящимися в обороте.
13. Земельные участки, предназначенные для разработки полезных ископаемых, размещения железнодорожных путей, автомобильных дорог, искусственно созданных внутренних водных путей, причалов, пристаней, полос отвода железных и автомобильных дорог, водных путей, трубопроводов, кабельных, радиорелейных и воздушных линий связи и линий радиофикации, воздушных линий электропередачи конструктивных элементов и сооружений, объектов, необходимых для эксплуатации, содержания, строительства, реконструкции, ремонта, развития наземных и подземных зданий, строений, сооружений, устройств транспорта, энергетики и связи; размещения наземных сооружений и инфраструктуры спутниковой связи, объектов космической деятельности, военных объектов.
14. Земельные участки, занятые особо охраняемыми территориями и объектами, в том числе городскими лесами, скверами, парками, городскими садами.
15. Земельные участки, предназначенные для сельскохозяйственного использования.
16. Земельные участки улиц, проспектов, площадей, шоссе, аллей, бульваров, застав, переулков, проездов, тупиков; земельные участки земель резерва; земельные участки, занятые водными объектами, изъятыми из оборота или ограниченными в обороте в соответствии с законодательством Российской Федерации; земельные участки под полосами отвода водоемов, каналов и коллекторов, набережные.

Расчет кадастровой стоимости земельных участков в составе видов разрешенного использования земель, указанных в подпунктах 1–10, осуществляется на основе построения статистических моделей в следующем порядке:

- определение состава факторов стоимости земельных участков в составе земель населенных пунктов;
- сбор сведений о значениях факторов стоимости земельных участков в составе земель населенных пунктов;
- группировка земельных участков в составе земель населенных пунктов;
- сбор рыночной информации о земельных участках и иных объектах недвижимости;
- построение статистической модели расчета кадастровой стоимости земельных участков в составе земель населенных пунктов;
- расчет кадастровой стоимости земельных участков в составе земель населенных пунктов.

При этом рыночная стоимость земельных участков определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности. В качестве рыночной информации используются:

- цены сделок (купля-продажа, аренда, ипотека);
- цены предложения (купля-продажа, аренда);
- цены спроса (купля-продажа, аренда);
- информация о рыночной стоимости объектов недвижимости в составе земель населенных пунктов, установленной в отчетах об оценке;
- коэффициенты и индексы, используемые для определения рыночной стоимости объектов недвижимости.

В качестве источников информации могут выступать официальные реестры, содержащие сведения о сделках с объектами недвижимости, находящиеся в ведении органов государственной власти и местного самоуправления; средства массовой информации, в том числе официальные сайты предприятий, организаций, размещающих объявления о рынке недвижимости; отчеты об оценке рыночной стоимости.

Кадастровая стоимость земельных участков в составе видов разрешенного использования земель, указанных в подпунктах 11–12, определяется путем индивидуальной оценки их рыночной стоимости в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности.

Кадастровая стоимость земельных участков в составе видов разрешенного использования земель, указанных в подпункте 13, определяется путем умножения минимального для данного поселения значения

удельного показателя кадастровой стоимости земельных участков, в составе видов разрешенного использования земель на площадь земельных участков.

Кадастровая стоимость земельных участков, занятых особо охраняемыми территориями и объектами, устанавливается равной произведению среднего для субъекта Российской Федерации значения удельного показателя кадастровой стоимости земельных участков в составе земель лесного фонда на площадь земельных участков. Кадастровая стоимость земельных участков, предназначенных для сельскохозяйственного использования, устанавливается равной произведению среднего значения удельного показателя кадастровой стоимости земельных участков первой группы сельскохозяйственного назначения в пределах того же муниципального района на площадь земельных участков. Наконец, кадастровая стоимость земель, указанных в подпункте 16, не рассчитывается и устанавливается равной одному рублю за земельный участок.

Однако, качество кадастровой оценки земель далеко от совершенства, чему есть ряд объективных и субъективных предпосылок [1, с. 40]:

1. На фоне объективно слабого рынка земельных отношений отсутствует свободный доступ к достоверной информации о рынке недвижимости.
2. Процедура оформления имущественных прав на недвижимость связана с большими рисками, коррумпированностью чиновников, постоянными изменениями правовой базы имущественных отношений, что вносит большую долю неопределенности в формирование рыночных цен на рынке недвижимости.
3. Из процесса кадастровой оценки исключен институт судебного урегулирования проблем технологии кадастровой оценки.
4. Институт профессиональных оценщиков максимально отстранен от кадастровой оценки земель поселений.
5. Формально количественная характеристика кадастровой стоимости определяется лишь процедурой ее установления, которая сама по себе недостаточно определена.
6. Затрачиваемые на кадастровую оценку информационные, финансовые, кадровые ресурсы используются крайне неэффективно.

Например, методика кадастровой оценки земель поселений для населенных пунктов, численность населения которых превышает 10 000 человек, предусматривала две составляющие – экспертно-аналитическую (расчет качества кадастрового квартала) и статистическую (привязка кадастровой стоимости к рынку с коэффициентом детерминации не менее 0,85 путем расчета территориального коэффициента).

На практике же расчет был осуществлен только по экспертно-аналитической составляющей. Во всех городах кадастровая стоимость в центре поселения оказалась в полтора-два раза ниже рыночной, а на периферии – в два-три раза выше. Например, в городе Новосибирске план земельных платежей на 2007 год составлял 1 666 миллионов рублей, но из-за занижения кадастровой стоимости земельных участков в центральной части города бюджет недополучил минимум 500 миллионов рублей, а в 2008 году эта сумма составит уже более 1 миллиарда рублей [1, с. 44].

Подводя итог, необходимо отметить, что одна из важнейших для оценки проблем – надлежащее формирование объектов оценки в системе вещных и обязательственных прав на земельно-имущественные комплексы и других важнейших этапов их оценки – очень плохо формализована. Это обусловлено рядом причин, к важнейшим из которых можно отнести следующие [2]:

1. Правовое регулирование процессов возникновения и прекращения прав на урбанизированные земельные участки с учетом всех обременений, а также соответствующих процедур, находится на стыке гражданского, земельного, градостроительного и смежного с ними законодательства.
2. Земельное законодательство находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов РФ. Многие нормативные правовые акты федерального уровня и местное законодательство плохо стыкуются между собой, а процедуры приведения их в соответствие или отмены сложны и длительны.
3. За 10 лет рыночных реформ не создан нормальный, цивилизованный земельный рынок со всеми необходимыми его институтами и инструментами. В результате этого величина "рыночной стоимости", формируемая и определяемая в условиях неполноценного и ограниченного рынка, оказывается сильно смещенной и больше похожа на компромисс между администрацией и хозяйствующим субъектом.
4. Имеющиеся методики по оценке рыночной стоимости земельных участков идеализированы, а заимствования из нормативной базы и реальной практики развитых стран лишь запутывают практикующих оценщиков и повышают риски получения недостоверных и ненадлежащих результатов оценки.

Таким образом, реальная практика показывает, что основная доля объектов оценки представляет собой не просто земельные участки, находящиеся на праве частной собственности, для которых разработаны простые инструкции, но земельно-имущественные комплексы со сложной системой вещных и обязательственных прав и обременений, оценка которых представляет собой весьма трудно формализуемую задачу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления совершенствования кадастровой оценки земель поселений // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2008, № 5.
2. Формирование сложных объектов – земельно-имущественных комплексов в системе вещных и обязательственных прав, и некоторые способы решения практических проблем их оценки // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2003, № 7. С. 58.

КОНЦЕПЦИЯ КОНТРОЛЛИНГА

ЮСУПОВА С.Я.

Чеченский государственный университет, доцент, к.э.н., e-mail: Tamara-ChGu@mail.ru.

В статье рассмотрена одна из важнейших для оценки проблем – надлежащее формирование объектов оценки в системе вещных и обязательственных прав на земельно-имущественные комплексы и других важнейших этапов их оценки.

Ключевые слова: контроллинг; бюджетирование; аудит; учет и анализ; рентабельность; управление прибылью.

Коды классификатора JEL: M 41, M 42

Существует множество определений контроллинга: от «контроллинг – это европейский вариант управленческого учёта» до признания контроллинга философией менеджмента. Большое многообразие подходов, определений и взглядов убеждает, что контроллинг является интенсивно развивающимся направлением в области теории и практики управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий [1].

Сначала контроллинг ассоциировался с оперативным учетом затрат, калькулирование и расчетом себестоимости.

Постепенно выяснилось, что контроллинг предназначен не только для планирования, учета и анализа затрат, но и для учета и анализа результатов деятельности, анализа рентабельности и управления прибылью. Большой толчок развитию представлений о контроллинге дали проекты по бюджетированию, которые инициировали консультанты ведущих мировых консалтинговых фирм.

В последнее время стало ясно, что контроллинг является основным поставщиком информации для управления предприятием. Нет такой области в управлении деятельностью компании, которая не была бы связана с контроллингом. Контроллинг инноваций, финансов, стратегический контроллинг и другие функциональные сферы контроллинга – все это многообразие терминов не способствует ясности в понимании сущности предмета [2].

Контроллинг – концепция управления будущим состоянием предприятия, что можно представить как согласование динамики развития системы в целом и её элементов, ориентированное на желаемое состояние предприятия в расчете на перспективу. Последнее формализуется через систему стратегических целей предприятия, раскрывающую пути реализации его миссии. Стратегические цели качественно и количественно характеризуют требования, которые управляющая подсистема определила для предприятия. Однако не всегда окружающая среда, а также внутренняя среда предприятия дают возможность реализовать эти задачи в полном объеме. В силу неопределённости развития внешней среды и вероятностных характеристик функционирования внутренней среды сложноорганизованным системам трудно определить пути их развития. Необходимо понять, как способствовать их собственным тенденциям развития [3]. Необходимо понять, как способствовать их собственным тенденциям развития. Проблема управляемого развития принимает форму проблемы управляемого саморазвития. Следовательно, управление будущим состоянием представляет собой согласование целей с динамикой развития внешней среды и собственными тенденциями развития, что решается в рамках контроллинга.

Управление, рассчитанное на перспективу, реализуется через управление системными и процессными структурами предприятия.

Предприятия функционируют ради удовлетворения потребностей общества, реализуя на практике определенные процессы. Управление системными и процессными структурами подразумевает их согласование с целевой картиной будущего состояния. Перспектива представленная системой стратегических целей, имманентно определяет процессы и структуру, необходимые для достижения этих целей. Задачей контроллинга является планирование, контроль и координирование посредством информационной поддержки необходимых процессов и системных структур на предприятии. Контроллинг далее обеспечивает системообразующую координацию (через создание системных и процессных структур). Роль контроллинга заключается ещё и в том, что посредством инструментов стратегических исследований, системного анализа и реинжиниринга процессов происходит адаптация структур предприятия к изменениям окружающей среды [4].

Наконец, контроллинг обеспечивает системоувязывающую координацию, т.е. деятельность в рамках существующей структуры с целью сохранения и адаптации информационных связей между подсистемами. Следовательно, можно утверждать, что контроллинг представляет собой концепцию управления системами посредством реализации функций планирования, контроля и информационного обеспечения через системообразующую и системоувязывающую координацию с целью управления достижением целей и реализацией намеченных перспектив состояния системы.

Контроллинг – это прежде всего управленческая концепция, которая охватывает все сферы деятельности предприятия: финансы, учет, менеджмент, маркетинг, интегрируя и координируя деятельность раз-

личных служб организации для достижения ее оперативных и стратегических целей. В наиболее общем виде контроллинг трактуется как интегрированную систему управления, охватывающую планирование, контроль, руководство и менеджмент (рис. 1) [5].

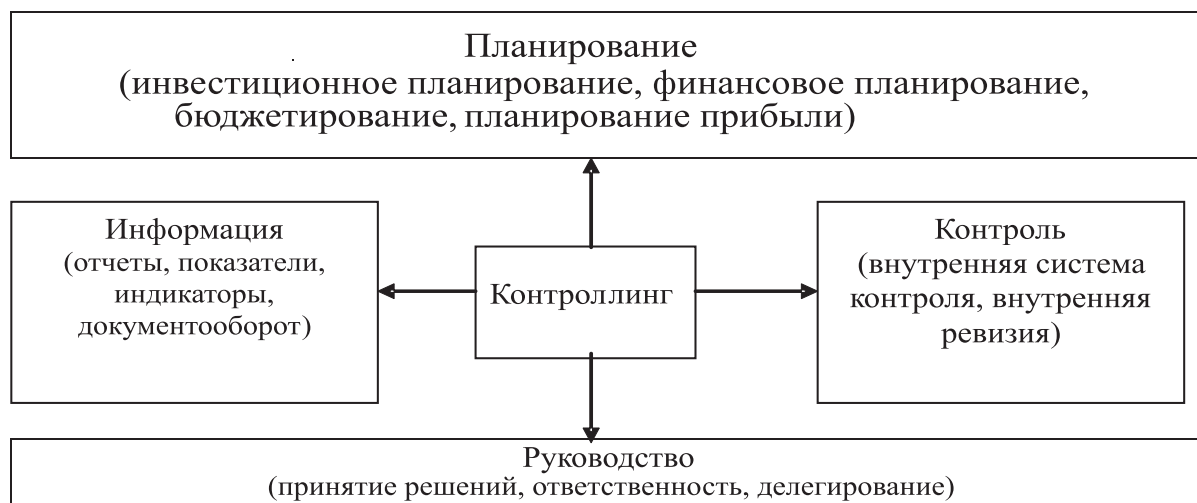


Рис. 1. Интегрированная система управления, охватывающая планирование, контроль, руководство и менеджмент

Концепция контроллинга опирается на инструментарий других дисциплин. Поэтому можно говорить о контроллинге как о системе определённых знаний, как о философии или идеологии управления предприятием. Эта концепция управления основана на представлении предприятия в качестве сложной, открытой социально-технической системы, имеющей определённые цели. Основная цель – обеспечение стабильного роста существования организации в условиях рынка и рост благосостояния ее собственников. В процессе стратегического управления эта цель трансформируется в максимизацию такого показателя, как цена капитала.

В последнее время все больше российских предприятий стали применять на практике систему контроллинга, внедрение которой в обстановке обострения конкурентной борьбы становится весьма актуальным. Управление в режиме реального времени позволяет существенно повысить уровень экономических показателей работы предприятия, улучшить использование всех имеющихся ресурсов. Всем известно, что 20% своевременно полученной информации гарантируют 80% успеха предприятия на рынке. Вместе с тем весьма часто бывает, что для быстрого, своевременного реагирования на возникшие изменения руководству предприятия недостаточно только получить необходимую информацию [6].

В условиях сегодняшнего дня перед управленцами стоит задача обеспечения поступления информации, характеризующей реальное положение дел в бизнесе. Кроме того, необходимо организовать унифицированную и простую форму ее представления. Не менее актуально и обеспечение своевременности поступления информации. Оперативность сбора и обработки данных, их значимость и актуальность открывают возможность принимать эффективные управленческие решения и своевременно реагировать на изменение ситуации.

Своевременная концепция управления предприятием, использование которой обеспечивает выполнение подобных требований, и именуется контроллингом. Если в развитых странах бизнес в обстановке жесткой конкуренции по таким правилам функционирует уже давно, то в отечественной деловой среде это вызвано высокой динамикой развития рынка и усилением конкуренции на нем [7]. Базой системы контроллинга является регулярной и своевременный сбор информации, ее анализ и планирование на этой основе дальнейшего развития бизнеса. Именно такой подход открывает возможность реагировать адекватно на рыночные трансформации и в кратчайшие сроки принимать оптимальные управленческие решения.

Все секторы жизнедеятельности предприятия контроллинг пронизывает, и все они должны для достижения лучших результатов работать интегрировано. Потенциал контроллинга весьма успешно применяется в маркетинге, в производстве, в снабжении, а также в областях финансов, логистики, инвестиций, проектирования. Во многом контроллинг совпадает с задачами финансового менеджмента. Однако при этом вовсе не обязательно, чтобы было создано соответствующее подразделение контроллинга, поскольку он способен существовать просто как функция внутри компании [8].

В условиях обострения конкуренции больше шансов успеха имеет то предприятие, которое добивается поставленных целей с наименьшими затратами. Естественно, что для этого объективно необходимо управление более эффективное. Контроллинг как гибкая, по сравнению с традиционным учетом, система позволяет решать такую задачу успешно. Если обычный учет только подводит итог проделанной работе, то система контроллинга позволяет не только определить все проблемные места функционирования предприятия, но и предоставляет инструментарий с целью их устранения.

Контроллинг выступает как инструмент постоянного улучшения финансовых показателей предприятия, систематического отслеживания хозяйственных процессов и принятия управленческих решений с учетом стратегии предприятия. Компании для выживания на рынке и получения прибыли остро нуждаются

ся в системе контроллинга для обеспечения эффективности работы. Потребители, конкуренты выдвигают перед ними требования постоянной готовности к изменениям рынка, системы же контроллинга помогают быстро и рационально реагировать на эти изменения. Пользуясь подобным инструментом предприятие способно за срок от полутора до пяти лет выйти на уровень эффективного управления всеми своими структурами. Контроллинг показывает себя с лучшей стороны при принятии любого управленческого решения. Время интуиции в управлении закончилось. Пришло время четко обоснованных решений.

Внедрение системы контроллинга на предприятия не только открывает возможность выявления отклонения фактических показателей от плановых, но и своевременно их корректировать. Инновационность системы контроллинга состоит в том, что он помогает владеть управленческой ситуацией в любой момент времени и принимать решения в кратчайшие сроки. Это позволяет на самой ранней стадии идентифицировать возможные риски и принимать меры по их устранению своевременно.

Любой руководитель компании стремится, чтобы она имела высокий статус не только на местном уровне, но и на общероссийском, а еще лучше – международном. Своевременное внедрение в практику финансового планирования, контроллинга помогает быстрее достичь подобных целей. В России используются специальные программы, предназначенные для организации эффективного управления компанией любой сферы деятельности, поскольку они обычно базируются на самых современных научных разработках в области управления.

Для реализации задач финансового управления и принятия оптимальных решений на практике все шире применяется многомерный анализ с использованием перекрестных таблиц и кластерных программ. Для контроля самых критичных показателей деятельности предприятия применяются оценочные караты. Используются типовые методики планирования, учета и анализа, которые дополняются и уточняются в зависимости от потребностей конкретного предприятия.

Предприятия, внедрившие подобные современные системы управления, не просто контролируют и планируют свои затраты, но и обеспечивают повышение эффективности использования всех видов ресурсов. Они получают возможность минимизировать потери на каждом их этапов внедрения контроллинга (в движении товарных потоков, в производстве, маркетинге, логистике и т.д.), выявлять приоритетные направления использования финансовых ресурсов, а также пути экономии по каждой статье затрат. В результате уменьшается себестоимость производимой продукции и растёт прибыль предприятия [9, 176].

ЛИТЕРАТУРА

1. Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. М.: ЮНИТИ, 1998.
2. Дейли А.Ш. Контроллер и контроллинг. М.: Финансовая газета, 1997.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит. 1994.
4. Карминский А.М. Информатизация бизнеса. М.: Финансы и статистика, 1997.
5. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. М.: 1998.
6. Лыскин Е.А. и др. Контроллинг как инструмент управления предприятием. М.М. 1998.
7. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления. М.: Финансы и статистика, 1993.
8. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. М.: Финансы и статистика. 1995.
9. Уткин Э.А. Контроллинг: российская практика. М.: Финансы и статистика. 1998.

ПОСТАНОВКА СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАКТИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

КРАВЦОВА Н.И.

*Ростовский государственный экономический университет, кафедра налогов и налогообложения,
кандидат экономических наук, профессор, e-mail: finptenedg@mail.ru.*

Бюджетирование в экономике России – один из наиболее эффективных методов управления финансами. Рассмотрим методологию бюджетирования, а также проблемы, возникающие при формировании бюджетов коммерческих предприятий.

Ключевые слова: система бюджетирования; управление финансами; бюджетные модели; центры финансовой ответственности.

Коды классификатора JEL: G 31

В условиях рыночной экономики в России бюджетирование, являясь одним из наиболее эффективных методов управления финансами, позволяет добиться оперативно-тактических целей деятельности коммерческого предприятия. Развитие стратегического и тактического финансового менеджмента при-

вело к необходимости новых подходов к бюджетированию. Оперативное финансовое планирование - это важнейший инструмент эффективного и сбалансированного функционирования организации, поэтому финансовым менеджерам важно не только запланировать свою деятельность, но и достичь намеченных показателей. Система бюджетирования обладает способностью реагировать на изменение внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность коммерческого предприятия. Процесс регулирования основывается, во-первых, на анализе ситуации, во-вторых - на внесении корректировок в бюджеты. Причиной сложностей, возникающих при внедрении полноценного финансового планирования, является характер тех целей, которые ставят перед собой их руководители и собственники. Чаще всего в этом качестве выступает прибыль. Но руководство не всегда отдаёт себе отчёт в том, о какой прибыли идет речь: валовой, операционной, балансовой, чистой и т. д. Прогноз должен быть сформирован с учетом показателей ликвидности, сбалансированности финансовых потоков, а также финансовой устойчивости.

Сложность проблемы заключается в том, что в управлении финансами нет ни одного важного показателя, который можно было бы оптимизировать, не ухудшая при этом другие, не менее важные показатели. Поэтому управление финансами и финансовое планирование – это всегда поиск баланса, то есть оптимального на данный момент соотношения нескольких показателей. Набор последних у разных компаний может быть неодинаков. Всё зависит от целей и задач в области финансов, которые ставит перед собой руководство того или иного предприятия. Методология формирования бюджетов должна предусматривать возможность внесения изменений в связи с возникновением форс-мажорных ситуаций, необходимо иметь проработанный механизм проведения как регулярных, так и экстренных корректировок бюджетов [6].

Если компания представляет собой крупную холдинговую структуру, где ее подразделения являются самостоятельными юридическими лицами и участвуют в цепочке создания добавленной стоимости (возможно, с использованием системы трансфертных цен), то возникает задача консолидации бюджетов подразделений в консолидированные бюджеты предприятия. Причем сложная структура распределения собственности и большое количество внутригрупповых операций значительно усложняют эту процедуру. В этом случае консолидация, будучи очень важным элементом системы бюджетирования, влияет своим решением на всю его методологию. Это необходимо учитывать на самых ранних стадиях процесса.

Напомним, что бюджет является оперативным финансовым планом, составленным, как правило, в рамках до одного года (с поквартальной или помесечной разбивкой показателей), он отражает поступление и расходование денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. В практике в основном используют два его вида – операционный и финансовый [6].

Бюджеты, разрабатываемые на предприятии, в совокупности составляют бюджетную модель, являющейся самым важным элементом, поскольку именно она определяет сложность всей системы бюджетирования. От того, насколько качественно будет разработана бюджетная модель, зависит срок и стоимость внедрения системы, а также возможность последующего ее расширения. Она представляет собой взаимосвязанную совокупность всех бюджетов компании вместе с правилами и процедурами их формирования и включает в себя:

- систему бюджетов, представляющую описание взаимосвязей как между разными бюджетами, так и между отдельными статьями внутри одного бюджета;
- аналитические измерения бюджетов с указанием соответствующих каждому бюджету центров финансовой ответственности (ЦФО) в финансовой структуре предприятия;
- иерархическую организацию аналитических измерений, представляющую собой способы группировки позиций измерения в позиции более высокого уровня. От выбора одного или нескольких способов группировки компании будет зависеть используемая методология планирования бюджетов. В частности, выбор группировки по продавцам фактически означает, что компания принимает решение планировать свои бюджеты в разрезе отдельных продающих подразделений (магазинов или отдельных менеджеров), которые будут формировать свои собственные бюджеты продаж;
- методологию формирования, консолидации, утверждения, корректировки, контроля и анализа бюджетов компании в рамках утвержденных бюджетных форм.

Среди моделей бюджетного планирования можно условно выделить три основных типа - это планирование бюджетных статей, объемов и прироста бизнеса.

Самая простая модель – это планирование статей баланса и финансового плана (его также называют отчетом о прибылях и убытках). Планирование, как правило, ведется в разрезе центров финансовой ответственности, а затем выполняется процесс консолидации. В планах может дополнительно использоваться аналитика по продуктам и клиентам. Для автоматизации такой модели достаточно применения стандартных офисных программ – MS Excel, электронная почта. Простота такой модели обеспечивается тем, что практически вся логика расчета исходных данных для планирования значений статей находится вне системы автоматизации.

Следующая по сложности бюджетная модель – это планирование объемов бизнеса. Дополнительно к вышеназванным планам вводятся специализированные планы продаж, затрат, планы проектов. Эти планы, в отличие от планового баланса и финансового плана, содержат наряду с финансовыми и нефинансовыми показателями, такие как объемы привлеченных и размещенных средств, количество закупаемой техники и т. д. Структура этих планов сложнее: это уже не иерархия статей, а целый ряд специализированных таблиц, карточек и списков.

Планирование бизнес-деятельности предприятия при помощи бюджетов продаж позволяет обеспечить требуемую его детализацию и точность. Альтернативный способ - это планирование объемов бизнеса относительно клиентов и клиентских групп. При таком подходе используются ресурсные и доходно-расходные показатели с возможной детализацией по продуктам. Выбор способа планирования продаж – по продуктам или клиентам - зависит от ориентации предприятия в сторону розничного или корпоративного бизнеса.

При планировании текущих расходов и инвестиций необходимо обеспечить согласованную работу ЦФО различного типа: филиалов, бизнес-подразделений, обеспечивающих подразделений, сметообразующих и инвестиционных центров. Сложность заключается в том, что результаты планирования одних ЦФО являются исходной информацией для планирования бюджетов других или влияют на их планы в значительной мере.

Рассмотренная модель бюджетного планирования содержит множество взаимосвязанных таблиц, списков, карточек, заявок, нормативно-справочной информации. Ее реализация с применением средств малой автоматизации возможна, если информации немного. Однако, при значительном количестве статей, ЦФО, продуктов и клиентов, применение промышленных систем становится неизбежным.

Самой сложной моделью с точки зрения реализации является планирование прироста бизнеса, которое заключается в расчете прироста ресурсов, доходов и расходов и потоков платежей в результате заключения новых договоров и сделок. Помимо факта прошлого периода по статьям баланса и финансового плана, дополнительно требуется подробная информация о заключенных договорах и сделках с целью расчета дисконтированных потоков платежей в горизонте планирования [5].

Как правило, бюджетная модель каждой компании уникальна, и ее разработка является одной из основных задач при внедрении системы бюджетирования. К наиболее значимым факторам, определяющим бюджетную модель, мы относим прежде всего финансовую модель и определяющие ее внутренние бизнес-процессы; размер компании; ее отраслевую специфику и информационные потребности менеджмента; а также стратегические цели, краткосрочные задачи и соответствующие целевые показатели, которые, в свою очередь, должны отражаться в бюджетах компании.

Несмотря на то, что многие рассматривают бюджетные формы как один из основных элементов бюджетной модели и системы бюджетирования в целом, вид бюджета (а именно это и отражает бюджетная форма) не имеет особого значения при ее разработке. В автоматизированных системах возможности представления бюджета определяются главным образом функциональностью используемого программного обеспечения. Поэтому в них конкретный вид бюджета (используемая бюджетная форма) полностью определяется самим пользователем в зависимости от его потребностей и тех аналитических измерений, которыми обладает бюджет.

При разработке бюджетной модели необходимо, прежде всего, учитывать не вид бюджетных форм, а взаимосвязи между бюджетами, а также правила и последовательность формирования, определяемую методологией формирования бюджетов компании. Если компания занимается одним или несколькими видами бизнеса, ее бизнес-процессы находятся в отлаженном состоянии, в этом случае порядок формирования, согласования и утверждения бюджетов, как правило, единственный. Если же компания представляет собой конгломерат различных видов деятельности, то разработка бюджетной модели в значительной мере усложняется. Это происходит из-за того, что процедуры формирования бюджетов (а также сам их состав) разных видов деятельности существенно отличаются. Поэтому приходится учитывать специфику различных видов деятельности при формировании единой бюджетной модели компании.

Финансовая структура является основой системы бюджетирования, от которой зависит успешность ее функционирования и представляет собой совокупность ЦФО, каждый из которых отвечает за определенный финансовый результат. Количество и состав ЦФО зависят от сложности выстраиваемой системы и финансовой стратегии предприятия, взаимосвязь которых представлена в табл. 1.

Таблица 1

Формирование центров финансовой ответственности в зависимости от финансовой стратегии [2]

ЦФО	Стратегия	Показатель
Инвестиции	Поиск и распределение инвестиций. Анализ окупаемости инвестиций	Объем инвестиций. Окупаемость инвестиций
Центр прибыли	Максимизация прибыли	Чистая прибыль Затраты
Центр маржинального дохода	Увеличение дохода. Экономия переменных затрат	Доход. Переменные затраты
Центр дохода	Увеличение дохода	Доход. Объем продаж. Затраты
Центр затрат	Экономия затрат	Переменные затраты. Постоянные затраты.

Взаимодействие подразделений, приводящее к формированию согласованных и проверенных на обоснованность бюджетов уже на нижних уровнях управления, дает возможность повысить точность и скорость подготовки бюджетов всей компании. Кроме того, при таком подходе, когда подразделения видят и

ощущают свое непосредственное влияние на процесс формирования бюджетов, значительно повышается уровень мотивации подразделений к участию в процессах бюджетирования.

Первой и зачастую самой основной задачей при создании методологии бюджетирования является формирование бюджетов компании. На основании бюджета продаж, потребности в сырье и материалах (запасах), а также плана выпуска продукции определяется производственная программа. Ее данные используются для расчета необходимой производственной мощности, требуемых объемов материальных, а также кадровых ресурсов. Цикл формирования завершается расчетом основных бюджетов компании: бюджета доходов и расходов, движения денежных средств, инвестиционного бюджета и баланса.

Наиболее эффективная схема формирования бюджетов строится на взаимодействии с системой ключевых показателей компании, в качестве которых выступают планируемая сумма чистой прибыли и уровень рентабельности продаж. Достижения запланированных финансовых результатов деятельности являются теми целевыми ориентирами, в соответствии с которыми бюджеты сначала должны быть сформированы, а затем и исполнены. Кроме того, при разработке методологии формирования бюджетов необходимо также учесть, что процедуры формирования годового и месячного бюджета могут существенно отличаться [4].

Рассмотрим функционирование системы бюджетирования на примере торгового предприятия, занимающегося реализацией печатной продукции. Решение о необходимости внедрения системы бюджетирования было принято в 2005 г. В условиях конкуренции, сложившейся на российском рынке печатной продукции, важнейшей задачей финансовой службы компании стало создание инструмента управления и оптимизации затрат, а также планирования потребности и контроля за движением денежных средств с помощью автоматизированной системы бюджетного управления.

Внедрение системы позволило производить финансовое планирование для управления затратами и их оптимизацией; повысить финансовую прозрачность бизнеса; сформировать базу статистических данных для последующего финансового планирования; консолидировать финансово-экономическую отчетность; производить оперативный расчет эффективности принимаемых финансовых решений; а также наладить контроль за ликвидностью бизнеса.

Для реализации проекта была создана матричная структура, состоящая из консультантов, обеспечивающих консалтинговые функции в ходе проекта и исполнителей – специалистов, самостоятельно выполняющих отдельные участки проекта. В соответствии с проектом, инициированным аналитическим отделом, в 2005 г. начала работу группа бюджетирования. Генеральный бюджет на предприятии состоит из следующих документов: сводных показателей; отчета о движении денежных средств; финансовых результатов деятельности; бюджета общих и административных расходов; бюджета расходов по статьям затрат; прогноза продаж в розницу.

Финансовое планирование на предприятии связано с составлением прогнозных показателей финансовой деятельности. Рассмотрим сводные показатели деятельности предприятия на 2009 г. В соответствии с составленным бюджетом, товарооборот предприятия в 2009 г. составит 474 467 917 руб. из которых 263 224 000 придется на розничную торговлю, а 211 243 917 – на оборот по договорам комиссии. Согласно представленному плану валовой доход составит 117 027 280 руб., из которых 108 082 000 руб. придется на розничную торговлю, а именно периодическую печать (81 635 275 руб.), табак (3 976 075 руб.) и прочую продукцию (21 293 725 руб.).

Расходы в плане представлены по статьям затрат: на оплату труда и отчисления с заработной платы в фонды; материалы (тара, упаковка, ГСМ, запчасти, строительные материалы); расходы по транспортировке продукции и типографские расходы, а также ремонт и обслуживание киосков; коммунальные услуги, электросвязи; арендная плата за землю, киоски и здания; налоги, командировочные расходы, страхование имущества; аудиторские, юридические и нотариальные услуги и пр. Исходя из планируемой выручки и затрат, прогнозируемая прибыль может быть следующей (табл. 2.):

Таблица 2

Планируемые показатели прибыли предприятия на 2009 г., руб.

Наименование показателя	6 мес. 2009г., руб.	Конец 2009г., руб.
Прибыль от продаж	13 408 202	20 239 333
Рентабельность продаж	8%	7%
Операционные доходы и расходы	-168 000	-336 000
Внереализационные доходы и расходы	-2 100 000	-4 200 000
Прибыль до налогообложения	11 140 202	15 703 333
Налог на вмененный доход	1 200 000	2 400 000
Налог на прибыль	450 000	900 000
Чистая (нераспределенная) прибыль	9 490 202	12 403 333
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	6%	4%

Предприятие за 2009 г. получит чистую прибыль в размере 12 млн 403 тыс. руб., а рентабельность продаж составит 4%, причем доходы распределены неравномерно, более 75% чистой прибыли придется на 1-е

полугодие 2009 г. Анализ показал, что рентабельность продаж ожидается невысокой (4%), это потребует от предприятия принять соответствующие меры.

Согласно отчета о движении денежных средств предприятия за 2009 г. поступления от операционной деятельности планируются в размере 508 494 935,8 руб., из них от компаний Холдинга – 22 420 216,8 руб., а поступления от прочих контрагентов – 486 074 719,0 руб.

Бюджет доходов и расходов, являющийся также одним из основных на предприятии, формируется на основе операционных бюджетов путём группировки статей по группам доходов и расходов. На основе этого бюджета можно определить прогнозный результат деятельности в планируемом периоде. Расчёт производится исходя из планируемых поступлений денежных средств, расчётного бюджета производства, а также предусмотренных накладных и коммерческих расходов. Данные предоставляются подразделениями предприятия исходя из планируемой потребности в денежных средствах и статистики расходов прошлых периодов.

В 2009 г. в компании планируются расходы денежных средств по нескольким направлениям (табл.3.).

Таблица 3

Бюджет расходования денежных средств предприятия за 2009г., руб.

Показатель	Значения, руб.
1. Расход денежных средств по расчетам с контрагентами, персоналом и бюджетом	498 630 423,5
2. Расходы денежных средств на основные средства и капитальные вложения	3 708 072,0
2.1. Расходы денежных средств на приобретение основных средств и капвложений у контрагентов вне Холдинга	3 708 072,0
2.2. Оплата зданий, объектов недвижимости и киосков	3 340 000,0
2.3. Оплата транспортных средств	250 000,0
2.4. Оплата вычислительной и оргтехники	118 072,0
3. Деньги в пути (разница между приходом и расходом месячного оборота)	2 000 000,0
4. Чистый денежный поток	8 156 440,3

Принципиальным моментом составления данного бюджета является отказ от бухгалтерского метода распределения условно-постоянных и коммерческих издержек, и переход на управленческие методики их распределения. Покупная стоимость продукции в розничной торговле в 2009 г. составит 180 912 000 руб., а возврат печатной продукции планируется произвести в размере 20 617 000 руб. Исходя из планируемой выручки и произведенных расходов, валовый доход по видам продаж в 2009г. составит 117 027 280 руб., в т.ч. услуги по подписке (608 220 руб.), розничная торговля (108 082 000 руб.), карты оплаты (5 937 060 руб.), услуги по аренде (384 000 руб.), прочее (2 016 000 руб.).

Планирование прибыли – составная часть оперативного финансового планирования. Его объектом являются элементы балансовой прибыли, в первую очередь от реализации продукции. Основа расчётов прибыли – планируемый объём продаж (планируемая выручка), в соответствии с которым определяется производственная программа и полная себестоимость реализуемой продукции.

Согласно сводным показателям деятельности предприятия на 2009 г. товарооборот составит 474 467 917 руб., а валовый доход – 117 027 280 руб. В соответствии с полученными доходами и произведенными расходами предприятие в 2009г. планирует получить валовую прибыль в размере 42 596 553 руб., чистая прибыль предприятия по плану должна составить 12 403 333 руб. Составленные бюджеты показали, что предприятие в плановом периоде должно работать прибыльно, рентабельно и не иметь кассовых разрывов.

По итогам исполнения бюджетов за год необходимо проводить анализ достижения результатов, и в случае необходимости корректировать бюджеты будущих лет. Повторяя описанный выше процесс бюджетирования ежегодно, директор получает четкое и ясное видение того, на каком этапе развития находится компания в настоящий момент и что предстоит сделать для выполнения поставленных стратегических целей [3]. Контроль за исполнением бюджетов поможет руководителю определить значение контрольных показателей для эффективности работы подразделений, выяснить продуктивно ли использовались все материальные, финансовые и денежные ресурсы, а также принять управленческое решение и сделать прогноз на будущее [1].

В современных условиях финансовые менеджеры, внедряющие систему бюджетирования, сталкиваются с определенными трудностями. Существуют типичные причины, ведущие к снижению эффективности бюджетного планирования на коммерческих предприятиях. Типовые проблемы бюджетного планирования на российских предприятиях можно разбить на следующие блоки: проблемы бюджетирования как инструмента управления; регламентации бюджетного планирования; финансового моделирования системы бюджетного планирования; финансовой структуризации предприятия; организации участников процесса бюджетирования; проблемы постановки бюджетного планирования. Все эти проблемы взаимосвязаны между собой, поэтому для того, чтобы найти пути решения, они должны рассматриваться в комплексе. Наиболее негативными факторами, влияющими на процесс бюджетного планирования на предприятии являются: несогласованность бюджетов предприятия, игнорирование изменений внешнеэкономических условий, недостаточно точное составление бюджетов и ряд других.

Типичной ошибкой будет при разработке системы бюджетирования начинать проект внедрения с разработки бюджетных форм, тратя на это большую часть времени. В автоматизированной системе бюджетирования бюджеты вообще не привязаны к формам, и пользователь может сам выбирать наиболее удобные для его работы в зависимости от конкретной ситуации.

Для участников бюджетного процесса важно однозначное понимание формирования показателей и процедур. Взаимодействие между участниками бюджетного процесса должно быть максимально простым и понятным. Сложность в схемах обмена информацией влечет за собой невозможность проконтролировать процесс, поэтому при разработке системы бюджетного планирования необходимо ориентироваться на доступность контроля за процессом.

Таким образом, в современных условиях бюджетное планирование является одной из прогрессивных систем оперативного финансового планирования, и, соответственно, требует большого внимания со стороны руководства российских предприятий. На основе изложенного можно сделать вывод, что для успешного и эффективного функционирования системы бюджетного планирования на предприятии требуется соблюдение следующих условий. Во-первых, необходимо совершенствование организационной структуры предприятия, определяющей функции и ответственность руководителей, подразделений. Во-вторых, необходима интеграция бюджетного планирования с организационной и информационной структурами предприятия и схемами исполнения бизнес-процессов. В-третьих, для успешного планирования необходимо стандартизировать данные и наладить их совместное использование всеми бизнес-единицами предприятия. В-четвертых, увязка бюджета со стратегией, эффективная автоматизация процесса. Преодоление данных проблем путем организации гибкой системы бюджетного планирования на российских предприятиях приведут их к наиболее эффективному финансовому планированию.

Результаты выполнения бюджетных показателей представляют собой базу для оценки деятельности руководителей подразделений и компании. Вовлечение большего количества сотрудников предприятия в процесс планирования и контроля позволяет повысить их заинтересованность в результатах своего труда и результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Контроль в рамках системы бюджетирования осуществляется посредством сравнения планируемых и фактических показателей, а также путём их нормирования.

Компания должна принять решения по следующим вопросам:

- каковы минимальный и максимальный периоды планирования;
- каково основное направление бюджетирования («сверху-вниз», «снизу-вверх» или их комбинация);
- какие методы формирования бюджетов (на основе нормативов, фактических данных прошлых периодов или формирование бюджетов «с нуля») будут применяться;
- планирует ли компания использовать концепцию «гибкого бюджета» при формировании и анализе бюджетов;
- испытывает ли компания потребность в проведении процедуры консолидации бюджетов и, соответственно, необходимо ли использование соответствующих принципов планирования (планирование операций между подразделениями компании в разрезе контрагентов внутреннего оборота);
- планирует ли компания использовать скользящее бюджетирование;
- необходима ли мультивалютность.

Таким образом, разработка финансовой структуры является тем этапом, от которого во многом зависит успех всего проекта и который должен быть завершён в первую очередь. Но ещё до разработки финансовой структуры компания должна принять ряд важных решений, касающихся основополагающих принципов работы системы. Данные принципы, оставаясь неизменными на протяжении длительного времени, будут обеспечивать стабильную работу всей системы и будут давать возможность сопоставления и анализа бюджетов разных периодов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башловкина Н.Н. Формирование и исполнение бюджетной политики промышленного предприятия // Финансы и кредит. 2007. № 4. С. 59–61.
2. Житкова Е.Л. Внедрение системы бюджетирования на предприятии как основа его интеграции в систему индикативного планирования региона // Финансовый менеджмент, 2007. № 5. С. 83–97.
3. Кислов, Д. Заповеди и мудрости финансового планирования // Финансовый менеджер, 2007. № 5. С. 49–51.
4. Ларин А. Проблемы постановки системы бюджетирования на российских предприятиях // www.ludidela.ru
5. Чаусов В. Финансовое планирование: эволюция технологии и инструментов // Банковские технологии, 2007. № 6. С. 22–26.
6. Чурин А. В. Как заставить систему бюджетирования работать // Финансовый менеджмент, 2007. № 2. С. 28–47

ЗАЧЕМ НУЖНЫ MVNO ИЛИ ПРАКТИКА ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕРВИС-ПРОВАЙДЕРСТВА

АРХИПОВ А.В.

РЭА им. Плеханова, аспирант, e-mail: anton.arhipov@beeline-club.ru.

Данная статья посвящена актуальной теме кардинальных изменений на рынке телекоммуникаций, являющихся отражением текущих изменений ведения бизнеса транснациональными компаниями, усугубленного кризисными последствиями в мировой финансовой системе.

Ключевые слова: рынок сотовых услуг; MVNO; «виртуальные операторы»

Коды классификатора JEL: L 82, L 86

Когда –то на заре появления мобильных телефонов в России, а было это в середине суровых 1990-х, никто и предположить не мог, что у каждого жителя Московского региона будет, как минимум один мобильный телефон, а то и два. Тогда наличие пейджера давало ощущение принадлежности к элите, а приобретение самого аппарата весом в килограмм и с тарифом в 0.8 доллара США приближало тебя к небожителям, которые «решали вопросы». Сейчас мы с улыбкой об этом вспоминаем, но тарифы в среднем снизились в 10 раз!!!, сотовой сетью опутана практически вся густонаселенная территория России, а крупнейшие сотовые операторы бьются над привлечением оставшихся немногочисленных потребителей и сохранением существующей клиентской базой. Вот эти два последних обстоятельства и породили такой феномен на MVNO (Mobile Virtual Network Operator) или мобильных виртуальных операторов. Но так как Россия – все-таки развивающаяся страна, поэтому и в этой сфере мы повторяем путь развитых европейских стран, пусть и с существенными коррективами. Наиболее рьяные мобильные энтузиасты назвали бы это «своим» путем как это принято на наших просторах, но я осмелюсь показать, что это не так, да и название само по себе подразумевает иностранную природу.

Итак, начнем с истории вопроса.

История возникновения GSM и MVNO

Бурный рост европейских аналоговых сотовых систем в начале 80-х годов XX века привел к тому, что каждая страна развивала собственную систему, особенно быстро развивалась инфраструктура в Скандинавии и Великобритании, а также в привычных странах – экономических лидерах – Германии и Франции. Но оборудование и стандарты каждой из систем были практически несовместимы друг с другом, что явилось крайне негативным фактором для дальнейшего развития рынка сотовых услуг не только из-за ограниченности действия мобильных устройств в пределах своих стран, но и из-за различных стандартов оборудования, развивать которые одновременно было практически невозможно. Что было противоестественно здравому смыслу – мобильные устройства по отношению к территории все Европы оказались далеко не мобильными.

Соответственно, такое положение дел не могло устраивать европейцев и в 1982г. Конференция Европейских Почтово-Телеграфных Служб (Conference of European Posts and Telegraphs - CEPT) образовало группу с соответствующим названием Groupe Special Mobile (GSM), для изучения и развития паневропейской наземной системы мобильной связи общего назначения.

Для развития паневропейского рынка и преодоления негативных инфраструктурных барьеров данная система должна была отвечать определенным критериям и потребностям:

- Субъективно хорошее качество речи
- Низкая стоимость терминалов и услуг
- Поддержка международного роуминга (хотя бы в пределах Западной Европы)
- Поддержка портативных терминалов
- Поддержка определенного набора услуг и служб
- Спектральная эффективность
- Совместимость с системами ISDN

В 1989 г. функции группы GSM были переданы Европейскому Институту Телекоммуникационных Стандартов (European Telecommunication Standards Institute – ETSI), и фаза I спецификаций GSM была опубликована в 1990 г. Коммерческое использование началось в середине 1991 г., и к 1993 г. уже было 36 сетей GSM в 22 странах. Стандартизованные в Европе, сети GSM стали не только европейским стандартом. Свыше 200 сетей GSM (включая DCS1800 и PCS1900) функционируют в 110 странах мира.. Сейчас сети GSM существуют на всех континентах, и акроним GSM обозначает теперь "Global System for Mobile communications". Численность пользователей мобильными телефонами в мире в нынешнем году достигла четырех миллиардов человек, и большинство из них – это пользователи GSM сетей.

О появлении MVNO мы можем говорить с июня – октября 1999 г., когда британский регулятор OFTEL [5] в официальном запросе поинтересовался мнением отрасли об этом новом явлении, а затем сформулировал свою позицию.

Почти сразу компания Virgin Mobile в Великобритании запустила первый успешный MVNO (с 50 %-м участием базового оператора One2One, ныне T-Mobile). По состоянию на конец 2007 г. Только американское подразделение Virgin Mobile более обслуживает 5 млн пользователей, что составляет 8,5 % общенациональной абонентской базы. [3]

В виду уникального географического положения Англии, что не раз было доказано экономической историей, MVNO имеют там сильные позиции. В этой игре принимает участие даже British Telecom: расставшись в 2001 г. со своим сотовым бизнесом BT Cellnet (ныне mm02), почти сразу вернулась на него как MVNO. Сменив базового партнера, BT работает с двумя другими, бывшими своими конкурентами – Vodafone и T-Mobile.

В том же 1999 г. появился и второй центр активности – Скандинавия, где компания Sense (ныне Chess) заключила соглашения в Швеции, Норвегии, а, затем и в Дании. Там же в следующем 2000 г. появилась и первая виртуальная мобильная сеть с полной коммутационной инфраструктурой и собственным MNC: шведский Tele2 запустил ее в Дании по соглашению с Sonofon. Уже сейчас Tele-2 прочно обосновался в Северо-Западном регионе России.

А что подразумевает под собой бизнес MVNO и все ли операторы являются одинаковыми?

КЛАССИФИКАЦИЯ MVNO

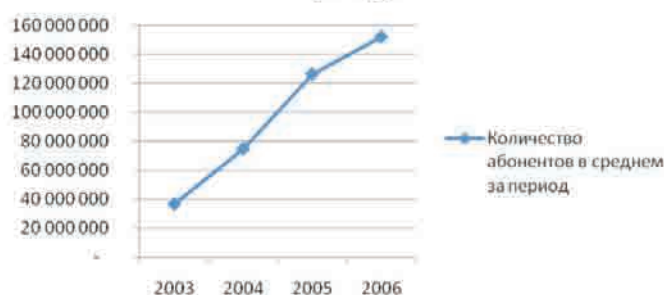
Существует несколько точек зрения и классификаций MVNO, но все они, в основном, базируются на технологической оснащенности компаний [1].

В основе своей это бизнес зиждется на том, что число мобильных операторов объективно ограничено доступностью радиочастотного ресурса, который делится между немногочисленными лицензиатами. Естественно, что каждому из них требуется объем ресурса, заведомо достаточный для развития бизнеса на далекую перспективу. Что порождает под собой олигополию. И вполне разумная, с точки зрения держателей ресурса, практика оборачивается нерациональным его использованием, вернее, неиспользованием значительной его части в течение многих лет. Что, собственно, и подтверждается экономической теорией.

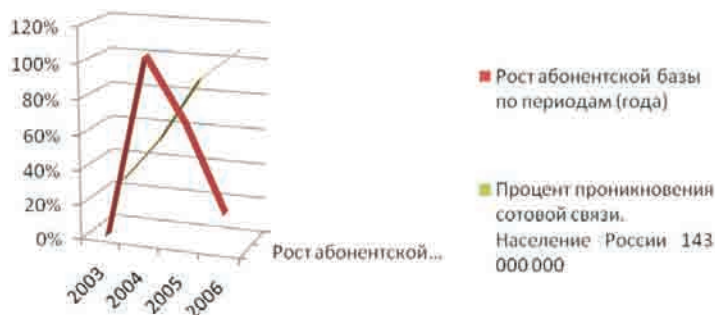
Плюс ко всему, европейское законодательство в директивном порядке обязывает проектировать сети с излишней емкостью, что также вполне разумно с точки зрения общественного благосостояния, когда в ситуации форс-мажора сеть оператора имеет возможность выдержать нагрузку. Ярким примером негативной стороны этого вопроса мы видим то, что происходит в России, когда, например, позвонить куда-нибудь в новогоднюю ночь в столице порой не представляется возможным. (Аспекты технологической составляющей сети будут освещены в вопросе об инфраструктурной избыточности сотовых сетей.)

Соответственно, оказываются невостребованными и инвестиционные ресурсы, достаточные для построения новых сетей связи, которые могли бы его освоить, то есть наполнить трафиком. Также это усугубляется тем, что по мере роста сотового бизнеса и обслуживания стран, с многомиллионным населением, ведущие сотовые операторы затрачивают колоссальные ресурсы на формирование и маркетинговое продвижение оригинальных торговых марок. Они чуть ли не еженедельно обновляют продуктовые портфели с единственной целью – выделить свои предложения на общем безликом фоне. Однако процессы насыщения рынка (см. график),

Количество абонентов в среднем за период



Источник: Dynargie



Источник: Dynargie

стандартизация технологий и конвергенция услуг превращают телекоммуникационные сервисы разных поставщиков в “серую массу”.

Вот здесь и появляются бизнес-модели оператора мобильного виртуальной сети MVNO (Mobile Virtual Network Operator). По определению, MVNO – это провайдер, предлагающий подписку на услуги мобильной связи и сами услуги мобильных соединений, но не владеющий радиочастотным ресурсом. MVNO не только продает услуги связи (сервис – провайдеры), но и оказывает их посредством своих средств связи. (сами что ни на есть MVNO). Т.е. «виртуальные операторы» не только используют простаивающие мощности, но и персонализируют услугу, позволяя им играть роль нишевых игроков, что положительно сказывается на эффективности сотового бизнеса и росте выручки сотового оператора (Arpu)¹.

Резюмируя классификацию MVNO, многочисленные эксперты так или иначе приходят к выводу о трехступенчатой структуре [7]:

Самая нижняя из них – так называемые MVNO первого типа или сервис-провайдер – строит свой бизнес на перепродаже услуг. Этот тип является самым распространенным в России, и чуть ли не единственно существующим с различными вариациями, сколько бы ни говорили бы в прессе о проекта «Евросети» в Самаре и других проектах, все они проходят свою начальную фазу. Схема древняя как мир и такая же простая: «купил дешево – продал дорого». У реального оператора покупается один из корпоративных тарифов, полученные SIM-карты упаковываются в пакет с логотипом фирмы (если таковые вообще присутствуют), тарифный план слегка модифицируют, а потом полученные комплекты продают. Все услуги (в том числе и техподдержку) оказывает компания, предоставляющая услуги мобильной связи, и даже деньги абонент перечисляет на их счет. В конце месяца получается определенная переплата, которую и снимает виртуальный «недооператор». Если клиент нарушает условия договора, его просто отключают силами MVNO. Таких примеров на рынке Московского региона довольно много, например, такие провайдеры как «Алло, Инкогнито», «Корпорация связи», «Первый виртуальный оператор»

Несколько сложнее устроены MVNO второго типа. Они предоставляют пользователям дополнительные услуги – начиная от биллинга и заканчивая такими экзотическими возможностями, как оплата парковки в городе или бензина на заправочных станциях.

Существует также переходный вариант, когда сервис-провайдер обладает биллингом, своим небольшим call-центром, но, так или иначе, его добавленная стоимость к операторским услугам минимальна.

Разумеется, запустить такую инициативу гораздо сложнее, нежели простейшего виртуального оператора – нужна достаточно мощная техническая база, компании приходится самостоятельно заниматься разработкой тарифных планов, изготавливать и распространять SIM-карты и, конечно же, обеспечивать техническую поддержку.

Схема действия виртуального оператора в таком случае заключается в выкупе фиксированных номеров, которые предоставляются пользователю наряду с мобильными телефонами. Между этими номерами устанавливаются переадресации, в результате чего потребитель получает возможность пользоваться мобильным телефоном, когда он, скажем, в дороге, и обычным, когда он в офисе или дома. В масштабах какого-нибудь крупного оператора реализовать это пока сложно, а вот виртуальный оператор вполне может себе это позволить. К такому типу относится, до последнего времени самостоятельная компания, «Корбина Телеком», точнее ее сотовое подразделение.

Существует и еще один, наиболее развитый тип MVNO, который можно назвать самым «настоящим» MVNO, да простит меня читатель за тавтологию. Он условно называется виртуальным оператором третьего поколения. Такие компании не только покупают эфирное время у провайдера услуг сотовой связи, но и имеют в собственности всю необходимую технику, кроме базовых станций, то есть самостоятельно производят коммутацию, переадресацию звонков и тому подобные операции. Это позволяет создавать сложные правила прохождения трафика, например, пускать международный или междугородний разговор по IP и обеспечивать этим дешевые роуминговые тарифы. Чаще всего именно такая схема и используется во всех развитых странах мира. Таким образом, создается практически полноценный оператор связи с минимальными затратами времени и средств (по различным оценкам, расходы по сравнению с традиционным построением сети снижаются в среднем на 50%). К сожалению, российский телекоммуникационный рынок, не обладая предпосылками для формирования настоящего «виртуального оператора» (отсутствие законодательной базы, наличие административных барьеров, высокая степень олигополизации рынка), не может похвастаться наличие «настоящего виртуального оператора». Примером же эффективного бизнеса в мировом масштабе может служить Virgin Mobile

MVNO – далеко не единственные «дополнительные» игроки на рынке сотовых операторов. Существует еще и такое понятие, как MVNE – Mobile Virtual Network Enabler. Он выступает посредником между обычным и виртуальным операторами и занимается исключительно техническими вопросами. Фактически получается четкое разделение обязанностей: оператор организует весь процесс и лицензирует услуги, MVNE следит за состоянием сети, а MVNO разрабатывает тарифные планы, выпускает SIM-карты и т. п. Такая схема позволяет стать виртуальным оператором практически любой компании, затратив при этом гораздо меньше средств, чем обычно.

Кратко получаем провайдеров 3-видов:

¹ ARPU (англ. Average revenue per user, средняя выручка на одного пользователя) — показатель, используемый телекоммуникационными компаниями и означающий среднюю выручку (обычно за месяц) в расчёте на одного абонента, который является одним из основных показателей, характеризующих успешность бизнеса [6].

- Сервис-провайдеры – минимальная добавленная стоимость и максимальная зависимость от оператора сотовой связи
- MVNO
- 2-го типа (уровня) – собственное ПО и некоторые технические решения, возможность предоставления дополнительных услуг
- 3-го типа – «настоящий» - отличие от полноценного сотового оператора только в отсутствии базовых станций и лицензий.

Теперь подробнее поговорим о самом интересном – экономическом процессе, который делает процесс обоюдовыгодным как для оператора так и для MVNO(далее провайдера). На чем провайдер может зарабатывать и почему оператор дает ему это сделать?

Инфраструктурная избыточность сетей.

С одной стороны, как уже было сказано ранее при строительстве сетей, а это долгосрочные инвестиции, связанные с крайне низкой предельной отдачей или продуктом, строятся на долгую перспективу. Так как иногда просто нет возможности (административно) либо крайне дорого менять оборудование на более емкое. Плюс ко всему европейское законодательство в директивном порядке обязывает проектировать сети с излишней емкостью, что также вполне разумно с точки зрения общественного благосостояния, когда в ситуации форс-мажора сеть оператора имеет возможность выдержать нагрузку. То есть оператор просто вынужден пытаться использовать эти мощности, а самый простой способ – дать их кому-нибудь возмездно использовать.

Для лучшего понимания терминов емкости оборудования, избыточности и агри. проведем небольшой экскурс в саму технологию GSM, дабы кратко осветить, одну из краеугольных проблем сотовых операторов – «избыточности» сетей. Как мы уже показали, избыточность ведет к потере эффективности, а конкретнее к снижению ARPU и APPM (Average Price Per Minute) - средняя стоимость минуты разговора, что в свою очередь ведет к снижению ROI – отдаче от капитальных инвестиций. То есть, чем больше Вы вложили, и чем меньше это используете, тем ниже доходность Вашего бизнеса. Но как угадать с «нагрузкой» и «избыточностью» и что это такое?

Для освещения этого вопроса необходимо немного углубиться в архитектуры построения GSM.

АРХИТЕКТУРА СЕТЕЙ GSM

Сеть GSM функционально можно разделить на 3 обширные части, 2 из которых нас будут интересовать:

- мобильный телефон(МТ), которым владеет и пользуется абонент,
- сеть базовых станций (БС), которые обеспечивают радиосвязь с мобильным телефоном
- сетевая подсистема, состоящая из центра коммуникаций (КЦ) и системы баз данных (HLR и VLR), основной функцией которой является коммутация вызовов между мобильными абонентами или между мобильными абонентами и абонентами фиксированных сетей. КЦ также осуществляет управление при перемещении абонентов.

Так как о «нагрузка» можно говорить только со стороны подсистемы базовых станций и сетевой подсистемы, то немного подробнее мы рассмотрим именно их.

Подсистема базовой станции.

Подсистема базовой станции состоит из двух частей: из базовой станции БС, представляющей собой приемо-передатчик, и контроллера базовой станции. БС определяет соту и взаимодействует в соответствии с протоколами радиосвязи с МТ. В больших перенаселенных районах, где будет использоваться потенциально большое количество БС, непременными требованиями к БС являются высокая производительность, надежность, портативность и минимальная цена.

Контроллер БС управляет радиоресурсами одной или нескольких БС. Он производит настройку радиоканалов, переключение частот и хэндоверы. Контроллер осуществляет соединение МТ с КЦ.

Сетевая подсистема

Центральной компонентой сетевой подсистемы является центр коммутации - КЦ. Он действует аналогично узлу коммутации других сетей, и дополнительно обеспечивает функциональность, необходимую для взаимодействия с мобильным абонентом: регистрацию, проверку подлинности, обновление местоположения, хэндоверы и маршрутизацию вызовов абоненту в роуминге. Эти услуги обеспечиваются в сопряжении с другими функциональными единицами, все вместе образующими сетевую подсистему. КЦ обеспечивает соединение с фиксированными сетями.

Базы данных HLR (Home Location Register) и VLR (Visitor Location Register), вместе с КЦ обеспечивают маршрутизацию звонков и возможности роуминга в сетях GSM. HLR содержит административную информацию о всех абонентах, зарегистрированных в соответствующей сети GSM, вместе с текущим местоположением МТ. Местоположение МТ хранится в форме адреса сигнала от VLR, связанной с МТ в текущий момент времени. Логически существует только одна HLR на всю сеть GSM, хотя она может быть описана и как распределенная база данных.

Как видно из описания из основных подсистем стандарта GSM находящихся на стороне оператора только подсистема базовых станций является физически масштабируемой и пропускная способность сети, в основном, зависит от концентрации и емкости этих БС.

В виду того, что БС сами по себе довольно дороги, а также их закупка, монтаж и обслуживание являются одной из основных статей расходов операторов, то проблема загрузки их встает особенно остро. И иногда

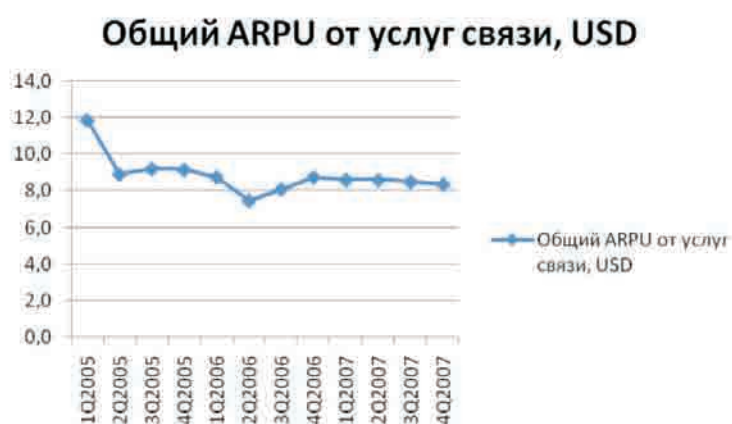
да бывает жизненно важной, примером тому может являться компания Sky Link, использующая сходный стандарт связи, которая из-за недостатка БС не может оказывать полноценный сервис, и находящаяся на грани банкротства.

Поэтому эффективное использование наземной инфраструктуры является одним из залогов успешного развития сотовой компании,

Ярким примером в нашей стране может служить ситуация с «Корбина Телеком», когда в 1999 году «Билайн» решил переключиться со стремительно устаревающего стандарта DAMPS на GSM. Однако все базовые станции исправно функционировали, и демонтировать их было не слишком-то невыгодно. Тогда права на подключение к сети были переданы компании «Корбина Телеком», которая впоследствии выкупила оборудование в собственность.

Острая конкуренция на массовом рынке или массовый маркетинг

По мере роста сотового бизнеса, как также уже было отмечено ранее, и обслуживания стран с многомиллионным населением ведущие сотовые операторы затрачивают колоссальные ресурсы на формирование и маркетинговое продвижение оригинальных торговых марок. Они чуть ли не еженедельно обновляют продуктовые портфели с единственной целью – выделить свои предложения на общем безликом фоне. Однако процессы насыщения рынка, стандартизация технологий и конвергенция услуг превращают телекоммуникационные сервисы разных поставщиков в «серую массу» и существенно снижают доходы сотовых операторов, о чем говорит неуклонное снижение ARPU¹ в последние годы (см. график).



Источник: Dynargie

За последние 3 года этот показатель, отвечающий за прибыльность этого бизнеса, упал на 30%, что в свою очередь, открывает «пределы» падения цен и «насыщения» рынка.

Оператору необходимо выделиться персонализировать услугу, а что крайне важно, донести мысль о персональном обслуживании каждому абоненту, что не представляется возможным, когда ты например, как компания МТС обслуживаешь 61,48 млн абонентов [4], call –центры сотовых операторов «большой тройки» (Билайн, МТС, Мегафон) насчитывают тысячи сотрудников, но даже и такое количество не в состоянии обслужить миллионы, иногда приходится «висеть» на телефоне до 30 минут, чтобы поговорить с представителем абонентской службы, а уж что и говорить о персональных консультациях.

Провайдеры же, в свою очередь, как нишевые игроки всегда могут определить предпочтения целевых групп, проконсультировать и предоставить дополнительные сервисы.

Кредитные риски.

Ни для кого не секрет, что prepaid- абоненты наиболее низкодходные группы, но это единственный вариант работы, т.к. проблему известную как «adverse selection» на многомиллионном рынке решить невозможно. Например, показательной является ситуация в Дании, где работают около 20 сервис-провайдеров. С момента входа на рынок в конце 2000 г. и до конца 2003 г. два датских виртуальных оператора Telmore и CBV Mobil подключили около 44 % всех новых абонентов. В результате услугами MVNO в Дании пользуются около 20 % мобильных абонентов, а крупнейший сотовый оператор Дании TDC немногим более чем за год (с января 2003 г. по май 2004 г.) потерял 20 % своей полумиллионной базы prepaid-абонентов, причем ушли многоговорящие, для которых более низкие цены означают существенную суммарную экономию

ARPU, евро	I кв. 2003 г.	II кв. 2003 г.	III кв. 2003 г.	IV кв. 2003 г.	I кв. 2004 г.	Изменения за весь период, %
prepaid-абоненты	7,52	7,92	5,23	5,37	3,76	– 50
postpaid-абоненты	32,48	33,02	30,74	29,40	30,20	– 7

Источник: Strand Consult

¹ ARPU (англ. Average revenue per user, средняя выручка на одного пользователя) – показатель, используемый телекоммуникационными компаниями и означающий среднюю выручку (обычно за месяц) в расчёте на одного абонента, который является одним из основных показателей, характеризующих успешность бизнеса [6]

Как видно у TDC упал средний доход как с prepaid, так и с контрактных абонентов, причем первый – вдвое. Ситуация на российском рынке более сглажена авансовые (prepaid) абоненты в среднем 6 usd arpu, а кредитных (postpaid) – 22 usd.

Конечно, заниматься кредитными абонентами выгоднее, но это, во-первых, невозможно сделать на массовом рынке, а, во-вторых, цена персонализации для сотовых операторов будет намного выше, чем для провайдеров.

Бюрократия или минусы министерств.

Нынешние сотовые операторы с клиентскими базами в десятки миллионов человек все больше похожи на министерства. Эти корпоративные монстры обросли главками, департаментами, дирекция и т.д. И с этим же процессом утратили свою мобильность, маркетинговые решения принимаются месяцами, заранее провальные решения принимаются и воплощаются в жизнь, как было, например, с проектом i-mode от МТС, когда компания понесла многомиллионные убытки, хотя заранее было известно о провальности проекта.

Провайдеры в данном случае менее обременены оттоком абонентской базы, планами технического развития сети и общей капитализации компании, что позволяет им быстро и оперативно реагировать на изменения рынка

Подытоживая эту статью можно сравнить провайдеров с лоцманами для операторского судна в сложных гаванях национальных и региональных рынков.

Что прослеживает общемировую тенденцию на «атомизацию»[2] транснациональных компаний, а крупные сотовые операторы в основе своей, как раз и являются одними из крупнейших ТНК (Vodafone, T-mobile, Orange...), и, в свою очередь, перспективность развития «виртуальных операторов» как компаний по работе с клиентами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Заика А. MVNO: пути развития, Компьютера, 07.2005
2. Роджер Камрасс, Мартин Фарнкомб. Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня. М.: ИД «Секрет фирмы», 2005.
3. <http://www.cellular-news.com/story/29042.php>
4. <http://cnews.ru/news/line/index.shtml?2008/09/17/318611>
5. <http://www.oftel.gov.uk/>
6. <http://ru.wikipedia.org/wiki/ARPU>
7. Lavoisier, Worldwide market analysis and strategic outlook 2001 2006: MVNO strategies (Mobile virtual network operations), 2007

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-ГРУППАХ

ГЕТМАН Я.Б.

*Ростовский филиал Российской академии правосудия, доцент,
к.ю.н., e-mail: yanget@rambler.ru.*

Рассмотрены подходы к распределению ресурсов для модернизации производства на предприятиях, входящих в состав бизнес-группы. Предложено страхование рисков, связанных с модернизацией производства.

Ключевые слова: бизнес-группа; развитие предприятий; модернизация производства; ресурсы; управление рисками; страхование

Коды классификатора JEL: M 21

Экономическая стратегия развития предприятия, функционирующего в составе бизнес-группы, должна быть сформирована исходя из содержания выбранной конкурентной стратегии и специфики данного предприятия, связанной с его ресурсным обеспечением, системой управления, технологическими особенностями производства, процессом реализации продукции и т.п., то есть оценки его экономического потенциала. Экономическая стратегия должна формировать совокупность функциональных стратегий, важнейшей из которых является ресурсная стратегия и производные от нее.

Современные условия деятельности отечественных предприятий характеризуются нехваткой производственных ресурсов. Такая нехватка ресурсов вызвана их неэффективным расходованием, завышенными нормативами расходов ресурсов и несоответствием фактического расхода нормативам. Из-за нерационального «портфеля товаров» многие предприятия имеют завышенную долю постоянной части издержек, что ухудшает общую ресурсную ситуацию.

Финансовые ресурсы бизнес-группы образуются за счет отчислений от прибыли входящих в неё предприятий, а также от финансово-экономической деятельности корпоративного центра (КЦ), связанной с операциями на фондовых рынках, продажей собственности и др. Помимо использования на общекорпоративные нужды (капитализация, создание корпоративных служб и др.) часть этих ресурсов должна распределяться на инвестиционные проекты предприятий. Последнее представляется наиболее существенным в контексте нашего исследования, так как все проекты развития предприятий в той или иной мере могут финансироваться за счёт этих ресурсов.

Очевидно, что каждое предприятие стремится получить для развития большую часть общих ресурсов. Как правило, это приводит к завышению заявок на требуемые финансовые средства и к конфликтам при распределении корпоративных ресурсов.

Смоделируем ситуацию, характерную для распределения корпоративных финансов. Примем, что в бизнес-группе n предприятий. Каждое предприятие подает в инвестиционный (бюджетный) комитет корпорации заявку на выполнение инвестиционных проектов. В этой ситуации каждый проект характеризуется двумя основными параметрами – затраты на реализацию проекта s_i и доход (дополнительная прибыль) от его реализации d_i . Разность дохода и затрат определяет эффект от реализации проекта $\mathcal{E}_i = d_i - s_i$, а отношение эффекта к затратам $q_i = \mathcal{E}_i / s_i = d_i / s_i - 1$ характеризует эффективность проекта.

Применение конкурсных механизмов, аналогичных рассмотренным в известных работах [1], целесообразно в случае, когда кредит по тем или иным причинам не берется. Действительно, в этом случае Корпоративный центр определяет оптимальный набор проектов Q_0 , решая задачу

$$\max_Q \sum_{i \in Q} (d_i - s_i)$$

при ограничении

$$\sum_{i \in Q} s_i \leq R.$$

Такой конкурс называется прямым, поскольку победители конкурса определяются в результате непосредственного (прямого) решения задачи на максимум суммарного эффекта.

Для оценки эффективности конкурсных механизмов определим максимально возможное значение суммарного эффекта, решая следующую задачу: найти набор проектов Q_0 , максимизирующий $\sum_{i \in Q} (d_i - r_i)$ при ограничении $\sum_{i \in Q} r_i \leq R$. Обозначим суммарный эффект в оптимальном решении этой задачи через $\mathcal{E}_m(r)$. Обозначим далее через $S^*(r)$ множество оценок, сообщаемых предприятиями в равновесном решении соответствующей конкурсной игры (в качестве равновесного решения возьмем точку Нэша), а $\mathcal{E}^*(r)$ – суммарный эффект в этом решении. Очевидно, что $\mathcal{E}_m(r) \geq \mathcal{E}^*(r)$. Отношение

$$K(r) = \frac{\mathcal{E}^*(r)}{\mathcal{E}_m(r)}$$

определяет эффективность конкурсного механизма. В вышеупомянутой работе [1] показано, что эффективность прямого конкурса может быть весьма низкой. Для этого рассмотрим два предприятия, представляющие каждое по одному проекту. Проект первого предприятия имеет характеристики $d_1 = 150 + \varepsilon$, $r_1 = 50$ (ε – малое положительное число), а проект второго – $d_2 = 10$, $r_2 = 50$. Имеющиеся у Центра средства $R = 100$. Очевидно, что при объективных оценках затрат Корпоративный центр может финансировать оба проекта с суммарным эффектом $\mathcal{E}_m(r) = 150 + \varepsilon$. Примем, что определенная γ доля этого эффекта идет на стимулирование предприятий. Пусть, например, $\gamma = 10\%$. В этом случае первому предприятию выгодно завысить оценку требуемых средств до величины $s_1 = 100$. При этом оно остаётся победителем конкурса, поскольку $50 + \varepsilon > 50$, получает 10% от эффекта, т.е. 5 ед., и еще избыток ресурса в размере $100 - 50 = 50$ ед. Суммарный эффект составит всего $50 + \varepsilon$ и эффективность конкурса будет равна

$$K = \frac{50 + \varepsilon}{150 + \varepsilon} \approx \frac{1}{3}.$$

Для повышения эффективности конкурсного механизма целесообразно ввести механизм внутреннего кредитования. Обозначим через β ставку внутреннего кредита. В этом случае целевая функция предприятия, представляющая собой сумму доли эффекта $\gamma \mathcal{E}_i$ и дохода от полученных денежных средств сверх требуемой суммы $(1 + c)(s_i - r_i)$ за вычетом процентов за внутренний кредит βs_i составит $\varphi_i = \gamma(d_i - s_i) + (1 + c)(s_i - r_i) - \beta s_i$.

Если теперь взять нормативы γ и β так, чтобы выполнялось условие $\gamma + \beta > 1 + C$, то с ростом оценки s_i целевая функция предприятия будет уменьшаться. Поэтому оптимальная стратегия предприятия состоит в сообщении достоверной оценки $s_i = r_i$ по каждому проекту.

Наиболее характерна для инвестиционных проектов ситуация, когда берётся внешний кредит. Конкурсные механизмы в этом случае не имеют смысла, так как по условиям кредитования, проект включается в программу, если его эффективность выше ставки кредита. Следовательно, предприятию достаточно выдержать условие

$$\frac{d_i - s_i}{s_i} > a \quad \text{или} \quad s_i < \frac{d_i}{1 + a}$$

и проект будет включен в программу. Чем ниже ставка кредита, тем больше тенденция к завышению затрат. Выходом в данном случае также является включение механизма внутреннего кредитования.

Результатом анализа вариантов развития производства на предприятиях, входящих в бизнес-группу, должен стать выбор варианта инновационного и технологического развития наиболее перспективного в финансовом отношении, максимально защищенного от влияния рисков как внутренней, так и внешней среды. Однако это не исключает рисков, связанных с реализацией проектов развития. Экономическим инструментарием, реально позволяющим минимизировать их является страховая защита проектов развития.

В процессе управления риском выделяются три этапа: подготовительный, основной и заключительный. На подготовительном этапе производится выявление и анализ риска, определение вариантов решения задачи рационального хозяйствования в рискованной ситуации, оценка, выбор приемлемого уровня риска, способов реализации выбранных вариантов решения задачи, разработка адаптивной к рискам системы хозяйствования. На первоначальном этапе предприятию необходимо осуществить значительные затраты на организацию работ по модернизации. Предприятие в этом случае может не производить существенных затрат на управление рисками. Вероятность возникновения аварии на новых объектах достаточно мала.

Однако при выходе на рынок продукции, произведенной на модернизированных производствах, страхование может стать сильным конкурентным преимуществом предприятия. В тот период, когда предприятие начинает получать прибыль, лицо, принимающее решение, должно выбрать метод управления рисками и начать его осуществлять. Этот момент для предприятия является критической отметкой для начала управления рисками. В случае спада предприятие должно начать производство нового продукта и одновременно произвести реорганизацию своих бизнес-процессов и очередную модернизацию. Характерное игнорирование этого момента может привести к кризисному состоянию предприятия, так как в этом случае выручка начинает падать, а затраты расти, что может привести к нерентабельному производству. Основная задача предприятия на данном этапе в части управления затратами: затраты не должны превысить выручку, что позволит предприятию не иметь убытков от своей хозяйственной деятельности.

То же самое относится и к управлению рисками: эта деятельность должна быть начата не позднее разветвления активной деятельности на рынках, затраты, связанные с управлением рисками должны быть запланированы и на этапе зрелости продукта. Такой подход позволит предприятию непрерывно заниматься управлением своими рисками. Это позволит предприятию на всех этапах жизненного цикла модернизированного объекта управлять рисками и не опасаться серьезных катастроф техногенного характера. Кроме того, в этой ситуации могут быть минимизированы риски коммерческого характера, в частности, связанные с конъюнктурой рынка.

Основными методами управления хозяйственными рисками в условиях бизнес-групп являются страхование и самострахование [2]. Сущность страхования заключается в передаче риска страховщику за определенную плату. Самострахование подразумевает формирование специальных резервных фондов (фонды самострахования или фонд риска), назначение которых заключается в компенсации из средств фонда возникающих убытков при появлении рискованных случаев.

Применение любого из этих способов управления риском приводит к перераспределению текущих и ожидаемых финансовых потоков между предприятиями внутри бизнес-группы. Например, при страховании происходит отвлечение части собственных финансовых средств на уплату страховых взносов, в результате чего происходит недоинвестирование развития производства и потеря части прибыли. С другой стороны, ожидаемый в будущем приток средств, в виде компенсации убытков при наступлении страхового случая. Перераспределение же финансовых потоков приводит к изменению стоимости чистых активов предприятия, рассчитанной с учетом ожидаемых денежных поступлений. При управлении рисками возникает задача выбора методов управления рисками между страхованием и самострахованием с позиций увеличения стоимости отдельных предприятий и бизнес-группы в целом. Применять метод самострахования при некоторых рисках нецелесообразно, так как в любом случае из оборота отвлекаются финансовые активы, а резерв, способный покрыть такие убытки, накапливается через несколько лет после его создания. В этой ситуации целесообразно применение страхования. Однако в случаях, когда вероятность наступления риска более 50%, страховая компания откажется заключать договор страхования или предложит слишком высокий тариф. Такой вариант для корпоративного центра непривлекателен. Необходимо провести комплекс предупредительных мероприятий по уменьшению степени риска и после этого использовать страхование по более рациональным тарифам.

Риски, связанные с конъюнктурой, вызвать катастрофического убытка не могут, поэтому их разумнее рассматривать с точки зрения вероятности их наступления. Общим решением при низкой вероятности наступления риска здесь было бы использование страхования. В этом случае цена на страховое покрытие

будет низкой, а защита более полноценной, чем при создании собственного резервного фонда. При более высокой степени риска наряду со страхованием необходимо рассматривать возможность самострахования, а также проведения предупредительных мероприятий. Страхование в таком случае может оказаться более затратным. При угрожающей степени риска (приближается к 100%) перед применением страхования и самострахования необходимо произвести мероприятия по снижению степени риска.

При сравнении способов управления рисками – страхования и самострахования используем принципы, положенные в основу метода, получившего в западной литературе название метода Хаустона [3], суть которого заключается в оценке влияния различных способов управления риском на стоимость бизнеса.

На основе метода Хаустона строится модель расчета страховых тарифов. Такая модель будет учитывать интересы страхователя. Результаты расчета будут соответствовать максимально допустимым значениям тарифов, при которых страхование будет являться более эффективным методом управления риском по сравнению с другими. В качестве экономического критерия для сравнения различных методов управления риском, можно использовать стоимость чистых активов бизнес-группы S . В случае если стоимость активов предприятия в конце финансового периода окажется больше при страховании, страхование будет являться более эффективным методом. В противном случае предприятию выгоднее будет создавать собственный фонд риска.

Равенство значений S_1 и S_2 будет определять критическое значение величины страхового тарифа.

Математическое условие эффективности страхования записывается в следующем виде:

$$S_1 > S_2$$

Произведя некоторые преобразования и принимая $L = L_{cp}$, получим следующее выражение:

$$P < L_{cp} + F(r - i)/(i + r),$$

где P – страховая премия, L_{cp} – средние ожидаемые убытки, F – размер фонда риска в случае осуществления страхования; r – средняя доходность на работающие активы; i – средняя доходность на активы фонда риска.

Из приведенного неравенства можно определить критический размер страховой премии, если сделать определенные предположения о величинах, в него входящих.

Страховая премия P всегда больше средних ожидаемых убытков L_{cp} . Страховая премия определяется величиной страхового тарифа, в состав которой входят основная ставка, рискованная надбавка и нагрузка.

Примем в модели, что основная ставка примерно равна средним ожидаемым убыткам L_{cp} , это соответствует существующей практике. Рискованная надбавка отражает возможные отклонения реальной величины убытков от их среднего значения. Чем больше количество объектов, принятых на страхование страховой компанией, тем меньше величина возможного отклонения в относительных единицах. Это следствие закона больших чисел. Обозначим величину рискованной надбавки, выраженную в долях от средних ожидаемых убытков как s_p .

Нагрузка отражает организационные расходы страховщика на ведение дела и расходы на создание некоторых страховых фондов, не используемых непосредственно для осуществления страховых выплат. Обозначим величину нагрузки в долях ожидаемых убытков n_p .

Нагрузка обычно составляет 10-30% от величины нетто-ставки, равной сумме основной ставки и рискованной надбавки. Рискованная надбавка зависит от планируемого количества объектов страхования и от среднеквадратичного отклонения величины убытков для отдельных объектов. Обычно величину рискованной надбавки принимают равной 10–15 % от основной ставки. В модели далее будем выражать все составляющие страхового тарифа в долях по отношению к основной ставке.

Таким образом, с учетом структуры страховой премии и применяя приведенные выше оценки, получим следующие результаты:

$$P = L_{cp} (1 + s_p + n_p)$$

$P \approx (1,2 \div 1,5) L_{cp}$ (благоприятная оценка), при $s_p = (0,1-0,15) L_{cp}$, $n_p = (0,1-0,3) L_{cp}$, где: s_p – величина рискованной надбавки, выраженная в долях от средних ожидаемых убытков; n_p – величина нагрузки в долях от средних ожидаемых убытков.

На основании вышеизложенного могут быть разработаны рекомендации по применению методов страховой защиты проектов развития предприятий в составе бизнес-групп и оценке стоимости (изменения стоимости) бизнеса при этом. При этом издержки на осуществление мероприятий по обеспечению устойчивости проектов развития носят страховой характер наряду с созданием финансовых резервов на компенсацию недополученного дохода и преодоление последствий техногенных аварий, необходимых для осуществления финансовых процедур самострахования, и страховых взносов при страховании рисков в страховых компаниях. В соответствии с этим при оценке эффективности модернизации необходимо учитывать изменения размеров финансовых резервов и страховых взносов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурков В.Н., Дорохин В.В., Балашов В.Г. Механизмы согласования корпоративных интересов. Москва: ИПУ РАН, 2002. 73 с.
2. Кондратьева Е.В. Комплексная оценка экономической устойчивости промышленного предприятия: Дис. канд. экон. наук. Челябинск: ГОУ ВПО ЧГУ, 2004. 173 с.
3. Корнилов И.А. Основы страховой математики. М.: ЮНИТИ, 2004. 400 с.

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

ИЛЮЩЕНКО Т.М., СОЛОВЬЕВА В.К., ФРАНЦ Е.В.*Илющенко Т.М. Южный институт менеджмента, преподаватель кафедры экономики, 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216,**Соловьева В.К. Южный институт менеджмента, преподаватель кафедры экономики; 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216,**Франц Е.В., Южный институт менеджмента, преподаватель кафедры экономики, 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216.*

Стратегические условия развития субрегиональных систем, локализующихся в пространстве Южного макрорегиона России, определяют необходимость широкого использования институциональных инструментов.

Ключевые слова: регион; развитие; политика

Коды классификатора JEL: R28

Региональные системы относятся к одному из мезо- уровней организации хозяйственных отношений. позиция региональной системы между макро- и микро- уровнями организации хозяйственных отношений и ее взаимосвязь с нижним звеном вертикали государственной власти обуславливает следующие специфические характеристики данной системы:

- исходным пунктом ее выступает постоянное население территории, обладающее совокупностью жизненных потребностей и созидательным потенциалом человеческого фактора хозяйственного процесса;
- в основании системного качества региональных отношений лежит взаимодействие воспроизводственного процесса, локализованного в пространстве региона, и соответствующего звена вертикали государственной власти;
- социально-экономическое содержание региональной системы воплощено в ее административной форме (субъекта РФ).

Состав функций и способ структурной организации региональной системы изменчивы и определяются достигнутым уровнем развития пространственной организации России. В последние годы среди функций региональной системы утвердилась функция обеспечения устойчивого развития (социально-экономической безопасности) территории; соответственно, в структурной организации многих регионов России локализовались субрегиональные пространственные системы (например, система Большого Сочи в региональной системе Краснодарского края).

В условиях рыночной трансформации и интеграции экономики России в состав мирового хозяйства критерием эффективности функционирования региональных систем в пространственной организации страны становится их конкурентоспособность. Соответственно, вклад любой компоненты региональной системы, в том числе корпоративного сектора, сферы малого бизнеса, в развитие данной системы следует оценивать под углом зрения обеспечиваемого указанной компонентой приращения конкурентоспособности региона. [2, с.129].

Выделим ряд такой значимый фактор конкурентоспособности региональной системы, как ее взаимодействие с вертикально интегрированными корпорациями. Рыночные преобразования и интеграция России в состав мирового хозяйства обусловили становление и динамичное развитие корпоративного сектора, обеспечивающего решающий вклад в основные макро- экономические параметры эволюционного процесса национальной экономики. В свою очередь, вертикально интегрированные корпорации доминируют как на макро-, так и на мезо- уровне организации хозяйственных отношений, определяя характер, динамику и эффективность развития региональных систем страны.

В наиболее динамично развивающихся регионах-субъектах РФ несколько вертикально интегрированных корпораций, как правило, играют определяющую роль в развитии региональной системы, формируя ядро эволюционного процесса, контролируя движение капитала и социальные коммуникации в административных границах территории. При этом вертикаль корпоративной экономической власти, так или иначе, взаимодействует с региональной составляющей вертикали государственной власти, оказывает мощное воздействие на региональные рынки, инвестиционный процесс, занятость и другие параметры регионального эволюционного процесса.

Данное обстоятельство обуславливает потребность в разработке и обосновании принадлежащей к сфере социально-экономической политики совокупности эффективных инструментов развития взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций. Возможности, создаваемые последними для развития территории края, не могут реализоваться автоматически, поскольку они сталкиваются с институциональными ограничениями, существующими в системе региона.

Мощные интегрированные корпоративные структуры отличаются не только сложностью организации хозяйственного процесса и сферы управления, но и формированием массы рисков и угроз, реализация которых обуславливает возникновение кризисной ситуации в системе региона. Необходимо реально оценивать вклад вертикально интегрированных корпораций в результаты развития территории, отделяя позитивные тенденции от негативных тенденций и стимулируя рост указанного вклада.

Корпорации на всех уровнях организации хозяйства обладают уникальными возможностями формирования и развития финансового рынка, а также эффективного привлечения инвестиций в силу раздвоенности корпоративного капитала на действительный и фиктивный капитал [1]. Данное обстоятельство во многом обуславливает потенциал взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций.

Оценивая указанный потенциал взаимодействия, необходимо учитывать также следующие специфические характеристики вертикально интегрированных корпораций:

- доминирующие позиции в экономике развитых стран мира (в современной России вертикально интегрированные корпорации формируют большую часть ВВП и обладают своеобразным «контрольным пакетом» национальной экономики);
- наличие мощной многоуровневой вертикали экономической власти, позволяющей концентрировать капитал и ресурсы на важнейших направлениях деятельности и обеспечивать управление собственным развитием;
- обладание масштабным потенциалом интеграционного взаимодействия;
- обладание значительной экономической инерцией.

Определяя функциональные возможности взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций, необходимо исходить из принципа обусловленности данных возможностей: природой субъектов взаимодействия; их позициями в социально-экономической системе современной России. При этом необходимо учитывать следующие обстоятельства:

- наличие родственных по своей природе вертикали экономической власти у вертикально интегрированных корпораций и соответствующего мезо-уровню звена вертикали государственной власти в региональной системе;
- взаимосвязь между потребностями инвестиционного обеспечения развития данных корпораций и потребностями развития финансового рынка региона;
- взаимосвязь между возвышением потребностей постоянного населения региона и эволюцией воспроизводственных процессов функционирующих на его территории вертикально интегрированных корпораций;
- результирующий синергетический эффект от комбинирования и переплетения ресурсных баз, элементов функционирующего капитала и звеньев инфраструктуры участников данного взаимодействия.

Обобщая приведенные выше принципы и теоретические положения, можно следующим образом раскрыть функциональный потенциал взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций:

- формирование мощной интегральной вертикали экономической власти и стратегического управления в пространстве региона (данная возможность представляет собой ядро интересующего нас потенциала);
- расширение горизонта и создание новых возможностей стратегического планирования финансово-инвестиционного процесса в регионе;
- извлечение масштабного синергетического эффекта интеграционного взаимодействия указанных системных субъектов;
- обеспечение системного качества взаимодействия воспроизводственных процессов на территории региона.

Установленный выше функциональный потенциал взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций реализуется в конкретных институциональных условиях – например, в условиях ЮФО, где во многих региональных системах сложились нормы и традиции, отнюдь не способствующие эффективной деятельности внешних инвесторов. При этом указанные условия могут существенно снизить результативность интересующего нас взаимодействия или остановить этот процесс. Данное обстоятельство актуализирует применение институционального подхода к исследованию заявленной проблемы.

В современной научной литературе получило признание разграничение трех основных уровней институционального исследования [6, с. 112]:

- анализа параметров общей институциональной среды;
- оценки действующих форм контрактов;
- определения индивидуальных форм экономического поведения и соответствующих статусов субъектов.

Конкретизируя приведенное выше разграничение трех уровней исследования с учетом особенностей поставленной научной задачи, можно сделать вывод о том, что институциональный подход к взаимодействию системы региона и вертикально интегрированных корпораций позволяет получить следующие результаты:

- определить комплементарные и противоречащие друг другу нормы права, стандарты деятельности и традиции указанных субъектов взаимодействия;

- оценить эффективность применяемых форм контрактных соглашений между ними;
- установить формы экономического поведения и статусы вертикально интегрированных корпораций и региональной системы, адекватные потребностям развития взаимодействия между ними.

Вместе с тем, адаптация институционального подхода к условиям данного взаимодействия предполагает учет следующих особенностей пространственной организации российской экономики:

- институциональной асимметрии между властью и собственностью (то есть, на сервисной функции собственности по отношению к власти);
- сосредоточения основных финансово-инвестиционных ресурсов и, соответственно, возможностей развития на федеральном уровне;
- рентной стратегической ориентации развития экономики России и, соответственно, государственного контроля над вертикально интегрированными корпорациями, действующими в ТЭК, инфраструктурных отраслях и других сферах, связанных с добычей, первичной переработкой и экспортом природных ресурсов как материальных носителей ренты.

В современной научной литературе используются различные способы классификации экономических субъектов, в основе которых лежат разграничительные признаки, соответствующие природе анализируемых субъектов и поставленной цели исследования. Многие из указанных способов опираются на эвристический потенциал теории производственной функции.

Вряд ли правомерно классифицировать виды вертикально интегрированных корпораций, взаимодействующих с системой региона, опираясь на следующие разграничительные признаки:

- отраслевой принадлежности данных экономических субъектов;
- назначения создаваемых ими конечных продуктов.

Критически оценивая данные разграничительные признаки, необходимо использовать следующий принцип – экономическое исследование традиционно концентрирует внимание не на производимых продуктах или связанных с ними общественных потребностях, а на способе создания этих продуктов и, соответственно, на способе удовлетворения корреспондирующих с ними общественных потребностей.

При выборе способа классификации вертикально интегрированных корпораций, взаимодействующих с системой региона, необходимо исходить из приоритетной потребности в разграничении между двумя противоположным образом ориентированными векторами эволюционного процесса в системе региона:

- инерционным индустриальным вектором;
- инновационным постиндустриальным вектором.

Исходя из разграничительного признака принадлежности к определенному способу организации хозяйственных отношений, при проведении классификации видов вертикально интегрированных корпораций, взаимодействующих с системой региона, следует выделять две группы указанных субъектов:

- вертикально интегрированные корпорации индустриального типа;
- вертикально интегрированные корпорации «экономики, основанной на знаниях».

Оценивая конкретный вклад вертикально интегрированных корпораций в развитие региональной системы и квалифицируя его формы, необходимо исходить из того, что данный вклад представлен следующими основными элементами:

- преобразованиями в составе ресурсной базы региона (ее качественным расширением и обновлением, а также количественным ростом ресурсов);
- участием в развитии функционирующего капитала и инвестиционной привлекательности территории; отметим, что наличие мощной вертикали экономической власти и механизма привлечения инвестиций через финансовый рынок обуславливает особую значимость данного элемента вклада рассматриваемых экономических субъектов в развитие региональной системы;
- участием в модернизации и развитии звеньев социально-экономической инфраструктуры региона; этот элемент вклада в развитие региональной системы во многом обусловлен сетевым характером корпораций, принадлежащих к «экономике, основанной на знаниях»;
- приращением и качественным преобразованием ВРП, обеспеченным вертикально интегрированными корпорациями; корпорации, принадлежащие к «экономике, основанной на знаниях», обеспечиваяют не столько количественный рост, сколько качественное преобразование состава ВРП.

При этом обобщающей оценкой указанного вклада вертикально интегрированных корпораций в развитие региональной системы выступает приращение ее конкурентоспособности.

Принимая во внимание стратегический вектор реорганизации пространственной структуры современной России, выделим следующие приоритетные формы взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций:

- инновационная модернизация элементов функционирующего капитала и звеньев социально-экономической системы региона;
- функциональное расширение состава ВРП на основе включения в него продуктов и услуг, созданных на основе высоких технологий;
- расширенное воспроизводство человеческого капитала и рабочей силы высокой квалификации в пространстве региона;
- вовлечение в хозяйственный оборот новых элементов ресурсной базы региона с использованием экологических технологий.

В современных экономических исследованиях широко используются возможности инструментального регулирования взаимодействия различных системных объектов [5]. Отметим, что инструменты развития

взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций объективно ориентированы на достижение следующих стратегических целей:

- адекватную оценку вклада вертикально интегрированных корпораций в развитие региональной системы, построенную с учетом приоритетов эволюционного процесса данной системы;
- активизацию взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций, позволяющую реализовать имеющийся потенциал их функционального взаимодействия;
- преодоление институциональных ограничений взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций.

В современной научной литературе предлагаются различные виды инструментов, регулирующих взаимодействие сложных системных субъектов хозяйственных отношений, в том числе:

- инструменты мониторинга сложившейся ситуации;
- инструменты анализа и оценки происходящих изменений;
- инструменты оперативного характера, позволяющие обеспечить реализацию избранной стратегии взаимодействия или коррекцию полученных в ходе ее реализации результатов;
- инструменты контроля [4].

Обобщение приведенных выше положений позволяет сделать вывод о приоритетном значении двух видов инструментов развития взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций:

- инструментов оценки вклада вертикально интегрированных корпораций в развитие региональной системы, значимость которых обусловлена практическим отсутствием соответствующих оценок и их необходимостью для формирования эффективной социально-экономической политики территории;
- институциональных инструментов активизации взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций, значимость которых обусловлена необходимостью коррекции институциональных условий указанного взаимодействия.

С учетом выделенных выше приоритетных форм взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций необходимо предложить следующие инструменты оценки вклада вертикально интегрированных корпораций в развитие региональной системы края:

- коэффициент участия в развитии человеческого фактора, рассчитываемый как прирост стоимости вовлеченной в корпоративный оборот высоко квалифицированной рабочей силы и участвующего в данном обороте человеческого капитала, который приходится на единицу стоимости созданного вертикально интегрированными корпорациями ВРП;
- коэффициент участия в модернизации основного капитала региона, рассчитываемый как отношение стоимости элементов основного капитала, модернизированных вертикально интегрированными корпорациями, к стоимости созданного ими ВРП. Очевидно, что чем выше указанный коэффициент, тем эффективнее взаимодействие региональной системы и указанных корпораций.

Институциональные инструменты развития взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций отличаются от всех остальных инструментов тем, что обладают способностью осуществлять бинарные преобразования:

- во-первых, обеспечивать достижение проектных параметров развития указанного взаимодействия;
- во-вторых, вносить необходимые изменения в институциональные условия, в которых осуществляется взаимодействие региональной системы и вертикально интегрированных корпораций (нормы права, традиции, стандарты и процедуры деятельности, формы контрактов и др.).

С учетом необходимости поддержки выделенных выше приоритетных форм взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций необходимы следующие институциональные инструменты активизации взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций. А. Стратегический аудит наиболее значимых для региона вертикально интегрированных корпораций, выступающий как конкретизация эффективной идеи проведения специфицированного аудита развития корпоративной собственности [1].

Стратегический аудит ориентирован на получение достоверной экономической информации о достигнутых результатах и потенциале дальнейшего развития тех вертикально интегрированных корпораций, которые предлагают региону принять участие в масштабных инвестиционных проектах, предполагающих перспективное согласование интересов территории и вертикально интегрированной структуры.

Применение инструмента стратегического аудита позволит снизить инвестиционные риски развития системы региона и обеспечить коррекцию форм экономического поведения ряда корпораций, рассматривающих регион как обычное пространство для собственного развития.

Б. Резервный фонд регионального финансового рынка, значимость которого возрастает в условиях глобального финансового кризиса.

Данный инструмент ориентирован на обеспечение эффективной антикризисной компоненты региональной социально-экономической политики, стабилизацию взаимодействия финансового и реального секторов региональной системы. С его помощью можно произвести коррекцию институциональных параметров среды взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций: и, прежде всего, восполнение дефицита норм, регулирующих развитие системы региона в кризисной ситуации.

В. Договор о стратегическом участии вертикально интегрированных корпораций в развитии системы региона.

Данный инструмент ориентирован на обеспечение стратегически ориентированной социально-экономической политики региона. Он позволяет восполнить дефицит эффективных форм контрактов между региональной системой и вертикально интегрированными корпорациями.

Мы выделили ряд институциональных инструментов, призванных обеспечить эффективное взаимодействие между системой региона и вертикально интегрированными корпорациями. Вместе с тем, наряду с воздействием корпоративных структур, выступающих в качестве мощного внешнего фактора, развитие региональных систем современной России испытывает на себе влияние ряда внутренних факторов, обуславливающих выделение в хозяйственном пространстве региона ряда субрегиональных систем. Отметим, что в отечественной научной литературе данный аспект проблемы развития региональных систем практически не разработан.

Исходным пунктом исследования процесса локализации субрегиональных систем выступает установление объективной обусловленности данного процесса, раскрытие его взаимосвязей с потребностями субъектов регионального хозяйствования.

В основе процесса формирования субрегиональных систем в хозяйственном пространстве региона субъекта современной России лежат следующие объективные потребности:

- спецификации ресурсов, элементов капитала и компонентов региональной инфраструктуры, обусловленной устойчиво воспроизводимыми взаимосвязями, естественно локализованными в пределах определенной части территории региона;
- развития совокупности социально-экономических отношений, субъектом которых выступает определенная этническая общность людей, компактно проживающих на территории региона;
- развития совокупности хозяйственных процессов, использующих ресурсы, имеющихся исключительно в пределах данной части региона.

Определяя функциональное содержание субрегиональной системы, необходимо исходить из того, что оно обусловлено следующими обстоятельствами:

- способом взаимодействия субрегиональной системы с системой региона;
- взаимосвязями хозяйственных процессов, локализованных в субрегиональной системе;
- взаимодействием различных субрегиональных систем в пространстве региона;
- социальными коммуникациями, складывающимися между различными общностями людей, участвующими в формировании и развитии субрегиональной системы.

Обобщая приведенные выше положения, можно прийти к выводу о том, что функциональное содержание субрегиональной системы представлено следующими основными функциями:

- функцией субординации по отношению к системе региона, обеспечивающей соподчинение и вертикальную интеграцию во взаимодействии базовой и производной систем;
- воспроизводственной функцией, соединяющей все элементарные хозяйственные процессы, протекающие в региональном пространстве, в органическую целостность единого воспроизводства;
- дифференцирующей функцией, которая обособляет и специфицирует данную субрегиональную систему среди других пространственных образований территории региона;
- функцией интеграции, которая соединяет, комбинирует и переплетает элементы различных субрегиональных систем в составе общей системы региона;
- функцией общественной коммуникации, связывающей участников субрегиональной системы с другими субъектами гражданского общества.

Особое место среди субрегиональных систем ЮФО занимают системы рекреационно-туристического профиля – Большой Сочи и Анапа в Краснодарском крае, КМВ в Ставропольском крае, Приэльбрусье в Кабардино-Балкарии и др.

Определим специфические характеристики субрегиональных систем рекреационно-туристического типа. Необходимо исходить из того, что такие характеристики обусловлены следующими объективными обстоятельствами:

- формированием указанных систем на основе потребности в развитии совокупности хозяйственных процессов, использующих уникальные природно-климатические и рекреационные ресурсы;
- локализацией указанных ресурсов исключительно в пределах субрегиональной территории;
- доминированием услуг в составе валового субрегионального продукта;
- необходимостью в формировании специальной инфраструктуры сервиса;
- устойчивым действием фактора сезонности по отношению к большинству бизнес-процессов, сконцентрированных в пространстве субрегиональной системы.

С учетом указанной обусловленности можно следующим образом определить специфические характеристики рекреационно-туристических субрегиональных систем, локализующихся в пространстве регионов современной России:

- односторонняя ориентация на эксплуатацию уникальных природно-климатических и рекреационных ресурсов, обуславливающая неустойчивость развития;
- высокий уровень монополизации хозяйственных отношений;
- зависимость воспроизводственного процесса от имиджа курорта;
- потребность в опережающем государственном участии в инвестировании развития специальной инфраструктуры;
- асимметрия воспроизводственного и инвестиционного процессов во времени.

Оценка факторов развития субрегиональной системы рекреационно-туристического профиля предполагает их классификацию, которую целесообразно проводить с учетом:

- многообразия указанных факторов;
- потребности в модернизации функционирующего капитала и инфраструктуры данной системы.

Указанные обстоятельства предполагают использование для такой классификации следующего разграничительного признака – ориентации различных факторов на простую репродукцию или качественное преобразование функционального содержания и структуры субрегиональной системы в ходе ее эволюционного процесса.

На основе применения разграничительного признака ориентации различных факторов на простую репродукцию или качественное преобразование функционального содержания и структуры субрегиональной системы в ходе ее эволюционного процесса классификация факторов развития субрегиональной системы может быть проведена с выделением двух групп факторов:

- инерционных факторов развития, ориентированных на сохранение прежних технологической основы, человеческого фактора, способа организации и институциональных параметров;
- инновационных факторов развития, ориентированных на всестороннюю инновационную модернизацию субрегиональной системы.

Воздействие инерционных и инновационных факторов порождает специфические ограничения эволюционного процесса рекреационно-туристических субрегиональных систем:

- дефицит специальной инфраструктуры курорта;
- отсутствие интеграционного взаимодействия между двумя важнейшими компонентами системы – рекреационным, промышленным и аграрным комплексами;
- асимметрия между процессом подготовки квалифицированных работников и развитием локального рынка труда;
- неадекватность муниципального статуса масштабам задач развития курортов федерального значения, какими являются практически все существующие в регионах ЮФО субрегиональные системы рекреационно-туристического профиля.

Стратегическая ориентация процесса развития субрегиональной системы рекреационно-туристического профиля на ее инновационную модернизацию и увеличение собственного вклада в приращение общей конкурентоспособности региональной системы соответствующего субъекта РФ, на территории которой она локализовалась и развивается, предполагает обоснование специальных инструментов развития, обеспечивающих решение следующих теоретических и прикладных задач:

- адекватную оценку достигнутого уровня развития субрегиональной системы;
- активизацию эволюционного процесса и преодоление существующих ограничений развития субрегиональной системы рекреационно-туристического профиля, обусловленных доминирующими факторами данного процесса.

Во втором случае мы имеем дело с инструментами институционального характера [6]. Применительно к указанным выше субрегиональным системам рекреационно-туристического профиля, функционирующим в ЮФО, могут быть предложены следующие институциональные инструменты:

- стратегический совет при главе администрации субрегиональной системы с участием представителей инвесторов, участвующих в развитии системы, малого бизнеса и общественных организаций территории;
- частно-государственное партнерство (ЧГП) субрегионального уровня, ориентированное на формирование, инновационную модернизацию и эффективное использование объектов специальной рекреационной инфраструктуры.

Воздействие вертикально интегрированных корпораций (фактора внешней среды) и субрегиональных систем (фактора внутренней среды) на развитие системы современного российского региона сближает то, что они сообща выступают как факторы дестабилизации и снижения устойчивости эволюционного процесса, протекающего в региональной системе.

Эволюционный процесс в региональных системах современной России не может быть квалифицирован как устойчивый, поскольку для него характерны существенные колебания основных параметров. Сказываются асимметрия пространственной организации страны, региональная поляризация и отсутствие необходимой диверсификации; одной из острейших проблем остается дефицит инвестиционных ресурсов для осуществления коренной модернизации социально-экономической инфраструктуры, что обуславливает отсутствие надежной основы для действительно устойчивого и гармоничного развития всех функционирующих в региональном пространстве экономических субъектов.

Комбинирование и переплетение традиционных и новых условий и факторов неустойчивого развития обуславливает формирование негативного синергетического эффекта, выражающегося в существенной дестабилизации эволюции региона. Мировой финансовый кризис, начавшийся летом 2008 года, со всей очевидностью продемонстрировал невозможность сохранения каких-либо национально-государственных или региональных «островков благополучия и спокойствия» в условиях формирования и развития кризисной ситуации в условиях глобальной интеграции социально-экономических отношений.

Проблема устойчивого развития относится к разряду активно разрабатываемых проблем современной экономической науки, обладающих многообразием аспектов и подходов к их исследованию. Завершение процесса формирования любой сложной хозяйственной системы приводит к возникновению потребности в ее устойчивом развитии.

При этом многообразие видов хозяйственных систем и различия между отдельными направлениями экономических исследований обуславливают конкурентное сосуществование ряда научных позиций в рамках единой теории устойчивости эволюционного процесса. Исходным пунктом в создании данной теории стала концепция ноосферы; комплекс основных понятий устойчивого развития был разработан группой участников «Римского клуба» [3].

Обобщение основных позиций указанной теории позволяет выделить следующие конституирующие признаки устойчивого развития:

- воспроизводство системного качества взаимодействия всех элементов, участвующих в эволюционном процессе;
- непрерывность эволюционного процесса, отсутствие в нем разрывов между фазами или остановок;
- защищенность эволюционного процесса от различных рисков и угроз;
- достаточность собственных ресурсов для обеспечения основных потребностей функционирования и развития;
- органичность эволюционного процесса, способность системы к саморазвитию без внешнего принуждения;
- своевременная реакция системы на изменения во внешней среде, формирование адекватных механизмов адаптации;
- способность к инновационным преобразованиям внутренней среды.

Вместе с тем, с учетом поставленных в данной статье научных задач проблема устойчивого развития должна быть специфицирована:

- во-первых, к условиям переплетения эволюционного процесса и процесса рыночных преобразований в России;
- во-вторых, к ситуации становления способа пространственной организации страны, на мезо- уровне которой отдельные региональные системы в 90-х гг. XX века сформировали и до сих пор сохраняют «особые отношения» с федеральным центром.

Очевидно, что оба указанных обстоятельства осложняют достижение поставленной цели исследования и обуславливают существенные институциональные ограничения процесса устойчивого развития; поэтому правомерен вывод о том, что понятие «устойчивое развитие» применительно к региональным системам:

- в определенной мере условно, поскольку указанный процесс сталкивается с существенными ограничениями;
- разветвляется на совокупность производных понятий, отражающих различные аспекты устойчивого развития на различных этапах взаимодействия эволюционного и трансформационного процессов.

Обобщая приведенные выше положения, можно сделать вывод о необходимости разграничения следующих концептуальных аспектов научной проблемы устойчивого развития региональных экономических систем, имеющих прямое отношение к формированию соответствующего уровня социально-экономической политики:

- после кризисной стабилизации, выступающей условием для возобновления нормального эволюционного процесса;
- сбалансированности восстановительного роста;
- устойчивости инвестиционного развития, приводящей к притоку инвестиций в целях модернизации технологического базиса, функционального содержания и способа структурной организации региональной системы.

Эффективное, динамичное и устойчивое развитие территориальной системы выступает в качестве одного из главных императивов региональной социально-экономической политики современной России. При этом устойчивость эволюционного процесса означает выполнение следующих требований:

- систематический приток инвестиций в стратегически важные зоны развития региональной системы;
- обеспечение стабильно высокой инвестиционной привлекательности территории;
- соразмерность развития финансового и реального секторов региональной системы; рост капитализации финансового сектора, существенно опережающий рост ВРП, может привести к финансовому кризису;
- соразмерность параметров ВРП и кредитных операций в региональном пространстве; нарушение этого требования обуславливает феномен функционирования и развития региональной системы «в долг».

Реализация императива эффективного, динамичного и устойчивого развития территориальной системы обусловлена следующими объективными обстоятельствами:

- позицией региональной системы на одном из мезо- уровней организации общественно-хозяйственных отношений, предоставляющей данной системе дополнительные возможности для интеграционного взаимодействия с другими уровнями организации отношений и, в то же время, обуславливающей дополнительные риски и угрозы ее развитию;
- способом пространственной организации национальной экономики России, предполагающим укрепление и развитие единой вертикали государственной власти; звено такой вертикали представлено на уровне региона;
- достигнутым уровнем развития региона, определяющим возможности и ограничения продолжения эволюционного процесса;

- ресурсным потенциалом региона, создающим основу для нового инвестиционного предложения;
- институциональными параметрами эволюционного процесса, представленными нормами права, традициями, стандартами, господствующими формами контрактов и формами экономического поведения.

Глобальный финансовый кризис закономерно возвысил интерес исследователей к проблеме эффективного взаимодействия между финансовым рынком и рынками реального сектора экономики. Региональный аспект данной проблемы имеет особое значение для решения поставленной задачи обеспечения устойчивого развития системы.

Отсутствие у региональных властей стратегии развития и необходимых инструментов регулирования финансового рынка формирует угрозу формирования спонтанных кризисных ситуаций в финансовой сфере; указанная угроза возрастает в процессе превращения регионального пространства в транспортный коридор для вывоза энергоносителей и сырья, доминирующих и в составе ВРП, что характерно для многих регионов ЮФО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дейнега В.Н. Воспроизводство собственности в системе корпоративных отношений. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2004.
2. Керашев А.А. Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2005.
3. Печчеи А. Человеческие качества. М.: Прогресс, 1981.
4. Попов Р.А. Региональный менеджмент. Краснодар: Советская Кубань, 2000.
5. Федоренко Н.П. Россия. Уроки прошлого и лики будущего. М.: Экономика, 2004.
6. Человек институциональный / Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: ВолГУ, 2005.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ ЮЖНАЯ ОСЕТИЯ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

КОЧИЕВА Ж.Г.

*Юго-Осетинский государственный университет, ассистент кафедры менеджмента,
e-mail: xandil@mail.ru.*

Предложен метод развития аграрного сектора экономики Республики Южная Осетия на основе стратегического управления.

Ключевые слова: аграрный сектор экономики; стратегическое управление; стратегические альтернативы; убывающая отдача; оценка факторов

Коды классификатора JEL: Q 16, R 11

Получив политическую независимость, Республика Южная Осетия (РЮО) также должна обеспечить свою экономическую состоятельность, что требует рассмотрения стратегических перспектив ее развития.

Суть стратегии состоит в том, что в республике, с одной стороны, должно быть четкое понимание пути развития, отвечающего потенциалу, ресурсным возможностям и интересам населения, а с другой стороны, – соответствующая структура управления регионом, желание и умение органов власти обеспечить достижение поставленных целей. Именно стратегия позволяет очертить контуры возможного концептуального подхода органов управления РЮО к ее формированию. При этом сама стратегия должна дефинироваться как осознаваемая администрацией и официально регламентируемая на данном управленческом уровне система, включающая определение миссии, целей, приоритетов и факторов социально-экономического развития территории, а также выработку альтернативных средств их обеспечения (форм и методов влияния).

Для разработки стратегии развития аграрного сектора экономики РЮО необходимо рассмотреть стратегические альтернативы. Выбор их в стратегическом подходе обычно ограничивается четырьмя основными: рост, ограниченный рост, сокращение и сочетание этих трех стратегий [2, с. 48].

Сочетание стратегических альтернатив должно быть направлено на решение основной задачи аграрного сектора экономики – достижение устойчивого роста сельскохозяйственного производства, надежное обеспечение внутреннего рынка продуктами питания и сельскохозяйственным сырьем, объединение усилий всех его отраслей для получения высоких конечных результатов [1, с. 5]. Таким образом, в единой стратегии развития аграрного сектора экономики Республики Южная Осетия должно получить сочетание

стратегических альтернатив. Эти альтернативы в рамках единой стратегии должны охватывать все три сферы аграрного сектора экономики: первая включает отрасли, производящие средства производства для сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, осуществляющие их производственное обслуживание; вторая – отрасли сельского хозяйства (растениеводство и животноводство); третья – заготовку, хранение, переработку и реализацию продукции, произведенной из сельскохозяйственного сырья.

Стратегические направления государственной сельскохозяйственной политики РЮО должны включать следующие компоненты:

1. Перемещение приоритетов с поддержки отдельных сельскохозяйственных производств к комплексному экономическому и социальному развитию сельской местности. Это означает, что развитие должно быть обязательно и экстенсивным и интенсивным, направлено на увеличение сельскохозяйственного производства. В РЮО в настоящее время стоит комплексная задача – наряду с экстенсивным ростом обеспечить перевод существующих хозяйственных единиц (как крупных, так и мелких) на интенсивный путь создания эффективных производств.
2. Использование ряда инструментов аграрной политики: введение субсидий для крупного товарного производства; создание условий для формирования рынка капиталов в сельской местности, которые предусматривают в первую очередь полную приватизацию земельных ресурсов, организацию земельного рынка.
3. Стимулирование создания системы сельскохозяйственного кредита. Для этого потребуется формирование стабильного рынка капиталов и земли, что позволит кредитно-финансовым учреждениям и страховым организациям гарантировать себе возврат кредитов за счет реализации активов заемщика. Одной из функций новой кредитной системы является поддержка развития эффективных производств, например, на основе конкурса инвестиционных проектов в аграрном секторе экономики. Это сложный процесс, требующий разработки специальных механизмов взаимодействия органов управления отраслью, сельскохозяйственных организаций и кредитно-финансовых институтов.
4. Интегрированность аграрного сектора экономики в мирохозяйственные процессы, обеспечение гармоничного развития аграрного сектора с российским и мировым продовольственным рынком. Продовольственная безопасность в современном мире создается не за счет самообеспечения, а за счет вхождения в мировые рынки продовольствия, высокой степени вовлечения стран в мировую продовольственную торговлю. Для решения подобной задачи РЮО следует обеспечить специализацию труда, развитие транспортных и торговых инфраструктур, которые будут позволять быстро перемещать продовольственные ресурсы.
5. Направление основных государственных ресурсов на развитие инфраструктуры сельской местности (дороги, коммуникации). Государство не должно заботиться о каждом отдельном производителе, а должно создавать условия для развития всей республики. Основной задачей этого направления является повышение стоимости капиталов и земли в сельской местности, обеспечение благоприятных условий для продвижения товаров из сельского хозяйства и ресурсов в сельскую местность. Реализация этой программы позволит соблюсти единство краткосрочных и долгосрочных задач: обеспечение занятости населения, высвобождаемого из неэффективного производства в краткосрочном периоде и создание более благоприятных условий для развития сельских регионов.

Для обоснования перспективных направлений стратегии развития аграрного сектора экономики нами предлагается использовать метод оптимизации изменений общего объема производства, предельной и средней производительности. Данный метод базируется на использовании закона убывающей отдачи, при котором, начиная с определенного момента последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к фиксированному ресурсу (например, капиталу) дает уменьшающийся добавочный или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса [3, с. 164-168]. Если совместить график изменения общего объема производства и график предельной и средней производительности, то можно выявить критические точки А, Б и В, в которых рост объема производства будет наиболее быстрым, а отдача от каждого переменного ресурса будем максимальной (рис.1).

Эти критические точки определяются путем расчета, а значения их закладываются в стратегию развития аграрного сектора.

При этом:

$$\begin{aligned} \text{средний продукт труда} &= Q / L; \\ \text{предельный продукт труда} &= \Delta Q / \Delta L. \end{aligned}$$

Если показатели в точках А, Б и В рассчитывать для каждого этапа стратегии, то можно добиться большего прироста отдачи от единицы труда при прочих равных условиях. В этой связи стратегию развития аграрного сектора экономики РЮО следует рассматривать как совокупность взаимосвязанных стратегий, показатели каждой из которых оптимизированы с применением закономерности изменений общего объема производства, предельной и средней производительности. При этом итоговые показатели стратегии 1 служат начальными показателями стратегии 2 и т.д. (рис. 2).

Применение подобного подхода позволит максимизировать скорость роста объема продукции и увеличить отдачу от каждой единицы издержек, что является крайне актуальным для депрессивного аграрного сектора экономики РЮО.

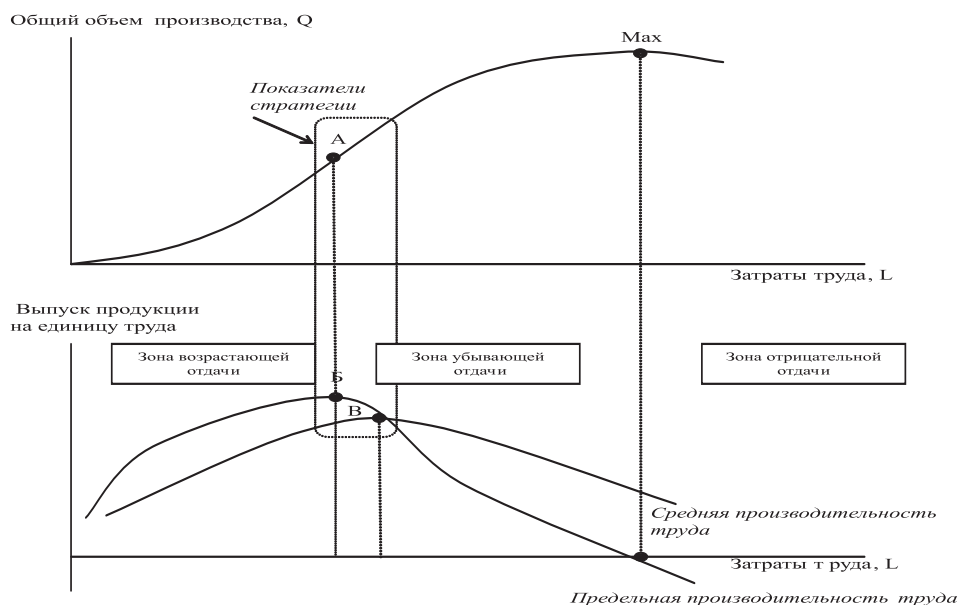


Рис. 1. Закономерности изменений общего объема производства, предельной и средней производительности

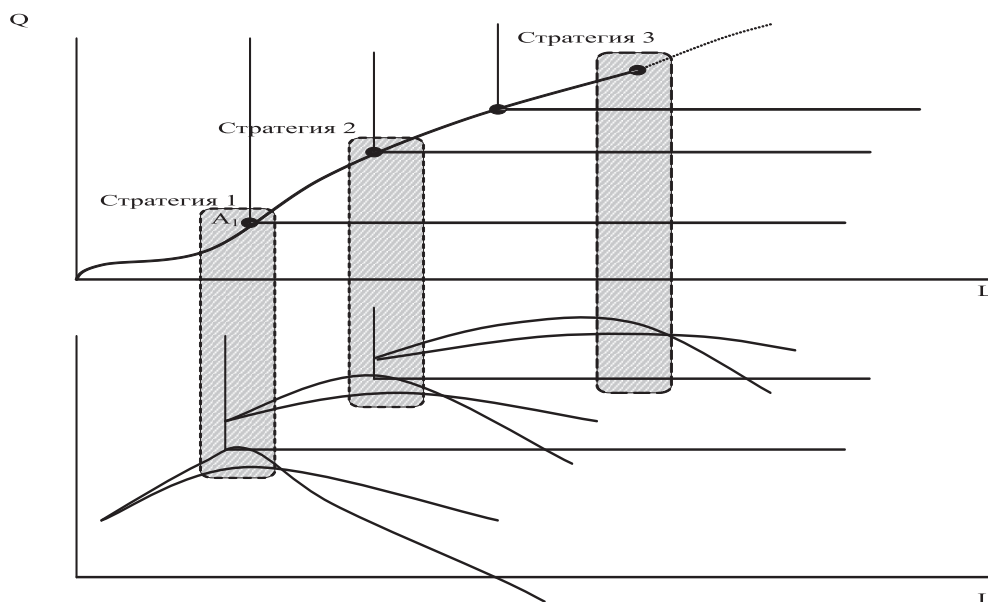


Рис. 2. Совокупность стратегий

Перспективные направления развития аграрного сектора экономики РЮО на основе стратегического управления включают в себя:

1. создание организационно-экономического механизма системы стратегического управления в агро-промышленном комплексе республики;
2. финансово-кредитный механизм программы конкурсного отбора инвестиционных проектов в аграрном секторе экономики РЮО;
3. стратегия развития малого бизнеса и фермерства в аграрном секторе экономики на основе вариативного прогноза и количественных оценок транзакционных издержек;
4. определение перспектив осуществления отдельных видов деятельности в аграрном секторе экономики РЮО.

При рассмотрении альтернатив стратегии развития аграрного сектора экономики возникает потребность в методе их оценки. Ниже предлагается метод оценки привлекательности альтернатив стратегии, определяемый по следующей формуле:

$$Псзх = aПр + bПрен + cУд - dР,$$

где Пр – перспективы роста данного направления стратегии; Прен – перспективы рентабельности; Уд – оценка условий деятельности предприятий в данном секторе хозяйствования; Р – оценка риска деятельности предприятий в регионе; a, b, c, d – весовые коэффициенты, отражающие индивидуальное состояние показателя.

При этом значения a, b, c, d могут колебаться в диапазоне от 0 до 1.

Оценки Пр, Прен, Уд и Р производятся по специальным шкалам балльных оценок факторов (от -10 до +10), влияющих на эти показатели (табл. 1-4).

Таблица 1

Оценка перспектив роста альтернативы деятельности (Пр)

Фактор	Шкала интенсивности	
	-10	+10
1. Темп роста соответствующей отрасли	понижится	повысится
2. Динамика географического расширения рынка	понижится	повысится
3. Степень снижения спроса (устаревания) продукции	снижится	повысится
4. Степень повышения спроса (обновления) продукции	снижится	повысится
5. Степень обновления технологии	повысится	снижится
6. Уровень насыщения спроса	повысится	снижится
7. Государственное регулирование	ужесточится	ослабнет
8. Динамика доходов населения	снижение	повышение
9. Изменение предпочтений потребителей	ухудшение	улучшение
10. Прочие факторы	в неблагоприятную сторону	в благоприятную сторону
Общая оценка	$\sum_{i=1}^{10} : 10$	

После оценки перспектив роста определяют перспективы рентабельности альтернативы стратегии (табл.2).

Таблица 2

Оценка перспектив рентабельности (Рен)

Факторы	Шкала интенсивности	
	-10	+10
1. Степень конкуренции	высокая	низкая
2. Монополизация на рынке	большая	малая
3. Вариации (колебания) рентабельности	высокие	отсутствуют
4. Колебания объема продаж	высокие	отсутствуют
5. Колебания цен	высокие	отсутствуют
6. Цикличность спроса	большая	отсутствуют
7. Уровень спроса по отношению к объему предложения	низкий	высокий
8. Географическая концентрация рынка	низкая	высокая
9. Обновление состава продукции	частое	редкое
10. Продолжительность жизненных циклов продукции	низкая	высокая
11. Расходы на исследования рынка и рекламу	высокие	низкие
12. Расходы на сервис		
13. Время вывода новой продукции	большое	малое
14. Необходимость послепродажного обслуживания	большая	отсутствует
15. Государственное регулирование	неблагоприятное	благоприятное
Общая оценка	$\sum_{i=1}^{15} : 15$	

Затем дается оценка условий деятельности хозяйствующих субъектов в рамках данной альтернативы стратегии

Таблица 3

Оценка условий деятельности предприятий в условиях данной альтернативы (Уд)

Факторы	Шкала интенсивности	
	-10	+10
1. Общее число конкурентов	большое	низкое
2. Число конкурентов с большей долей рынка	все	отсутствуют
3. Возможности государственной поддержки СХЕ в данной СЗХ	отсутствуют	высокие
4. Возможности использования инфраструктуры СЗХ	отсутствуют	высокие
5. Возможности подавления конкурентов	неблагоприятные	благоприятные
Общая оценка	$\sum_{i=1}^5 : 5$	

Далее определяют оценку предполагаемых изменений рентабельности (Рен).

Таблица 4

Оценка предполагаемых изменений рентабельности (Рен)

Факторы	Шкала интенсивности	
	-10	+10
6. Темп изменений	высокий	низкий
7. Предсказуемость будущей ситуации	низкая	высокая
8. Предсказуемость поведения органов власти	низкая	высокая
9. Уровень криминальности	высокий	отсутствует
10. Общественная ситуация	неблагоприятная	благоприятная
Общая оценка	$\sum_{i=1}^1 :5$	

При необходимости содержание факторов может уточняться применительно к конкретным условиям деятельности.

Приоритет отдается альтернативе стратегии, получившей большее число балльных оценок.

Подобная альтернатива становится перспективным направлением деятельности для республиканских органов власти и сельхозпроизводителей, которые разрабатывают специальные стратегии для создания возможностей выхода на этот рынок и получения на нем прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абакумов И. Власть восстанавливает систему управления хозяйством // Агробизнес-Россия. 2007. № 5. С. 5–6.
2. Пиличев Н.А. Управление агропромышленным производством. М.: Колос. 2000.
3. Пиндайк Р., Рубенфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, 1992.

**СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ, ПРАВА**

КРУГЛОВ О.В.

Мэрия г. Ульяновска, начальник отдела целевых программ и инвестиций.

Рассмотрены факторы социально-экономического развития муниципальных образований.

Ключевые слова: муниципальное образование; местная экономика; социально-экономическое развитие

Коды классификатора JEL: R11 R 58

Содержание понятия «местное хозяйство» до сих пор остается дискуссионным. Одни исследователи относят к местному хозяйству только предприятия, учреждения и организации, находящиеся в муниципальной собственности. Другие считают, что в состав местного хозяйства следует включать все без исключения хозяйствующие субъекты, расположенные на территории муниципального образования, независимо от их форм собственности. В том и другом случае приводятся достаточно веские, с точки зрения их авторов, аргументы в защиту своих позиций [1, 2, 3 и др.]. Критика этих точек зрения – дело неблагодарное и чревато нежелательными последствиями, поэтому автор присоединяется к третьему толкованию понятия местного хозяйства, высказанному, в свое время, известным русским исследователем Л. Велиховым, который рекомендовал при определении содержания понятия «местное хозяйство» учитывать, прежде всего, цель хозяйствующих субъектов. Если их целью является удовлетворение потребностей населения, проживающего на территории муниципального образования, то они должны быть включены в состав местного хозяйства. Учитывая эту точку зрения, можно дать следующее толкование понятия: местное хозяйство – это совокупность предприятий, учреждений и организаций, независимо от их форм собственности, осуществляющих хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение потребностей населения, проживающего на территории муниципального образования.

Таким образом, в составе местного хозяйства могут находиться объекты не только муниципальной, но и государственной и частной собственности. При этом следует различать понятия «местное хозяйство» и «муниципальное хозяйство».

Содержание понятия местного хозяйства шире, чем муниципальное хозяйство, так как оно включает в себя объекты государственной и частной собственности. Эти объекты хотя и не входят в состав муниципальной собственности, но также включены в сферу процесса управления со стороны органов местного самоуправления. Законодатель достаточно полно установил формы и методы управления этими объектами со стороны муниципальных образований. В основном управление ими производится с помощью договоров и соглашений, направленных на объединение усилий всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования, с целью наиболее полного удовлетворения потребностей населения. Органы местного самоуправления в соответствии с законом вправе координировать участие этих предприятий, учреждений и организаций в комплексном социально-экономическом развитии территории муниципального образования. В тоже время они не вправе устанавливать ограничения хозяйственной деятельности предприятий, учреждений и организаций не находящимися в муниципальной собственности, за исключением случаев, предусмотренных законами Федерации и субъектов Федерации.

Что касается предприятий, учреждений и организаций, находящихся в муниципальной собственности, то органы местного самоуправления имеют право определять цели, условия и порядок их деятельности, осуществлять регулирование цен и тарифов на их продукцию (услуги), утверждать их уставы, назначать и увольнять руководителей этих предприятий, учреждений и организаций, заслушивать отчеты об их деятельности. Отношения между органами местного самоуправления и руководителями предприятий, учреждений и организаций, находящихся в муниципальной собственности, строятся на контрактной основе в соответствии с трудовым законодательством.

В целом, с полным правом можно говорить об управлении местным хозяйством включая имеющиеся на территории муниципального образования хозяйствующие субъекты не находящиеся в муниципальной собственности.

При этом их управленческая деятельность включает такие функции как координирование (касается всех предприятий, учреждений и организаций независимо от форм собственности), и регулирование (касается только муниципальных предприятий), объединенные общей целью – удовлетворение потребностей населения.

В качестве объектов управления, составляющих местное хозяйство, могут выступать, прежде всего, объекты, находящиеся в муниципальной собственности:

- имущество, предназначенное для электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом, для освещения улиц поселений;
- автомобильные дороги общего пользования, мосты и иные транспортные инженерные сооружения в границах поселения, за исключением автомобильных дорог общего пользования, мостов и иных транспортных инженерных сооружений федерального и регионального значения, а также имущество, предназначенное для их обслуживания;
- жилищный фонд социального использования для обеспечения малоимущих граждан, проживающих в поселениях и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями на условиях договора социального найма, а также имущество, необходимое для содержания муниципального жилищного фонда;
- пассажирский транспорт и другое имущество, предназначенное для транспортного обслуживания населения в границах поселения;
- имущество, предназначенное для организации и осуществления экологического контроля;
- имущество, предназначенное для организации охраны общественного порядка на территории муниципального района муниципальной милицией;
- имущество, предназначенное для обеспечения общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования, а также предоставления дополнительного образования и организации отдыха детей в каникулярное время;
- имущество, предназначенное для оказания на территории муниципального района скорой медицинской помощи (за исключением санитарно-авиационной), первичной медико-санитарной помощи в амбулаторно-поликлинических и больничных учреждениях, медицинской помощи женщинам в период беременности, во время и после родов;
- архивные фонды, в том числе кадастр землеустроительной и градостроительной документации, а также имущество, предназначенное для хранения указанных фондов;
- имущество, предназначенное для предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций в границах поселения;
- объекты, а также пожарное оборудование и снаряжение, предназначенные для обеспечения первичных мер по тушению пожаров;
- библиотеки;
- имущество, предназначенное для организации досуга и обеспечения жителей населения услугами организаций культуры;
- объекты культурного наследия (памятники истории и культуры) местного значения, расположенные в границах поселения;

- имущество, предназначенное для развития на территории поселения массовой физической культуры и спорта;
- имущество, предназначенное для организации благоустройства и озеленения территории поселения, в том числе для обустройства мест общего пользования и мест массового отдыха населения;
- имущество, предназначенное для сбора и вывоза бытовых отходов и мусора;
- имущество, включая земельные участки, предназначенные для организации ритуальных услуг и содержания мест захоронения;
- имущество, предназначенное для официального опубликования (обнародования) муниципальных правовых актов, иной официальной информации;
- земельные участки, отнесенные к муниципальной собственности поселения в соответствии с федеральными законами;
- обособленные водные объекты на территории поселения;
- леса, расположенные в границах населенных пунктов поселения.

Кроме того, объектами управления являются также объекты собственности субъектов федерации, передаваемые в муниципальную собственность:

- объекты, находящиеся в хозяйственном ведении действующих унитарных предприятий или оперативном управлении действующих учреждений собственности субъекта федерации;
- объекты, находящиеся в хозяйственном ведении унитарных предприятий или оперативном управлении учреждений региональной собственности, в отношении которых принято решение о реорганизации, ликвидации или приватизации;
- объекты региональной собственности, находящиеся во владении коммерческих организаций, образованных в процессе приватизации предприятий, учреждений региональной собственности, стоимость которых не включена в уставной капитал этих коммерческих организаций;
- региональная собственность, находящаяся во владении и (или) пользовании коммерческих и некоммерческих организаций на основании соответствующих договоров и соглашений, в том числе по договорам аренды;
- унитарные предприятия и учреждения региональной собственности;
- филиалы и структурные подразделения унитарных предприятий и учреждений региональной собственности;
- ценные бумаги;
- объекты региональной собственности, ранее переданные в управление органам местного самоуправления;
- региональная собственность, составляющая ее казну.

Объектом управления является также сам процесс развития муниципального образования, который представляет собой систему взаимно согласованных по срокам и ресурсам программ и проектов. Отличие этих двух понятий заключается в масштабе производимых изменений и времени, в течение которого происходят эти изменения, а также в числе исполнителей, участвующих в их реализации. Программа – это более крупный по своему масштабу проект и представляет собой систему взаимно увязанных проектов, каждый из которых управляется относительно самостоятельно. Например, программа комплексного социально-экономического развития муниципального образования – это система проектов, направленных на достижение поставленной цели.

Степень выполнения программ развития муниципального образования по срокам и качеству исполнения работ постоянно контролируется с целью выявления возникающих проблем и своевременной корректировке плановых заданий.

Таким образом, с полным основанием можно утверждать, что основными функциями процесса управления местным хозяйством являются: планирование, регулирование, координирование и контроль.

Целью процесса управления является поддержание функционирования системы в пределах (рамках) установленных действующими нормативными актами, определяющими цели, задачи, функции, механизм и порядок функционирования системы. Основными функциями процесса управления являются: планирование, регулирование, контроль.

В процессе управления участвуют два взаимосвязанных элемента -управляющая подсистема (субъект управления) и управляемая подсистема (объект управления), т.е. те “кто управляет” и те “кем управляют”. Некоторые авторы к управляющей подсистеме относят муниципальное образование в целом, забывая о том, что муниципальное образование – это не подсистема социальной системы, а сама социальная система со всеми присущими ей компонентами. Управлять кем-то или чем-то могут только люди, которые в нашем случае являются частью системы – первым самым главным компонентом, поэтому в качестве управляющих могут выступать коллективы людей или отдельные должностные лица, наделенные властными полномочиями. К ним в системе муниципальных образований могут быть отнесены: население, представительные и исполнительные органы, должностные лица местного самоуправления, органы территориального общественного самоуправления, другие органы и должностные лица.

В качестве управляемой подсистемы в муниципальных образованиях выступает, прежде всего, хозяйство территории, правильное управление которым обеспечивает удовлетворение потребностей населения муниципального образования.

Управляющие и управляемые подсистемы определяются также в зависимости от иерархии управления. Так, на муниципальном предприятии его руководящий состав можно рассматривать в качестве субъекта управления по отношению к цехам, отделам, участкам, бригадам предприятия. Само предприятие можно рассматривать в качестве управляемой подсистемы по отношению к администрации муниципального образования, которая призвана управлять его деятельностью в целом - устанавливать планы, определять номенклатуру изделий, назначать и увольнять его руководителей и т.д. В тоже время администрацию можно рассматривать в качестве управляемой подсистемы по отношению к представительному органу муниципального образования, в исключительном ведении которого, согласно законодательству, находятся, принятое общеобязательных правил по предметам ведения муниципального образования.

Функции процессов организации и управления постоянно выполняются в любой социальной системе независимо от ее предназначения или изменения целей, поэтому их можно назвать общими. Но наряду с ними в каждой социальной системе, в том числе и в муниципальных образованиях, выполняются также и специфические функции, отличающие их от других социальных систем. Полный перечень этих функций выявляется путем построения так называемого "дерева целей", представляющего собой многоуровневую схему, на первом уровне которой определяется главная цель системы; на втором уровне указываются подцели как средства достижения главной цели; на третьем уровне показываются средства - подцели выполнения каждой цели второго уровня и так далее до тех пор, пока очередной уровень целей начинает отвечать не на вопрос "что делать", как очередной функции системы, а на вопрос "как делать", что характеризует уже не направления деятельности (функции), а формы и методы их выполнения. На этом построение "дерева целей" заканчивается.

"Дерево целей" муниципального образования строится на основании Конституции РФ, законов Федерации, Указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ, нормативных документов министерств и ведомств РФ и субъектов Федерации, а также нормативных документов, принимаемых самими муниципальными образованиями в рамках действующего законодательства. Из этих документов выбираются мысли, связанные с деятельностью муниципальных образований и переносятся в структуру "дерева целей" дополняя его требованиями различных отраслей хозяйства, облеченных в форму нормативных установлений. Процесс этот, по-видимому, бесконечен по времени как бесконечен путь совершенствования социальных систем, определяемый постоянным ростом потребностей людей. Благодаря этому будет расширяться перечень предметов ведения местного самоуправления, приведенный в статье 6 Федерального Закона "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", т.е. постоянно будет дополняться, и уточняться перечень специфических функций муниципальных образований.

Кроме общих и специфических в социальных системах есть еще одна группа функций, которую можно рассматривать в качестве непереносимых условий выполнения других функций. К ним относятся следующие функции:

1. Разделение труда
2. Формы и методы труда
3. Организация работы с кадрами
4. Стимулирование
5. Нормирование
6. Организация и обслуживание рабочих, мест.

После определения цели, процессов и функций необходимо формулировать принципы деятельности системы. Правильно выбранные принципы - гарантия успешной деятельности социальной системы. Неверно выбранные принципы неизбежно приводят к полному разрушению системы.

К сожалению, в законе "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ" принципы деятельности муниципальных образований не перечислены и не раскрыто их содержание. Усилия авторов монографий, учебников, статей о местном самоуправлении, пытающихся формулировать эти принципы пока не привели к желаемому результату. Одни авторы пишут о принципах местного самоуправления, другие о принципах деятельности местного самоуправления, третьи о принципах организации и управления местного самоуправления [4, 5]. Таким образом, проявляется неопределенность в адресности принципов, т.е. неясно к каким именно процессам, происходящим в муниципальных образованиях, они относятся. Раскрывая содержание принципов часто путают их с правилами, функциями, требованиями и другими понятиями.

При классификации принципов деятельности социальных систем целесообразно выделять лишь две их группы: общие - одинаковые для всех систем независимо от их предназначения, и специфические - характеризующие специфику данной системы. Например, принцип законности является общим для всех систем будь-то муниципальное образование, государство, предприятие, колхоз или др. а, например, принцип сочетания представительной демократии с формами прямого волеизъявления граждан характерен для муниципальных образований, но не приемлем для предприятия.

Выявленные недостатки в организации деятельности муниципальных образований: отсутствие цели их деятельности, отсутствие полного перечня функций, отсутствие принципов деятельности, а также отсутствие научно обоснованных рекомендаций, устанавливающих рациональное разделение труда, фор-

мы и методы труда, организацию и обслуживание рабочих мест и др., приводят к сбоям в работе аппарата местного самоуправления, потере ориентиров и приоритетов, что снижает их авторитет у населения, порождает недоверие к их деятельности приводит к отчуждению людей от органов власти.

Подводя итоги можно констатировать следующее. Рассмотрение муниципальных образований в качестве социальных систем позволяет представить их более полно, обнаружить элементы организации деятельности еще недостаточно разработанные, а так же выявить недостатки законодательства, регулирующего отношения в муниципальных образованиях.

На основе результатов системного анализа деятельности муниципальных образований государственные органы могут принимать новые и корректировать действующие нормативные правовые акты, регулирующие как внутренние, так и внешние отношения муниципальных образований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алимурзаев Г.Н. Местное самоуправление: к концептуальному обоснованию главных задач в сфере экономики // Российский экономический журнал 1999. №3.
2. Анимица Е.Г., Власова Н.Ю., Силин Я.П. Городская политика: теория, методология, практика. Екатеринбург. 2004.
3. Боровская М.А. Управление муниципальной собственностью в системе региональной экономики: теоретико-прикладной аспект: Дис. ... докт. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2002.
4. Игнатов В.Г., Бутов В.И. Местное самоуправление в России и его реформирование: история и современность. Ростов н/д.: Изд-во СКАГС, 2004. 260с
5. Лекции по экономике города и муниципальному управлению. М.: Институт экономики города. 2004.

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ РЕГИОНОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

НАГОЕВ А.Б.

*Кабардино-Балкарский государственный университет, доцент кафедры «Менеджмента и маркетинга»,
e-mail: A_Nagoev@mail.ru.*

В работе разбирается социально-экономическое положение всех 13 регионов ЮФО: 2 краев, 3 областей и 8 национальных республик. В работе проводится сравнительный анализ и интегральная оценка экономического состояния регионов, показано распределение районов по рейтингу инвестиционного климата, приводится динамика инвестиций в основной капитал, сравниваются производственные показатели субъектов федерального округа. Характеризуется депрессивное состояние республик, и рассматриваются меры и основные мероприятия по выводу их из депрессивного состояния.

Ключевые слова: депрессивный регион; инвестиционный климат; социально-экономическое развитие; региональная политика

Коды классификатора JEL: R 58, Z 13

Южный федеральный округ (ЮФО) занимает территорию 589,2 тыс. км² или 3,5% территории Российской Федерации. Данный округ, по сравнению с другими макрорегионами (МР), располагает значительным экономическим потенциалом, который способен к динамичному развитию при реализации соответствующих мер по стимулированию этого процесса, но до настоящего времени используется недостаточно эффективно. Об этом свидетельствует рейтинг ЮФО среди макрорегионов (мр) РФ [4,6].

В использовании экономического потенциала ЮФО значительно отстает от среднероссийских показателей: располагая 13% занятых в экономике, используя более 9% основных производственных фондов, здесь создают менее 8% ВВП на душу населения. В сравнении со среднероссийскими данными ЮФО относится к группе слаборазвитых районов и находится на последнем месте среди МР РФ. Даже в передовом регионе округа – Краснодарском крае величина ВРП на душу населения составляет лишь 70,4 % к среднему по РФ. Ростовская область по этому показателю (51,9%) находится на грани бедствующих регионов [4, 6].

По уровню экономического положения ЮФО занимает последнее место, имея всего 47% душевого производства ВРП от среднероссийского. Максимальные показатели (54-61%) имеются у Краснодарского края, минимальные (28,3% у Республики Дагестан, Северной Осетии и Ингушетии) [6]. Такое положение обусловлено последствиями межнационального конфликта в Чечне. Экономический кризис и связанный с ним спад промышленного производства был здесь самый глубокий. Его индекс еще в 1998 г. к 1990 г. составили всего 32%, варьируясь от 17 до 44% (Дагестан и другие республики). Другая причина низкого экономического уровня – это преобладание к началу реформы слаборазвитых регионов, которыми являются все рес-

публики Северного Кавказа. Необходимо отметить, что в данных республиках достаточно низкий уровень жизни, а отрасли социальной сферы находятся в упадке. Во всех без исключения регионах уровень общей безработицы превзошел среднероссийский, а в Ингушетии и Дагестане приняли катастрофические размеры (51-30%), высокий уровень безработицы и в Кабардино-Балкарии (25%). При этом в промышленно-развитых регионах (Ростовская область, Краснодарский и Ставропольские края) денежные доходы на душу населения не превышает 65-70% среднероссийских, а в Ингушетии и Дагестане составляют 34-37 % [5, 6].

Характеристика и интегральная оценка социально-экономического состояния и развития регионов ЮФО. Оценку уровней современного состояния и развития субъектов Российской Федерации можно осуществить на основе системы взаимосвязанных индикаторов (указателей) и характеризующих показатели размеров интенсивности и социального состояния регионов. Так средний уровень развития (Диагностика применения материального показателя колеблется от 0,9.....1,1) характерен для таких регионов как Ростовская, Астраханская области, Краснодарский край, уровень развития ниже среднего (0,7.....0,9) – Волгоградская область, Ставропольский край. Низкий уровень развития (0,5.....0,7) Республика Калмыкия, Северная Осетия и крайне низкий уровень развития (депрессивный регион, <0,5) Республики: Адыгея, Дагестан, Ингушетия, КБР, КЧР, Чечня [14, 15].

Проведенные сопоставления интегральной оценки регионов ЮФО показали, что средний и ниже среднего уровень развития имели только Ростовская, Астраханская и Волгоградская области, Краснодарский и Ставропольский край, в то время как все 8 автономных республик по уровню развития были отнесены к регионам с низким или крайне низким уровнем развития, т.е. к депрессивным регионам.

В период с 2003 по 2007 гг. более высокий рейтинг инвестиционного климата – только у Ростовской области и Краснодарского края, пониженный потенциал с умеренным риском в Волгоградской области и в Ставропольском крае, а все национальные республики, входящие в ЮФО обнаружили незначительный или низкий потенциал инвестиционного климата, сопряженный с умеренным, значительным или экстремальным риском.

Как показал анализ индексов физического объема инвестиций в основной капитал по субъектам Южного Федерального округа Российской Федерации, за период с 2001 по 2007 гг. наблюдается устойчивый рост инвестиций в основной капитал во всех регионах ЮФО.

По уровню экономического развития внутри МР ЮФО регионы условно разделяются на: регионы с уровнем развития ниже среднего – Ставропольский край, Республика Северная Осетия –Алания; регионы с низким уровнем развития – Республика Калмыкия, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Адыгея; регионы с крайне низким уровнем развития – Карачаево-Черкесская Республика, Республика Дагестан, Чеченская республика и Ингушетия [5, 3, 7, 14].

Известно, что тип депрессивных регионов, к которым относятся республики ЮФО, характеризуется сравнительно высоким уровнем экономического потенциала, значительной долей промышленности и во многих случаях ее ведущих производств в структуре хозяйства, квалифицированными кадрами. Однако, в результате низкой конкурентоспособности профилирующих отраслей, нарушения снабженческо-сырьевых связей (легкая промышленность и др.) и переориентацией стратегического курса относительно ВПК эти регионы теперь отличаются глубоким спадом производства, высокой безработицей, малой инвестиционной активностью, низким уровнем финансово-бюджетной обеспеченности и реальных доходов населения и его резким социальным расслоением. Таким негативным явлением здесь особенно способствовали повышение уровня инфляции и свертывание госзаказа (ВПК).

По общему объему промышленного производства ЮФО занимает предпоследнее место среди других федеральных округов, опережая только Дальневосточный округ, который недостаточно развивается в силу своего географического удаления от центральной части России. Даже в наиболее развитых в промышленном отношении регионах (Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская область), доля промышленности в ВРП не превышает 26,3% [11].

Ключевой проблемой регионального развития субъектов РФ, входящих в ЮФО, является тенденция роста дифференциации в их социально-экономическом развитии. Разница в уровне показателей ВРП на душу населения между регионами очень значительна. Так, если показатель ВРП на душу населения в среднем по стране составил в 2004 г. (в тыс. руб.) 79,96, то в Астраханской области – 56,08, Волгоградской области – 57,98, а в Краснодарском крае – 59,8, Ростовской области – 46,0, Республике Дагестан – 27,5, Республике Ингушетия – 8,92. Почти 84% суммарного ВРП по регионам округа составляют пять территорий: Краснодарский и Ставропольский край, Ростовская, Волгоградская и Астраханская области, причем, три из них входят в перечень 24 крупнейших регионов страны (Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области). Они аккумулируют более 66% ВРП округа. Эти же регионы играют определяющую роль в темпах роста ВРП округа.

Особенностью ЮФО является высокая доля в ВРП отраслей, финансируемых из федерального и региональных бюджетов (наука, здравоохранение, образование, культура, управление – 11,8% (в среднем по России – 8,6%)), что характерно для наименее развитых в экономическом отношении субъектов РФ [12]. В ЮФО бюджетный сектор играет наиболее значимую роль, особенно в Адыгее, Карачаево-Черкессии и Северной Осетии (от 20 до 33%). Для сравнения, в Волгоградской и Ростовской областях, Краснодарском крае его удельный вес составляет всего 9–10%. Все субъекты ЮФО имеют дефицитные бюджеты. В 2004 – 2006 гг. 8 из 13 субъектов ЮФО являлись высокودотационными: Республика Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Карачаево-Черкессия, Северная Осетия, Чеченская Республика [11, 14].

Сравнение производственных показателей субъектов ЮФО свидетельствует также о более низком объеме промышленного и сельскохозяйственного производства, о незначительном объеме ВРП, о пониженных

значениях уровня инновационности и объема торговли в этих республиках, что свидетельствует об их высокой дотационности.

В качестве одной из главных установок региональной политики должно выступать укрепление финансовой устойчивости на основе бюджетного федерализма, урегулирования взаимоотношений с центром (упорядочение федеральной финансовой помощи – трансфертов, усиление роли закрепленных источников поступления налогов и т.д.), а также приватизация государственной собственности по реальной рыночной стоимости и проведение целесообразного оздоровления (санкции) убыточных предприятий в ходе процедуры банкротства.

Весьма актуальны в депрессивных регионах в данном случае в республиках ЮФО поощрение роста чистых инвестиций в экономику с вовлечением их преимущественно в наиболее конкурентные проекты – базовые звенья структурных преобразований. Региональные реформы требуют содействия развитию институциональных (организационных, рыночных) структур и инфраструктуры рынка.

Ставиться задача на активное участие федеральных органов власти в регулировании занятости в районах, концентрации отраслевой обеспеченности монополии (энергетика, связь, железнодорожный транспорт) и ВПК, контроль за ходом приватизации, а также в реорганизации убыточных предприятий в центрах высокой социальной напряженности.

Основными инструментами государственной поддержки депрессивных регионов могут стать: льготные кредиты из центральных источников или компенсация части процентной ставки по кредитам полученных банков при реализации эффективных проектов и программ; введение поощрительных выплат предприятиям за создание новых рабочих мест; использование повышенных ставок амортизационных исчислений по активной части основных фондов [8, 9, 15].

К слабо развитым (экономически отсталым) относятся регионы с крайне малой интенсивностью и низкими параметрами хозяйственной деятельности, не диверсифицированной структурой экономики, резким отставанием от основных регионов по развитию производственной базы, социальной среды и рыночной инфраструктуры, с высокой безработицей и низким уровнем жизни, высокой дотационностью территориальных бюджетов. Исходя из результатов социально-экономического анализа сюда относятся все республики Северного Кавказа (Адыгея, Ингушетия, Дагестан, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкессия и Северная Осетия) [3, 9, 8].

Активная региональная политика в отношении депрессивных регионов должна предусматривать их ускоренный экономический и социальный подъем. Она заключается в реализации мер государственной поддержки, направленной преимущественно на осуществление не капиталистических, быстро окупаемых проектов и программ, уменьшение бюджетной дотации, сокращение разрывов в уровнях экономического и социального развития со средним в стране.

Для экономически отсталых, т.е. депрессивных регионов актуальны задачи предотвращения обнищания населения и минимизации отрицательных последствий безработицы, противодействия тенденций ухудшения демографической ситуации и острым проявлением депопуляции населения, экономического и социального возрождения сельских населенных пунктов.

Основными путями решения этих проблем является осуществление централизованных инвестиций из федеральных источников на новое строительство, главным образом в сфере промышленности, инфраструктуры (промышленный, социальный и др.), а также стимулирование частных капиталовложений в отдельные сектора экономики (включая АПК) посредством ипотечных кредитов и налогов и т.д. Для регионов с крайне низким уровнем бюджетной обеспеченности должны разрабатываться программы по созданию льготного режима бюджетных взаимоотношений. Эти регионы требуют усиления механизмов государственного регулирования экономики [6, 8, 9].

Большие возможности должны открываться при расширении взаимосвязей сельского хозяйства пищевой и легкой промышленности, развитию торгово-транспортной инфраструктуры, санаторно-курортного и туристического комплекса. С этой целью могут быть установлены региональные и местные льготы по кредитам, налогам. Большое значение для подъема экономики республик Северного Кавказа может иметь сформированное освоение новых нефтяных и других месторождений, разработке и расширению санаторно-курортных и туристических комплексов на Северном Кавказе [1, 13, 16].

Основные направления инвестиционной региональной стратегии КБР и меры по ее реализации. Комплексная оценка некоторых аспектов социально-экономического положения КБР за 2005–2007 гг. свидетельствует о ее недостаточной конкурентоспособности, что связана с чрезвычайно низкой эффективностью использования имеющихся в республике разнообразных природно-экологических ресурсов. В результате основные отрасли экономики, дающие 50% оборота приносят в бюджет менее 20% налоговых поступлений. Экономические проблемы республики характерны и для других субъектов Южного Федерального округа.

Отставание КБР в социально-экономическом развитии связана, прежде всего с низкой инвестиционной привлекательностью региона. Сложившаяся структура экономики республики не учитывает природно-климатических особенностей региона, не использует его преимущества и поэтому отличается достаточно низкой эффективностью. Накопившиеся проблемы имеют системный характер и требует целенаправленного решения.

Конкурентоспособность республики по фактическим результатам развития к 2006 году низкая. Так, по оценке современного экономического положения региона в России республика занимает только 73 место. Вместе с тем по оценке инвесторами и экономически активным населением, предпочтительность населения для инвестиций и проживания объем инвестиций на душу населения в млн рублей в КБР занимает 35

почетное место среди 89 регионов. ВРП в расчете на одного занятого в экономике и доля произведенного в республике продукции, поставляемый на экспорт также скромный – 79 место.

Анализ отраслевых тенденций в мире и в России, соответствия им сложившейся структуры экономики КБР, природно-климатических и ресурсных особенностей региона, а также изучения предпосылок устойчивого и устойчивого социально-экономического развития – приводит к выводу, что перспективным направлением деятельности на территории республики можно отнести производство продуктов глубокой переработки сельско-хозяйственного сырья, спортивно-оздоровительный туризм и высокотехнологическое производство строительных материалов.

Необходимо разработать комплексный план развития КБР, который призван сконцентрировать усилия власти на развитие тех секторов экономики, которые способны выпускать продукты с высокой добавочной стоимостью, обеспечить занятых в них высокую заработную плату и поступления в бюджетную систему Республики адекватного объема налогов. КБР обладает рядом конкурентных преимуществ, на основе которых, может быть создана современная эффективная экономика.

Региональная инвестиционная политика – одна из важнейших составных частей социально-экономической политики региона. От правильности и обоснованности региональной инвестиционной политики зависит эффективность региональной социально-экономической политики.

Основной целью региональной инвестиционной политики является обеспечение экономического подъема в республике за счет привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные производства и виды деятельности, способные обеспечить создание собственного инвестиционного потенциала и содействовать адаптации других отраслей и производств к рыночным условиям, что позволит им сохранить устойчивое положение на внутреннем рынке. На этой основе должны решаться задачи:

- создание эффективных механизмов мобилизации и концентрации финансовых ресурсов для реализации инвестиционных программ региона;
- обеспечение участия региона в федеральных отраслевых целевых программах, а также конкурсное размещение областного заказа на предприятиях республики и содействие в получении государственных заказов;
- привлечение частных отечественных и иностранных инвестиций, разработка республиканских правовых и законодательных актов, регулирующих инвестиционную деятельность;
- развитие инвестиционной инфраструктуры республики, необходимой для обслуживания инвестиционной деятельности финансово-кредитных институтов, страховых компаний, фондовых институтов, аудиторских и других фирм, формирование инвестиционного имиджа республики в России и за ее

С целью осуществления мониторинга инвестиционной деятельности необходимо сформировать региональную базу данных инвестиционных проектов и потенциальных инвесторов. Создание базы данных необходимо для осуществления инвентаризации инвестиционных проектов, что упростит процедуру их отбора для включения в инвестиционные программы, сократить время на поиск объектов инвестирования по запросам потенциальных инвесторов, на подготовку информационных материалов для распространения в средствах массовой информации и через средства информационного обмена, на поиск инвесторов и др.

В соответствии с основной целью инвестиционной политики, являющейся стержнем концепции, инвестиционные ресурсы региона необходимо направлять, в первую очередь, на реализацию эффективных быстроокупаемых инвестиционных проектов, включенных в инвестиционные программы.

Государственная поддержка перспективных инвестиционных проектов, не включенных в инвестиционные программы республики, в том числе по причине длительного срока окупаемости, должны осуществляться посредством оказания содействия в поиске инвесторов, выделении земельных участков под строительство и других нефинансовых мер поддержки. По мере формирования инвестиционного потенциала приоритеты и подходы государственной поддержки инвестиционной деятельности могут быть переориентированы на поддержку конкретных отраслей, кроме того, могут быть смягчены требования к окупаемости проектов. В качестве источников финансирования инвестиционных проектов, включенных в ежегодные инвестиционные программы, могут быть собственные средства предприятий, частные инвестиции, постепенно формируемый бюджетный инвестиционный потенциал республики, средства федерального бюджета. Основным источником финансирования должны стать собственные средства предприятий и, прежде всего амортизационные фонды.

Таким образом, правильно выбранная стратегия привлечения инвестиций, может помочь республике создать динамично развивающуюся рыночную экономику, включить ее в мировые хозяйственные связи не только в качестве экспортера сырья, но и готовой продукции. Инструментами реализации стратегии должны быть рыночные отношения, усиление стимулирующей роли конкуренции, рационализации фискальной политики как факторов, в конечном счете, способствующих повышению привлекательности для вложения капиталов и инвестиционной активности в республике

В целом можно отметить, что основным механизмом регулирования территориального развития национальных республик Северного Кавказа призваны служить централизованные государственные инвестиции на новое строительство промышленных объектов, АПК, развитии инфраструктуры с учетом перспективных для региона объектов. Необходимо учесть и широко практиковать льготный режим малобюджетных отношений и другие не рыночные методы поддержки хозяйственной активности. Сильна и ответственна регулирующая и направляющая роль администрации Южного федерального округа и властных структур республик (регионов).

Среди механизмов регулирования социально-экономического развития регионов важнейшая роль должна отводиться широкому использованию потенциала частно-предпринимательских, особенно коллек-

тивных (акционерных) форм рыночного хозяйствования при ограничении прямой государственной финансовой и материальной позиции. Государство призвано, посредством налоговой и кредитной политики поощрять акционированный бизнес. Государственные структуры должны встать на путь максимальной коммерциализации своей деятельности. Отлаженные кредитные и налоговые инструменты в этих регионах могут стать важнейшими рычагами хозяйственно-предпринимательской активности. Вместе с тем поощрение иностранных инвестиций должно строиться в основном на принципе внедрения проектов для развития современных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абазехов Х.Ч. Влияние инвестиционного процесса на экономическую динамику региона (на примере ЮФО РФ) Авт. Дис., Нальчик, 2006
2. Атамурзаева З.С., Геттмуева М.Б. Социально-экономическое развитие регионов как объект государственного регулирования //Матер. Всероссийской конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Перспектива-2006». Нальчик, 2006. т.1 с.31-33.
3. Байрамуков М.У. Стратегия обеспечения социально-экономического развития депрессивного региона на примере Карачаево-Черкесской республики. Авт. Дис., Нальчик, 2006.
4. Игнатов В.Г., Бугов В.И. Экономическое развитие Юга России и проблемы управления им. Ростов-на-Дону, 2000.
5. Инвестиционный рейтинг регионов России. ЭКСПЕРТ, 2001. №41. с. 31-36.
6. Кугаев С.В. Модели, инструменты и технология обеспечения регионального инвестиционного процесса финансовыми ресурсами (на материалах Юга России) Автореф. Дис. докт.... Ростов-на-Дону, 2005.
7. Кузнецов С., Хуцистов С. К изучению социально-экономического развития РСО-Алания. Владикавказ, Институт Управления. 2000.
8. Мерголин А.М., Хутыз З.А. Теория и практика инвестиционного обеспечения развития экономики депрессивных регионов. М.: НЦС и МО, 2004.
9. Нагоев А.Б. Пособие по инвестициям и инвестиционной деятельности. Нальчик: Издательство КБНЦ-РАН, 2006. 118с.
10. Новикова А.С. Инвестиционная привлекательность региона и факторы повышения его конкурентоспособности. Автореферат дис. Ставрополь, 2006.
11. Родионова Н.Д. Институционно-экономические приоритеты инвестиционно-инновационной политики региона. Автореф. Дис. Ростов-на-Дону, 2006.
12. Социально-экономическое развитие РФ. М, 2006
13. Таов М.П. Стимулирование инвестиционного процесса как фактор стабилизации и развития экономики. Нальчик: «Эльбрус», 2001-142 с.
14. Хутыз З.А. Проблемы развития экономики депрессивного региона и пути их решения. Майкоп: «Качество», 2003.
15. Хутыз З.А. Совершенствование механизмов управления экономическим развитием региона. Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказского региона. Ростов-на-Дону, 2004.
16. Шибзухова Р.А. Организационно-экономический механизм управления инвестиционно-инновационным процессом в регионе на примере КБР. Автореф. Дис.канд.... Нальчик, 2005.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ОБЪЕМА И УРОВНЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА

ТХАЗЕПЛОВ Т.М.

*Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД РФ,
преподаватель кафедры экономических дисциплин, 360000, КБР, г.Нальчик, ул. Мечиева 100.*

В статье рассмотрены различные методы оценки объемов и уровня теневой экономики на предприятиях, проанализированы вопросы обеспечения стабильности экономики.

Ключевые слова: метод, оценка, теневая экономика, управление, стабильность.

Коды классификатора JEL: O 17, R 58

Главным достоинством всех предлагаемых в специальной литературе методов оценки теневой экономики является возможность определения объема и уровня теневой экономики и теневой продукции на уровне предприятия, что не позволяют сделать методы, используемые статистическими органами.

Применение того или иного метода зависит от целей и объекта исследования теневой экономики. Предложенные методы применимы для предприятия, производящего один или несколько видов продук-

ции, и позволяют оценить объем или уровень теневой экономики или теневой продукции. Сравнительная характеристика методов оценки теневой экономики представлена в табл. 1.

Нормативно-товарный метод расчета теневой продукции более прост в расчетах, позволяет оценить объем теневой продукции в натуральном и стоимостном выражении, но может быть использован только для предприятия, производящего один вид продукции. Этот метод применим также и для случая нескольких видов однородной продукции, которая может быть сведена к приведенной или условной продукции. Тогда объем теневой продукции вычисляется в приведенных (условных) единицах, что позволяет перейти к натуральным единицам, а также в стоимостном выражении. В итоге вычисляется уровень теневой продукции на предприятии.

РАО ЕЭС РФ и Газпром РФ находятся в состоянии «войны» с Правительством КБР из-за непризнаваемой регионом большой кредиторской задолженности за поставленные в регион газ и электроэнергию.

Мы считаем, что разница между поставленной в республику электроэнергии и газа (которые нельзя складировать, накапливать впрок и т.д.) и неоплаченной и непризнаваемой в регионе задолженности оседает именно на предприятиях, работающих в теневом секторе, в частности, в алкогольном подкомплексе. Практически на каждом предприятии (производящем спирт, ликероводочные изделия) в настоящее время существует две отчетности: одна официальная, где демонстрируются беды производства, затяжное падение выпуска продукции и другая – подлинная, с солидной кассой наличности, с расписанием указанных (естественно, незаконных) расходов.

Таблица 1

Сравнительная характеристика методов оценки теневой экономики

Сравниваемая характеристика	Нормативно-товарный метод расчета теневой продукции		Нормативно-ресурсный метод расчета теневой экономики теневой продукции	
	Объем теневой продукции, натур, ед.		Уровень теневой экономики по j-му ресурсу	
Позволяет оценить	Стоимость теневой продукции		Уровень теневой экономики на предприятии	
Применим	Уровень теневой продукции		Стоимость теневой продукции	
	Для одного вида продукции		Уровень теневой экономики на предприятии	
	Для однородной продукции, сводимой к приведенной или условной продукции		Для нескольких видов товарной продукции	
	Базовый нормативный расход j-го ресурса на единицу продукции		Для нескольких видов товарной продукции	
Необходимая информация	Кoeffициент корректировки расхода j-го ресурса на единицу продукции		Базовый нормативный расход j-го ресурса на продукцию m	
	Фактически учтенный расход j-го ресурса, натур, ед.		Базовый нормативный расход j-го ресурса на единицу продукции m	
	Отпускная цена единицы продукции		Кoeffициент корректировки расхода j-го ресурса	
	Фактически учтенная продукция, натур, ед.		Кoeffициент корректировки расхода j-го ресурса	
Представляет интерес	Налоговые службы, собственники, аудиторы, органы статистики, государственные и муниципальные органы власти		Фактический учтенный расход j-го ресурса, натур, ед.	
	Средняя фактическая цена j-го ресурса		Отпускная цена единицы продукции m	
	Собственники, аудиторы, государственные и муниципальные органы власти		Фактически учтенная продукция, натур, ед.	
			Налоговые службы, собственники, аудиторы, органы статистики, государственные и муниципальные органы власти	

Нормативно-ресурсный метод расчета теневой экономики применим для нескольких видов продукции предприятия, но позволяет оценить только уровень теневой экономики и не дает возможности выявить объем и уровень теневой продукции. Теневая экономика включает не только теневую продукцию, но и потери ресурсов по причине халатности и воровства.

Нормативно-ресурсный метод расчета теневой продукции является наиболее сложным методом и требует большего количества информации, увеличивающейся кратно количеству видов продукции, но позволяет оценить объем и уровень теневой продукции для нескольких видов продукции, производимой предприятием [3].

В зависимости от применяемого метода необходима отличающаяся исходная информация. Во всех методах необходимо знание фактически учтенного расхода всех ресурсов, расходуемых на весь объем продукции, в натуральном выражении. Эта информация присутствует во внутрипроизводственном учете [2].

Для выполнения расчетов нормативно-товарным и нормативно-ресурсным методами расчета теневой продукции необходим базовый норматив расхода каждого ресурса на единицу продукции, производимой предприятием; при использовании нормативно-ресурсного метода расчета теневой экономики – на весь объем каждого вида продукции. Во всех методах осуществляется корректировка базового норматива расхода ресурса, только в первом и втором методах – на единицу продукции, а в третьем – на весь объем.

В нормативно-товарном и нормативно-ресурсном методах расчета теневой продукции необходимы фактически учтенная продукция предприятия в натуральном выражении и отпускные цены всех видов продукции, что не представляет сложности, так как эта информация является отчетной. При этом надо помнить, что все расчеты по всем видам продукции должны выполняться в ценах одного временного периода.

Особенностью нормативно-ресурсного метода расчета теневой экономики является необходимость вычисления средней фактической цены каждого ресурса, используемого в данном периоде. Несоблюдение этого условия при значительной динамике цен на ресурсы может привести к искажениям. Недостатком этого метода является необходимость учета ресурсов в стоимостном выражении, что приводит к дополнительной погрешности в вычислении теневой экономики, связанной с вариацией цен у отдельных поставщиков и в разные периоды времени. Эти погрешности, с одной стороны, не позволяют выявить потери предприятия по причине некачественной работы службы маркетинга, но с другой стороны, нивелируются оценкой стоимости нормативного и фактического расхода ресурсов в одних и тех же ценах [4].

Все методы оценки теневой экономики представляют интерес для собственников предприятия, аудиторских фирм, а также могут быть полезны государственным и муниципальным органам власти. Нормативно-товарный и нормативно-ресурсный методы расчета теневой продукции дополнительно могут быть полезны налоговым службам и, в случае выборочных обследований предприятий продовольственного сектора экономики, органам статистики. Особенно важен нормативно-ресурсный метод расчета теневой продукции, так как он позволяет более точно оценить объем и уровень теневой продукции при производстве нескольких видов продукции на предприятии [5].

Проведенное нами исследование показало, что институциональная среда в республиках ЮФО характеризуется отсутствием эффективной защиты от коррупции, риска неправовых конфискации, слабым развитием общественных институтов.

Вопросы обеспечения стабильности экономики, ее самосохранения и развития относятся исключительно к прерогативе государства. В условиях рыночной экономики кардинально меняется роль и возрастает значение государства как законодателя правовых норм хозяйствования, финансовой деятельности, арбитра при разрешении споров, усиливаются надзорные и контрольные функции за своевременным и точным исполнением принятых законов; с другой стороны – сужается роль государства, госпредприятий как производителей товаров и услуг.

Вопросы обеспечения стабильности экономики, ее самосохранения и развития относятся исключительно к прерогативе государственных структур. В условиях рыночной экономики кардинально меняется роль, и возрастает значение силовых структур как контролера правовых норм хозяйствования, финансовой деятельности, усиливаются надзорные и контрольные функции за своевременным и точным исполнением принятых законов.

На практике же в регионах ЮФО силовые структуры довольно часто не только не оберегают от угроз и не гарантируют безопасности предпринимателей от недобросовестных конкурентов и представителей криминального мира, но могут и сами оказаться по ту сторону барьера, особенно, когда пытаются заниматься «регулированием» финансово-экономических и производственных процессов, запрещенных им законами РФ.

Одним из важнейших направлений деятельности государства по обеспечению экономической безопасности является создание системы гибкого эластичного регулирования рыночной экономики. Разумеется, само по себе регулирование не оберегает от угроз и не гарантирует безопасности. Оно может быть не только полезным, но и оказаться вредным, если пытаться восстановить неоправдавшие себя формы такого регулирования. Прежде всего, нельзя забывать, что речь идет о регулировании не просто экономики, а рыночной ее модели. Важно не только не нарушать механизмы саморегуляции, но и создавать условия, чтобы эти механизмы работали наиболее эффективно. И здесь главным является тот факт, чтобы у субъектов рынка была достаточно полная информация по вопросам: развития экономики в целом; задачах структурной политики; приоритетах государственной поддержки; насыщенности и дефицитах рынка, так называемых провалах рынка; прогнозируемых макроэкономических показателях и т.д. [1]

Вместе с тем, конкретные нормы существования, структура и динамика коррупциогенных процессов решающим образом определяются конституирующими принципами организации силовых структур, производственно-коммерческой системы и императивами социально-экономической политики государства.

В систему гибкого государственного регулирования целесообразно включить следующие основные подсистемы: макроэкономическое регулирование, устанавливающее общие правила и параметры хозяйствования для всех типов организаций; индикативное планирование, на основе которого осуществляется, прежде всего, ориентация инвестиционных процессов на выбранные приоритеты структурной политики, более жесткое планирование деятельности государственных предприятий, госзаказов (прежде всего, оборонных), а также разработку и осуществление методов управления государственным имуществом

Эффективное функционирование системы гибкого государственного регулирования предполагает создание соответствующего механизма управления, который с помощью экономических и административных рычагов обеспечивает практическую реализацию стратегии и текущих программ экономического развития, а также анализ и оценку достигаемых результатов, корректировку осуществляемых мер и действий в зависимости от складывающихся условий. Эта система обеспечивает необходимую правовую и политическую защиту экономического суверенитета страны на основе выработки и последовательного проведения в жизнь законодательных и нормативных актов; образует устойчивую и надежную систему распределения прав, функций и ответственности, взаимодействия органов и должностных лиц, позволяющую быстро и компетентно реагировать на все возникающие явления и проблемные ситуации в функционировании экономики [4].

Сегодняшняя же система управления российской экономикой в условиях переходного периода к рыночным отношениям отличается непоследовательностью и низкой эффективностью как самого управления, так и ответственности хозяйствующих субъектов - предприятий, прошедших или проходящих стадию приватизации. Старая система управленческих связей и отношений, базировавшаяся на централизованном планировании, была разрушена, координация деятельности различных предприятий прекратилась. Органы по управлению государственным имуществом едва справляются с задачей его перераспределения и организации процесса приватизации. Неопределенность, связанная с распадом системы связей, вынуждает предприятия заботиться только о выживании. Нельзя не видеть, что практически не достигается основная цель управленческой реформы – создание новых отношений между предприятиями, а также внутри них [3].

Одновременно с принятием законодательных и нормативных актов была внесена двусмысленная трактовка прав руководителей государственных предприятий в части осуществления ими полного хозяйственного ведения в отношении имущества предприятий. Почти повсеместной стала практика, когда после акта акционирования на предприятиях практически ничего не делается для адаптации их внутренней организации и управления к новым требованиям. Смена форм собственности без решения проблем технологической модернизации, управленческой реорганизации, налаживания стратегического планирования фактически свела к нулю влияние приватизации на экономический рост.

В результате, на практике мы столкнулись с кризисом системы управления предприятиями, который крайне сложно преодолеть. В качестве примеров можно привести отдельные факты, когда основные хозяйственные звенья (предприятия, их объединения и комплексы), целые регионы не считаются с требованиями исполнительской дисциплины и систематически предпринимают на своем уровне действия, разрушающие законодательно установленные налоговые, финансовые, лицензионные и другие механизмы; приватизация, не учитывающая особенностей конкретных структур, во многих случаях приводит к искусственному, экономически неоправданному разукрупнению производственно-технологических комплексов с разрушением сложившихся хозяйственных связей; постоянно затягивается, откладывается и не решается вопрос об обоснованном и рациональном разграничении функций, прав и ответственности между федеральным центром и местными органами власти; задача реформирования экономики стала монополией одного-двух органов правительства и т.д. и т.п.

Сущность и стратегия экономической безопасности не исчерпываются проблемами восстановления экономического роста на основе новой структурной политики, расширения потребительского и инвестиционного спроса, создания конкурентной среды, оптимизации отношений собственности, создания эластичной системы государственного регулирования рыночного типа. Стратегия не станет действенным инструментом политики, если не будут конкретизированы приоритетные задачи безопасности в отдельных сферах и, прежде всего в промышленном производстве, составляющим базис жизнедеятельности любого государства [4].

Экономический потенциал России как индустриальной державы определяется, в первую очередь, состоянием и уровнем развития его агропромышленного комплекса. Успех экономических реформ будет, в конечном счете, определяться сроками выхода из кризиса аграрного сектора и эффективностью ее развития.

В настоящее время в России имеется достаточно мощный, но деформированный агропромышленный комплекс, который характеризуется следующими основными чертами:

- преобладанием базовых и добывающих отраслей,
- слабой ориентированностью на производство продукции конечного потребительского спроса,
- значительным разрывом в уровне развития гражданских и оборонных отраслей из-за высокого уровня милитаризации экономики,
- высоким уровнем монополизации производства,
- деформированной различными факторами структурой цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию,
- автаркичностью национального агропромышленного комплекса, слабой интеграцией в мировое разделение труда, изолированностью от глобальных процессов экономического, технологического и на-

- научно-технического развития,
- отсталым технологическим укладом во многих отраслях АПК и слабой восприимчивостью производства к научно-техническим достижениям, низкой инновационной активностью,
- низкой степенью переработки исходного сырья,
- ухудшением структуры производственного аппарата, сопровождающимся ростом энергоемкости, повышением доли топлива и энергии в валовом продукте,
- высокой степенью износа производственных фондов.

Вяло идет процесс корректировки отраслевой структуры производства в сторону выпуска продукции, ориентированной на конечного потребителя. Меньшие темпы спада объемов производства в добывающих отраслях промышленности по сравнению с обрабатывающими в период 1992-2004гг. определили “утяжеление” структуры промышленного комплекса России.

Следует отметить, что действующая система реализации государственной промышленной и аграрной политики не позволяет эффективно использовать имеющиеся в стране резервы, такие, как высокая ресурсная и энергетическая независимость, мощный научно-технический потенциал, развитый производственные мощности, широкая диверсификация агропромышленного комплекса в целом, наличие целого ряда конкурентных преимуществ в системе мирохозяйственных связей [5].

В концепции отмечено, что государственная агропромышленная политика является важнейшей составной частью социально-экономической политики государства и направлена на реализацию стратегических и тактических целей в области агропромышленного производства.

В ближайшие годы основные приоритетные направления государственной промышленной и аграрной политики будут связаны с необходимостью:

- скорейшего преодоления острого кризиса в агропромышленном комплексе, обусловленного как проблемами трансформации старой системы управления, так и негативными факторами, сопутствующими коренным политическим и экономическим преобразованиям в России,
- поддержания и сохранения научно-технического потенциала страны, развертывания структурной перестройки перерабатывающей промышленности в условиях предельно ограниченных возможностей для экономического маневра.

В связи с выделенными приоритетными направлениями основными целями государственной промышленной и аграрной политики должны стать:

- удовлетворение государственных нужд и потребностей населения в товарах и услугах агропромышленного комплекса.
- смягчение социальных последствий, а ходе реформирования промышленности,
- санация, перепрофилирование и при необходимости выведение из хозяйственной деятельности неэффективных предприятий и производств,
- развитие конкуренции на рынках агропромышленной продукции.

Для достижения перечисленных целей необходимо добиться стабилизации агропромышленного производства на базе формирования эффективной системы государственного регулирования деятельности АПК и совершенствования экономической среды развития отраслей народного хозяйства.

Другим важнейшим направлением государственной агропромышленной политики признается организационное и институциональное реформирование структуры АПК страны, развертывание программ структурной перестройки, включая конверсию и диверсификацию производства, преодоление инвестиционного кризиса в перерабатывающей промышленности. Структурная перестройка с учетом современного состояния агропромышленного комплекса страны займет, по меньшей мере, 10–15 лет и будет сопровождаться существенными изменениями, как приоритетов, так и механизмов реализации.

Долговременные цели агропромышленной политики могут быть достаточно полно реализованы только в рамках достижения общих целей политики социально-экономических преобразований в России при условии стабилизации экономики, обеспечении национальной безопасности и политической стабильности, территориальной, и экономической целостности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бунич А.П., Гуров А.И., Корягина Т.И. и др. Теневая экономика. М., 1991.
2. Кремлев Н., Сивелькин В. Система национальных счетов и отражение теневой экономики (вопросы оценки) // Вопросы статистики. 2001. №2. С. 35-42.
3. Мисаков В.С. Теневая экономика и влияние криминального мира. Сб. науч. тр. «Актуальные проблемы региональной науки», Нальчик: ЗАО «Насып», 2001.
4. Мисаков В.С. Экономический анализ организованной преступности. Владикавказ: ГТАУ, 2003. 187 с.
5. Оринич С.К. Оценка угроз экономической безопасности России со стороны теневой экономики и меры их предотвращения / С.Петербург. ун-т экономики и финансов. – Препринт. СПб.; Изд-во СПИЭиФ, 2001.

МОДЕЛИ СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ АГЕНТОВ НА РЫНКЕ СОТОВОЙ СВЯЗИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

ГЕРАСЬКИН М.И., КОРЕЕВА Е.Б., КУЗНЕЦОВ А.В.

Гераськин М.И., Самарский государственный аэрокосмический университет, профессор, заведующий кафедрой математических методов в экономике, доктор экономических наук, e-mail: innovation@ssau.ru;

Кореева Е.Б., Самарский государственный аэрокосмический университет, ассистент кафедры математических методов в экономике, e-mail: innovation@ssau.ru;

Кузнецов А.В., Международный институт рынка, доцент кафедры финансов и кредита, кандидат экономических наук, e-mail: AKAV@samaradom.ru.

Разработаны модель функционирования рынка, модель издержек операторов и модель поведения на рынке сотовой связи Самарской области. Сформированы стратегии поведения операторов на рынке связи.

Ключевые слова: сотовая связь; олигополистический рынок; математическая модель; агент; согласование интересов

Коды классификатора JEL: C 62, P 42

Общая характеристика рынка сотовой связи. Рынок услуг сотовой связи является наиболее динамично развивающимся рынком, поскольку в структуре дохода российского рынка коммуникаций доля услуг сотовой связи в 2006 г. составила более 60% (в 2000 г. – 23%) [5, с. 510].

Сравнительный анализ рынка сотовой связи Самарской области и российского рынка (табл. 1) показывает, что в Самарской области операторы ОАО «МТС» и ОАО «ВымпелКом» занимают меньшую долю рынка. Лидирующие позиции ОАО «МСС-Поволжье» (торговая марка «МегаФон») на Самарском рынке объясняются тем, что этот оператор в 2001 году представил на рынок современный стандарт GSM. Осуществление этих мероприятий потребовало от оператора ОАО «ВымпелКом» отвлечения средств на переход из стандарта DAMPS к стандарту GSM в 2002 году, что привело к сокращению количества абонентов. Низкий уровень доли Самарского рынка, занимаемой ОАО «МТС», объясняется появлением этого оператора на Самарском рынке в 2004 г. ЗАО «СМАРТС» относится к числу региональных операторов, в связи с чем имеет на российском рынке значительно меньшую долю.

Оценим тип рынка сотовой связи Самарской области на основе индекса Херфиндала – Хиршмана (ННИ) [2, с. 203] по формуле:

$$ННИ = \sum_{i=1}^n S_i^2,$$

где S_i – доля i -го оператора в общем объеме услуг рынка сотовой связи (индекс соответствует номеру оператора в табл. 1), n – количество операторов. Для Самарской области ННИ=2 584,82, для РФ ННИ=2 847, что говорит о высокой степени концентрации рынков. Таким образом, рынок сотовой связи имеет олигополистический характер.

Таблица 1

Параметры рынка сотовой связи (01.04.07 г.)

Индекс (i)	Оператор связи	Самарская область		РФ	
		абонентов, чел.	доля рынка, %	абонентов, чел.	доля рынка, %
1	ОАО «МТС»	773996	23,4	44218000	35
2	ОАО «ВымпелКом»	770432	23,3	42097000	34
3	ОАО «МСС – Поволжье»	1096986	33,2	22764402	18
4	ЗАО «СМАРТС»	654750	19,8	2801062	13
	Другие	9602	0,3	13240902	

Особенность олигополистического типа рынка заключается во всеобщей взаимозависимости операторов услуг связи. Иными словами, достижение цели максимизации прибыли каждого оператора обусловлено стратегиями, выбранными другими операторами на рынке. Стратегией в данном случае является объем предложения услуг, выраженный в минутах сетевого трафика, то есть для моделирования рынка используется подход Курно [2, с. 180], [3, с. 65].

Модель функционирования рынка. Олигополистический рынок сотовой связи характеризуется равновесной ценой единицы услуги связи при очевидном предположении о полной информированности агентов рынка о ценах конкурентов.

В связи с наличием на рынке довольно широкого спектра различных услуг связи, объёмы трафика между которыми распределяются неравномерно, целесообразно ввести агрегированный показатель стоимостной оценки единицы услуги связи в целом по рынку в форме «приведённой» рыночной цены:

$$p_0 = \frac{\sum_{i=1}^4 \sum_{k=1}^K p_{0i}^k \cdot Q_i^k}{\sum_{i=1}^4 \sum_{k=1}^K Q_i^k},$$

где p_{0i}^k – цена минуты трафика i -го оператора за k -й вид услуги связи (индекс соответствует номеру услуги в табл. 2), Q_i^k – объём трафика i -го оператора k -го вида услуг связи, K – количество видов услуг связи.

Поскольку информация о распределении трафика по видам услуг связи операторов сотовой связи носит оценочный характер, расчет объема трафика основан на таких показателях, как средний объём трафика на одного абонента q_i^k и количество абонентов V_i^k :

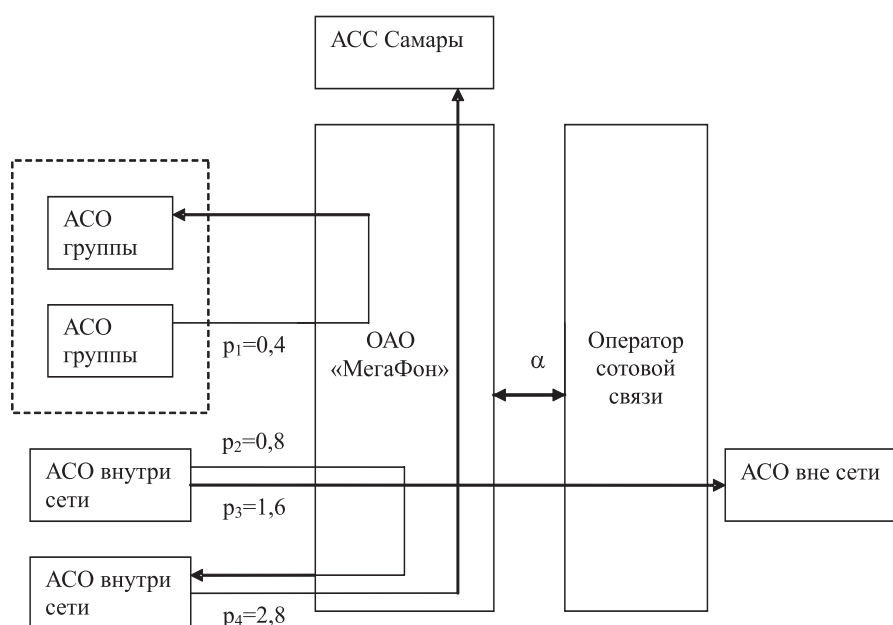
$$Q_i^k = q_i^k \cdot V_i^k.$$

В дальнейшем рассматриваются такие виды услуг связи (табл. 2), которые оказывают непосредственное влияние на формирование структуры цен на Самарском рынке (рис. 1), а именно соединения, осуществляемые между абонентами сотовых операторов, а также с абонентами оператора стационарной связи в пределах Самарской области. В самом деле, анализ структуры доходов сектора услуг связи населению в Самарской области показывает, что доля доходов от услуг междугородной связи составила в 2006 г. около 3% [6, с. 252]. Рассматривая рынок сотовой связи, необходимо учитывать взаиморасчёты между операторами, которые проводятся исходя из цены (обозначена символом α на рис. 1) 0,95 руб. за минуту трафика i -го оператора, завершившуюся на сети j -го оператора [4].

Таблица 2

Виды услуг сотовой связи (для исходящих вызовов)

Индекс (k)	Характеристика услуги связи	Вид соединения	
		абонент исходящего вызова	абонент входящего вызова
1	с телефонов абонентов группы для корпоративных и семейных тарифов	абонент группы	абонент группы
2	с телефонов абонентов внутри сети	абонент внутри сети	абонент внутри сети
3	на телефоны абонентов вне сети	абонент внутри сети	абонент вне сети
4	на телефоны абонентов стационарной сети	абонент внутри сети	абонент стационарной сети



Обозначения: АСО – абонент сотового оператора, АСС – абонент стационарной связи.

Рис. 1. Схема коммутации ОАО «МегаФон» (цены указаны в руб. на III квартал 2007 г.).

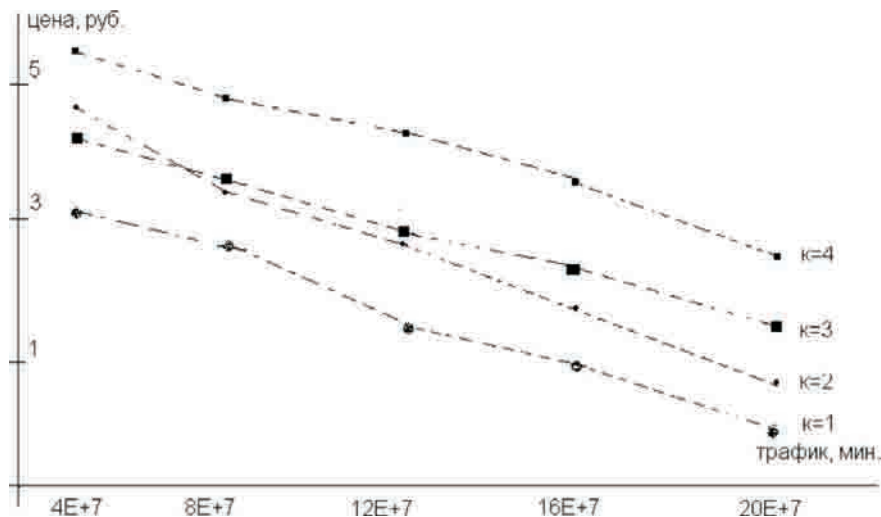


Рис. 2. Изменение цены минуты разговора в зависимости от объема трафика по видам услуг

Учитывая динамику изменения приведенной цены минуты разговора в 2004-2007 гг. (рис. 2), предлагается линейная модель рынка:

$$p_0 = a - b \cdot \sum_{i=1}^4 \sum_{k=1}^K Q_i^k,$$

где a и b – параметры регрессии, $a > 0$, $b > 0$.

Идентификация параметров парной линейной регрессии методом наименьших квадратов позволила получить следующую модель:

$$p_0 = 3,9 - 10^{-8} \cdot \sum_{i=1}^4 \sum_{k=1}^K Q_i^k$$

Модель формирования издержек операторов

На втором этапе формируются модели издержек операторов, имеющие при объемах услуг, близких к состоянию в 2007 г., приближенно линейный характер (рис. 3), причем издержки i -го оператора состоят из переменных и постоянных издержек:

$$C_i = c_i \cdot Q_i + d_i, \quad c_i > 0, d_i > 0,$$

где C_i – издержки i -го оператора, c_i – предельные издержки i -го оператора, d_i – постоянные издержки i -го оператора.

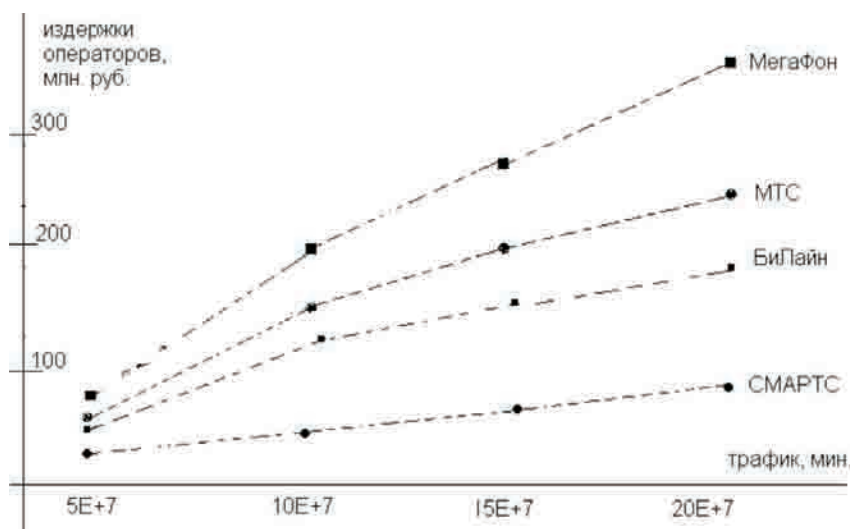


Рис. 3. Изменение издержек в зависимости от трафиков операторов в 2004-2007 гг.

Идентификация параметров парной линейной регрессии издержек операторов методом наименьших квадратов позволила получить следующие значения (табл. 3).

Таблица 3.

Параметры издержек операторов связи Самарской области

Индекс (i)	Оператор связи	Параметры с _i , руб./мин	д _i , руб.
1	ОАО «МТС»	0,00076821	1171052
2	ОАО «ВымпелКом»	0,00151637	673923
3	ОАО «МСС – Поволжье»	0,00075815	1605674
4	ЗАО «СМАРТС»	0,00064976	479861

Модели поведения операторов на рынке

Определим функции Π_i прибыли i-го оператора без учёта взаиморасчётов между операторами [1, с. 158]:

$$\Pi_i = \Pi_i(Q_i, \sum_{k=1}^4 \sum_{j=1}^4 Q_j^k) = \left[a - b \cdot \sum_{k=1}^4 \sum_{j=1}^4 Q_j^k \right] \cdot Q_i - (c_i \cdot Q_i + d_i), \quad (1)$$

максимизация которых определяет выбор стратегии оператора.

Условие первого порядка максимизации прибыли i-го оператора записывается в виде:

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial Q_i} = a - b \cdot \sum_{j=1}^4 Q_j - b \cdot Q_i - b \cdot \sum_{\substack{j=1, \\ j \neq i}}^4 \frac{\partial Q_j}{\partial Q_i} \cdot Q_i - c_i = 0.$$

Тогда для рассматриваемого рынка сотовой связи эти условия имеют вид:

$$a - b \cdot (Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4) - b \cdot Q_1 - b \cdot \left(\frac{\partial Q_2}{\partial Q_1} + \frac{\partial Q_3}{\partial Q_1} + \frac{\partial Q_4}{\partial Q_1} \right) \cdot Q_1 - c_1 = 0$$

$$a - b \cdot (Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4) - b \cdot Q_2 - b \cdot \left(\frac{\partial Q_1}{\partial Q_2} + \frac{\partial Q_3}{\partial Q_2} + \frac{\partial Q_4}{\partial Q_2} \right) \cdot Q_2 - c_2 = 0$$

$$a - b \cdot (Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4) - b \cdot Q_3 - b \cdot \left(\frac{\partial Q_1}{\partial Q_3} + \frac{\partial Q_2}{\partial Q_3} + \frac{\partial Q_4}{\partial Q_3} \right) \cdot Q_3 - c_3 = 0$$

$$a - b \cdot (Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4) - b \cdot Q_4 - b \cdot \left(\frac{\partial Q_1}{\partial Q_4} + \frac{\partial Q_2}{\partial Q_4} + \frac{\partial Q_3}{\partial Q_4} \right) \cdot Q_4 - c_4 = 0,$$

где $\frac{\partial Q_j}{\partial Q_i}$ – предположительные вариации i-го оператора относительно стратегии j-го оператора на рынке.

Решением этой системы являются размеры трафика i-го оператора, определяемые по формуле:

$$Q_i = \frac{(a - c_i) \cdot g_i - \sum_{\substack{j=1, \\ j \neq i}}^4 (a - c_j) r_j^i}{b \cdot \left[(2 + f_i) \cdot g_i - \sum_{\substack{j=1, \\ j \neq i}}^4 r_j^i \right]}, \quad i=1,2,3,4,$$

$$\text{где } g_i = \prod_{\substack{j=1, \\ j \neq i}}^4 (2 + f_j) - \sum_{\substack{j=1, \\ j \neq i}}^4 f_j - 4, \quad r_j^i = \prod_{\substack{s=1, \\ s \neq j, \\ s \neq i}}^4 (2 + f_s) - \sum_{\substack{s=1, \\ s \neq j, \\ s \neq i}}^4 f_s - 3, \quad f_i = \sum_{\substack{j=1, \\ j \neq i}}^4 \frac{\partial Q_j}{\partial Q_i}.$$

В зависимости от значений предположительных вариаций олигополистические рынки подразделяют на четыре типа рынка (табл. 4), причем для случая кооперативного рынка предположительные вариации не определены.

Анализ предположительных вариаций операторов на рынке сотовой связи Самарской области в наиболее характерном случае равновесия Стекельберга позволяет, во-первых, охарактеризовать тип поведения операторов, и, во-вторых, сформировать механизм согласования интересов операторов в предположении о

невозможности кооперативного поведения в соответствии с нормами антимонопольного законодательства РФ [6].

Таблица 4

Характеристика типов олигополистического рынка

Тип олигополии	Характер поведения операторов	$\frac{\partial Q_j}{\partial Q_i}$
Кооперативная олигополия	Соглашение о совместной стратегии с целью получения максимальной совокупной прибыли	–
Равновесие Курно	Каждый оператор предполагает, что изменение объема его трафика не повлияет на объем трафика конкурентов	$\{0\}$
Равновесие Стиекельберга	Один или несколько операторов предполагают, что остальные выберут стратегию Курно	$\left\{-\frac{1}{2}\right\} \cup \{0\}$
Неравновесие Стиекельберга	Все операторы предполагают (неправильно), что остальные используют стратегию Курно	$\left\{-\frac{1}{2}\right\}$

Принципы манипулирования параметрами рынка сотовой связи

Рассмотрим возможные варианты равновесных состояний рынка сотовой связи Самарской области в 2008 г. без учёта взаиморасчётов операторов (табл. 5). В табл. 5 использованы обозначения: Q_Σ – суммарный объем трафика операторов на рынке; Π_Σ – суммарная прибыль операторов.

При этом определяющее значение имеет число операторов рынка, формирующих свои модели поведения исходя из предположений о выборе других агентов рынка; в связи с этим варианты равновесных состояний рынка определяются следующим вектором:

$$M = \{m_i, i = 1, \dots, 4\},$$

где m_i – количество предположений, сделанных i -м оператором рынка.

Могут возникать следующие варианты равновесных состояний рынка:

1) кооперативная олигополия – вектор M не определен;

2) равновесие Курно, при котором $M = \{0, 0, 0, 0\}$; обозначим для этого случая вектор M следующим образом $M^{(K)}$;

3) равновесие Стиекельберга (обозначим $M^{(E)}$), при котором возможны три случая

– один из операторов делает предположения относительно стратегий m_1 операторов, то есть $M = \{m_1, 0, 0, 0\}$;

– два оператора делают m_1, m_2 предположений относительно стратегий других операторов, то есть $M = \{m_1, m_2, 0, 0\}$;

– три оператора делают m_1, m_2, m_3 предположений относительно стратегий других операторов, то есть $M = \{m_1, m_2, m_3, 0\}$;

– четыре оператора делают m_1, m_2, m_3, m_4 предположений относительно стратегий других операторов, то есть $M = \{m_1, m_2, m_3, m_4\}$;

4) «неравновесие» Стиекельберга, при котором все операторы рынка делают предположения о стратегиях других операторов, то есть $M^{(E)} = \{3, 3, 3, 3\}$.

Анализ равновесных состояний рынка сотовой связи позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, для случаев $M^{(K)}$, $M^{(1)} = \{1, 0, 0, 0\}$, $M^{(2)} = \{1, 1, 0, 0\}$, $M^{(3)} = \{1, 1, 1, 0\}$, $M^{(E)}$, расположенных в порядке повышения неопределенности рыночной среды, выполняются условия монотонного изменения равновесной цены, суммарного объема рынка и суммарной прибыли операторов:

$$p_0^{(K)} > p_0^{(1)} > p_0^{(2)} > p_0^{(3)} > p_0^{(HC)},$$

$$Q_\Sigma^{(K)} < Q_\Sigma^{(1)} < Q_\Sigma^{(2)} < Q_\Sigma^{(3)} < Q_\Sigma^{(HC)},$$

$$\Pi_\Sigma^{(K)} > \Pi_\Sigma^{(1)} > \Pi_\Sigma^{(2)} > \Pi_\Sigma^{(3)} > \Pi_\Sigma^{(HC)}.$$

Другими словами, чем большее число агентов рынка делают предположения о каком-либо одном из оставшихся агентов рынка, тем выше будет совокупный объем рынка при снижении суммы прибыли рынка в целом, то есть на фоне понижения эффективности продаж.

Таблица 5.1

Анализ рынка сотовой связи Самарской области (2007 г.)

Стратегия	1. Кооперативная олигополия	2. Равновесие Курно	3. Равновесие Стекельберга		
Параметры	–	$M = \{0,0,0,0\}$	3.1. Случай $M = \{m_1, 0, 0, 0\}$		
			$m_1=1$	$m_1=2$	$m_1=3$
P_0 , руб.	1,29	0,78	0,65	0,01	1,95
Q_i , мин.	$4,7 \cdot 10^7 \dots 4,7 \cdot 10^7$	$7,8 \cdot 10^7 \dots 7,8 \cdot 10^7$	$6,5 \cdot 10^7 \dots 1,3 \cdot 10^8$	$1,1 \cdot 10^3 \dots 8,2 \cdot 10^4$	$-3,9 \cdot 10^8 \dots 1,8 \cdot 10^8$
Q^Σ , мин.	$1,96 \cdot 10^8$	$3,12 \cdot 10^8$	$3,25 \cdot 10^8$	$3,91 \cdot 10^8$	$1,95 \cdot 10^8$
Π_i , руб.	$9,4 \cdot 10^7$	$6,1 \cdot 10^7$	$4,1 \cdot 10^7 \dots 8,2 \cdot 10^8$	$-1,2 \cdot 10^6 \dots -8,8 \cdot 10^5$	$-7,6 \cdot 10^8 \dots 3,8 \cdot 10^8$
Π^Σ , руб.	$3,76 \cdot 10^8$	$2,39 \cdot 10^8$	$2,07 \cdot 10^8$	$-4,68 \cdot 10^6$	$3,75 \cdot 10^8$

Таблица 5.2

Стратегия	3. Равновесие Стекельберга					
Параметры	3.2. Случай $M = \{m_1, m_2, 0, 0\}$			3.3. Случай $M = \{m_1, m_2, m_3, 0\}$		
	$m_{i=1}$	$m_{i=2}$	$m_{i=3}$	$m_{i=1}$	$m_{i=2}$	$m_{i=3}$
P_0 , руб.	0,56	-	-3,91	0,49	-	-0,97
Q_i , мин.	$5,6 \cdot 10^7 \dots 1,2 \cdot 10^8$	–	$-3,9 \cdot 10^8 \dots 7,8 \cdot 10^8$	$4,8 \cdot 10^7 \dots 9,7 \cdot 10^7$	–	$-9,8 \cdot 10^7 \dots 1,9 \cdot 10^8$
Q^Σ , мин.	$3,34 \cdot 10^8$	-	$7,82 \cdot 10^8$	$3,41 \cdot 10^8$	-	$4,87 \cdot 10^8$
Π_i , руб.	$2,9 \cdot 10^7 \dots 6,1 \cdot 10^7$	–	$-3,1 \cdot 10^9 \dots 1,5 \cdot 10^9$	$2,3 \cdot 10^7 \dots 4,6 \cdot 10^7$	–	$-1,9 \cdot 10^8 \dots 9,4 \cdot 10^7$
Π^Σ , руб.	$1,82 \cdot 10^8$	–	$-3,05 \cdot 10^9$	$1,62 \cdot 10^8$	–	$-4,81 \cdot 10^8$

Таблица 5.3.

Стратегия	3. Равновесие Стекельберга				4. Неравновесие Стекельберга
Параметры	3.4. Случай $M = \{p = m1, m2, m3, m4\}$				$M^{(HC)} = \{3, 3, 3, 3\}$
	$i=0$	$i=1$	$i=2$	$i=3$	
P_0 , руб.	0,97	0,43	3,91	-1,29	-0,56
Q_i , мин.	$-1,9 \cdot 10^8 \dots 9,7 \cdot 10^7$	$8,6 \cdot 10^7 \dots 8,7 \cdot 10^7$	$-7,7 \cdot 10^8 \dots 7,8 \cdot 10^8$	$-2,6 \cdot 10^8 \dots 2,6 \cdot 10^8$	$1,1 \cdot 10^8$
Q^Σ , мин.	$2,92 \cdot 10^8$	$3,47 \cdot 10^8$	$1,28 \cdot 10^5$	$5,23 \cdot 10^8$	$4,46 \cdot 10^8$
Π_i , руб.	$-1,9 \cdot 10^8 \dots 9,7 \cdot 10^7$	$3,6 \cdot 10^7 \dots 3,7 \cdot 10^7$	$-3,1 \cdot 10^9 \dots 3,0 \cdot 10^9$	$-3,4 \cdot 10^8 \dots 3,4 \cdot 10^8$	$-6,3 \cdot 10^7$
Π^Σ , руб.	$2,81 \cdot 10^8$	$1,46 \cdot 10^8$	$-4,19 \cdot 10^6$	$6,81 \cdot 10^8$	$-2,53 \cdot 10^8$

Во-вторых, выявились неустойчивые состояния рынка

$$M = \{2, 0, 0, 0\}, M = \{3, 0, 0, 0\}, M = \{3, 3, 0, 0\}, M^{(nc)} = \{3, 3, 3, 3\},$$

при которых «приведённая» рыночная цена близка к нулю $p_0 \approx 0$ или отрицательна $p_0 < 0$. На практике такие случаи могли бы реализоваться при других значениях параметров рынка a и b . А именно, если параметр a выше, а параметр b по абсолютной величине ниже, то возникающий в этих состояниях высокий уровень неопределённости рыночной среды, обуславливающий резкий рост общего объема рынка, не приведет к чрезмерному снижению равновесной цены. При этом дополнительные предположения повышают устойчивость рынка, например

$$M = \{3, 3, 1, 0\}, M = \{3, 3, 1, 1\}, M = \{3, 3, 2, 1\}, M = \{3, 3, 3, 2\}$$

но так и не выводят его на уровень положительного трафика и прибыли.

В-третьих, обнаружены так называемые вырожденные, то есть не реализуемые случаи равновесия Стекельберга, при которых некоторые два оператора выдвигают предположения относительно стратегии двух или трех операторов. Расчеты показывают, что в этих случаях «приведённая» равновесная цена должна быть одновременно равна величине предельных издержек первых двух операторов, что практически возможно только при идентичности технологий этих агентов рынка.

В-четвёртых, при равновесии Стекельберга возможны ситуации, при которых расчетное значение объема продаж и прибыли одного или нескольких операторов отрицательно:

$$M = \{3, 0, 0, 0\}, M = \{3, 3, 0, 0\}, M = \{3, 3, 3, 0\}$$

поскольку в остальных случаях $p_0 < 0$, то на практике из этих ситуаций может реализоваться только случай при $M = \{3, 0, 0, 0\}$. При этом прибыль всех агентов рынка, кроме одного, существенно выше возможных значений прибыли в условиях кооперативной олигополии, а суммарные значения объема рынка и прибыли близки к значениям при кооперативной олигополии. Следовательно, такая ситуация может быть основой создания условий, аналогичных кооперации, без заключения кооперативных соглашений, а, например, путем образования так называемого «фиктивного оператора».

Таким образом, манипулирование рынком сотовой связи заключается в таком выборе операторами предположительных вариаций, при которых прибыль всех или некоторых агентов рынка повышается. С этих позиций наиболее предпочтительными являются ситуации кооперативной олигополии и «фиктивного оператора».

Стратегии операторов на рынке сотовой связи Самарской области. В табл. 6 представлены тенденции изменения характера рынка сотовой связи вследствие ежегодного роста объема рынка. В 2004 г. на рынке сотовой связи были представлены три оператора – ОАО «ВымпелКом», ОАО «МСС-Поволжье» и ЗАО «СМАРТС» – и началась экспансия четвертого участника в лице ОАО «МТС»; рынок находился в равновесии Курно. Рынок сотовой связи Самарской области в 2007 г. соответствует случаю равновесия Стекельберга при $M = \{1, 1, 1, 0\}$. Такая ситуация характерна наличием трех операторов («лидеров»), адекватно оценивающих стратегию четвертого оператора, который полагает, что изменение объема его трафика не повлияет на объем трафиков остальных участников рынка. ЗАО «СМАРТС», занимая незначительную долю рынка, в 2007 г. придерживается стратегии Курно.

Таблица 6.

Анализ рынка сотовой связи Самарской области в 2004–2008 гг.

Год	Стратегия	p_0 , руб.		Q^{Σ} , мин.		Π^{Σ} , руб.	
		расчетное значение	фактическое значение	расчетное значение	фактическое значение	расчетное значение	фактическое значение
2004	$M = \{0, 0, 0, 0\}$	0,78	0,79	3,1·108	3,12·108	2,42·108	2,41·108
2005	$M = \{1, 0, 0, 0\}$	0,65	0,64	3,2·108	3,19·108	2,07·108	2,13·108
2006	$M = \{1, 1, 0, 0\}$	0,56	0,57	3,3·108	3,31·108	1,82·108	1,94·108
2007	$M = \{1, 1, 1, 0\}$	0,49	0,49	3,4·108	3,39·108	1,62·108	1,61·108
2008 (прогноз)	$M = \{1, 1, 1, 1\}$	0,43	-	3,5·108	-	1,46·108	-

Исходя из выявленной тенденции, можно сделать прогноз на 2008 г. о том, что ЗАО «СМАРТС» присоединится к операторам «большой тройки», вследствие чего суммарная прибыль всей отрасли и «приведённая» рыночная цена понизятся, а совокупный трафик возрастет.

Заключение. Предложенный комплекс моделей согласования экономических интересов агентов рынка корпораций сотовой связи предполагает следующие этапы практического использования.

Во-первых, формируется модель функционирования рынка, позволяющая прогнозировать тенденции изменения совокупного трафика операторов вследствие снижения рыночной цены в агрегированной форме. Во-вторых, формируется комплекс моделей издержек операторов в виде функций регрессии издержек от объемов предложения услуг оператором и проводится оценка параметров регрессии. В-третьих, формируется комплексная модель поведения операторов на рынке в текущем состоянии. При этом оптимизиру-

ются объемы предложения услуг операторами из условия максимизации прибыли с учетом предположительных вариаций, на основе чего проводится расчет параметров рынка (равновесной цены, суммарного объема трафика, сумм прибыли операторов, суммарной прибыли на рынке).

В-четвертых, осуществляется оптимизация поведения операторов на рынке путем исключения наихудших стратегий и формирования совокупности вариантов рыночных ситуаций, обеспечивающих всем или нескольким операторам более высокие суммы прибыли по сравнению с текущим состоянием.

Таким образом, определена процедура разработки рекомендаций агентам рынка сотовой связи Самарской области, обеспечивающая выбор наилучшей стратегии поведения на рынке в условиях неопределенности возможных реакций со стороны конкурентного окружения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гераськин М.И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах. М. ИПУ РАН. Издательство «Анко». 2005. 293 с.
2. Горелик М. А., Голубицкая Е.А. Основы экономики телекоммуникаций (связи). М.: Радио и связь, 2001. 224 с.
3. Кореева Е.Б. Формирование модели поведения олигополистов на рынке услуг сотовой связи. // Теория активных систем. Тр. междунар. научн.-практ. конф. М.: ИПУ РАН, 2007. С. 64–67.
4. Приказ Минсвязи России №51 от 30. 04. 2003.
5. Российский статистический ежегодник, 2006 г.
6. Самарский статистический ежегодник, Самара, 2007 г.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ЯКОВЕНКО З.М.

*Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС),
ст. преподаватель кафедры экономики и политологии, зав. очным отделением МИПП РГУПС,
e-mail: zoyargups@mail.ru.*

В статье предложена методика, учитывающая особенности российской территориальной статистики, и на ее основе дано количественное описание инновационного потенциала территориального развития Ростовской области.

Ключевые слова: инновационный потенциал территории (ИПТ); кадровые ресурсы; технико-технологические ресурсы; финансовые ресурсы; научные ресурсы; результативная составляющая ИПТ

Коды классификатора JEL: R 58, R 11, O 18

Переход к инновационному типу развития предполагает не только обеспечение достижений определенных научно-технических и технологических результатов, но и комплексное развитие территории на базе активизации инновационной деятельности.

На сегодняшний момент для Ростовской области характерен низкий уровень инновационной активности. При этом пока нет оснований для изменения ситуации в технологическом состоянии секторов экономики Ростовской области в силу низкой инновационной активности в регионе и отсутствия связи между промышленными предприятиями, которые в основном ориентированы на импорт технологий, и разработчиков (НИИ, вузов и т. д.). Несмотря на то, что в регионе делаются серьезные шаги по развитию инновационной системы, регион не обладает пока значимым инновационным потенциалом.

Целью данной статьи является количественное описание инновационного потенциала территориального развития Ростовской области на основе соответствующей методики, учитывающей особенности российской территориальной статистики и базирующейся на комплексном понимании инновационного потенциала территории.

В настоящее время существует множество интерпретаций понятия «потенциал». В широком смысле потенциал (от латинского *potentia* – сила, мощь) означает «совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области». [1, с. 705] Что же касается понятия инновационного потенциала, то оно, выступая концептуальным отражением развития инновационных процессов, получило развитие с начала 80-х годов XX века, постепенно разрывалось и уточнялось в результате теоретических, методологических и эмпирических исследований. В последнее время это понятие находит все большее распространение, появляются самостоятельные исследования, посвященные анализу различных подходов к этой категории.

Анализ соответствующей литературы позволил выделить четыре наиболее распространенных подхода к пониманию инновационного потенциала.

Так, первый подход, который условно можно назвать «фрагментарным» или «частичным», связан с тем, что многие авторы концентрируют свои усилия на изучении отдельных аспектов инновационного потенциала. Поэтому в литературе часто представлены его специфические определения, слабо соотносящиеся между собой и зачастую отождествляемые с понятиями научного, интеллектуального, творческого и научно-технического потенциалов. Такой подход, нам представляется необоснованным, требующим корректировки с учетом специфики и особенностей развития инновационных процессов.

Второй подход является наиболее распространенным и может быть условно обозначен как «ресурсный». В данном случае инновационный потенциал рассматривается как упорядоченная совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектами рынка. С точки зрения выбранного в данной работе воспроизводственного подхода, а также в соответствии с теорией экономического развития использование такого подхода при исследовании потенциала не является полным, поскольку в различных условиях хозяйственные ресурсы могут быть использованы по-разному, и в конечном итоге они не выступают гарантией одинаковых экономических результатов, а значит, и не служат сопоставимой характеристикой развития вообще и инновационного – в частности.

Вместе с тем использование ресурсного подхода имеет свои положительные стороны, поскольку, с одной стороны, он позволяет дать оценку текущей ситуации развития инновационных процессов (выделить сильные и слабые стороны). С другой стороны, при взаимоувязке основных ресурсных составляющих инновационного потенциала (инвестиционной, кадровой, материально-технической и др.) с их пограничными характеристиками и целевыми ориентирами могут быть выявлены возможности реализации инновационных процессов в перспективе.

Третий подход тесно связан с ресурсными характеристиками потенциала и представляет собой совокупность возможностей использования производительной силы ресурса. То есть с точки зрения содержательной функции речь здесь идет об использованных и неиспользованных (скрытых) ресурсных возможностях, которые могут быть приведены в действие для достижения конечных целей экономических субъектов. С точки зрения структурной характеристики инновационный потенциал – это «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, обеспечивающих восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций» [3, с. 25].

Наконец, четвертый подход, условно названный «интегральным», «комплексным», по сути является обобщением, своеобразным агрегированием указанных трех подходов. В рамках данного подхода инновационный потенциал рассматривается как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность. При этом под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью – достаточность уровня развития потенциала для формирования инновационной экономики.

Именно данный подход позволяет сформулировать методологические положения к оценке инновационного потенциала территориальных социально-экономических систем. Данные положения сводятся к следующим четырем тезисам.

Первое. Структурно инновационный потенциал может быть рассмотрен как с точки зрения ресурсной составляющей, так и результативной. В первом случае характеризуются возможности отдельных ресурсов для осуществления инновационной деятельности на территории, а во втором – фиксируются результаты реализации использования ресурсных возможностей, т.е. характеризуется достигнутый уровень инновационного потенциала.

Второе. Для оценки фактического состояния инновационного потенциала необходима совокупность показателей, отражающих его ресурсную и результативную составляющие. Таким образом определяется способность территориальной социально-экономической системы к осуществлению инновационной деятельности.

Третье. Для определения уровня достаточности потенциала необходимо разработать определенную нормативную модель, содержащую характеристики пограничных параметров его удовлетворительного и неудовлетворительного состояния.

И, наконец, четвертое. Выделение сильных и слабых сторон развития инновационных процессов и разработка на этой основе мероприятий, направленных на поддержание позитивных и преодоление негативных тенденций территориального инновационного развития, осуществляется на основе сопоставления фактических и нормативных показателей.

Таким образом, алгоритмизация оценки инновационного потенциала территории предполагает выделение последовательных этапов, на каждом из которых решаются свои задачи. Первый этап предполагает выбор и описание нормативной модели состояния инновационного потенциала с учетом оценки как ресурсной, так и результативной характеристик потенциала. На данном этапе решается задача определения перечня показателей и их пороговых значений, наиболее адекватно описывающих инновационный потенциал территории (ИПТ).

На втором этапе осуществляется оценка фактического текущего состояния инновационного потенциала и ее сопоставление с нормативной оценкой. В результате выявляется рассогласование нормативных и фактических параметров потенциала и на этой основе – выделение его сильных и слабых сторон.

Третий этап связан с выявлением и характеристикой возможных направлений усиления инновационного потенциала территории. На этом этапе конструируется инновационный профиль территории, определяются направления реализации инновационных преобразований.

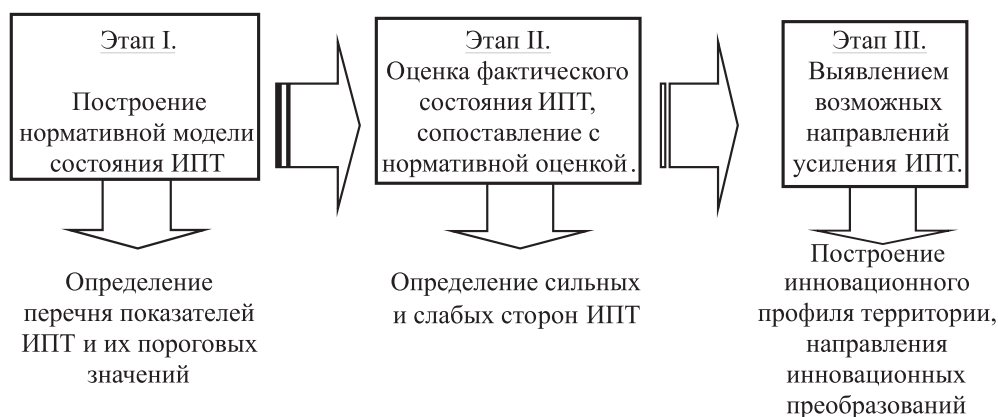


Рис. 1. Процесс алгоритмизации оценки инновационного потенциала территории (ИПТ)

Реализация данного алгоритма оценки инновационного потенциала территории основывается на соблюдении следующих принципов как методологического, так и методического характера.

Первый принцип – системности и комплексности оценки, а также целевой подход. Реализация данного принципа предполагает выбор совокупности соответствующих показателей, характеризующих как ресурсную, так и результативную составляющие ИПТ. При этом набор показателей должен быть двухуровневым – состоять из обобщающих и частных показателей. Первые из них выступают базовыми характеристиками и требуют определения пороговых значений, вторые – играют вспомогательную роль и служат в основном для пояснения выявленных тенденций инновационного развития территории.

В основу выбора обобщающих показателей легли следующие положения:

- система показателей должна обеспечивать комплексную характеристику инновационных процессов, включая все его основные стадии: наука – инновации – производство и распространение;
- совокупность индикаторов должна быть максимально гибкой, отражать все изменения, происходящие в инновационной сфере территории;
- число показателей не должно быть слишком большим, кроме того, выбор показателей должен осуществляться с учетом особенностей и возможностей региональной статистики.

С учетом данных положений были выбраны обобщающие показатели, сгруппированы в пять блоков, характеризующих ИПТ:

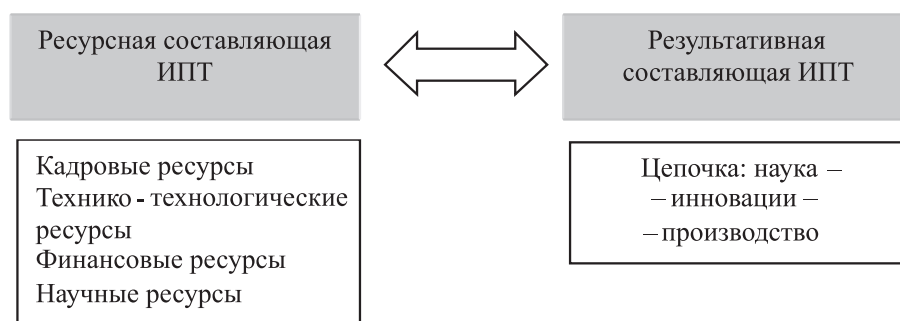


Рис. 2. Группировка обобщающих показателей оценки ИПТ.

Второй принцип – определение диапазона допустимых значений оценочных показателей ИПТ. Такой подход широко используется в теории и практике оценки состояния того или иного объекта с точки зрения различных аспектов безопасности его жизнедеятельности. В настоящее время имеется достаточно большое число методологических и методических разработок по данному исследовательскому направлению, появление которых было инициировано обострившейся проблемой социально-экономической безопасности в условиях рыночного реформирования. Однако вопросы обоснования пороговых значений показателей развития инновационной сферы освещены крайне мало, в основном они сводятся к оценке состояния научно-технологического сектора, тогда как инновационная составляющая экономики должна рассматриваться более широко. В основе данного подхода лежат агрегированные оценочные характеристики, разработанные и представленные в публикациях ведущих ученых РАН [2] (см. таб. 1).

Третий принцип задает основы формирования нормативной модели оценки состояния ИПТ. В соответствии с этим принципом обобщающие показатели ИПТ увязываются с их пороговыми значениями путем задания системы неравенств. Введем обозначения: $i = 1, 2, 3, 4, 5$ – количество групп обобщающих показателей ИПТ; $j = 1, 2, 3$ – количество показателей в каждой группе; I_{ij} – значение соответствующего показателя ИПТ; R_{ij} – значение I_{ij} показателя ИПТ, отражающего минимально допустимый уровень кризисности его состояния; Z_{ij} – значение I_{ij} показателя ИПТ, отражающего границу его предкризисного состояния.

Таблица 1.

Система показателей ИПР

Показатель и его условное обозначение	Пороговые значения	
	R*	Z**
1. Кадровые ресурсы		
Доля работников с высшим образованием в общей численности промышленно-производственного персонала, отн. ед. (K1)	0,25	0,8
Доля затрат на профессиональное обучение в общем объеме издержек на рабочую силу, отн. ед. (K2)	0,15	0,5
Численность студентов вузов на 10 тыс. чел. населения территории, чел. (K3)	100	150
2. Техничко-технологические ресурсы		
Уровень износа основных производственных фондов, в % (T1)	60	25
Коэффициент обновления основных производственных фондов, в % (T2)	4,5	12,0
Удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет, отн. ед. (T3)	0,33	0,7
3. Финансовые ресурсы		
Доля затрат на науку и научные исследования и разработки в ВРП, в % (Ф1)	2,5	5
Удельный вес затрат на инновации в общем объеме выпускаемой продукции, в % (Ф2)	2,5	5
Отношение объемов инвестиций в промышленность к ВРП, в % (Ф3)	2,4	11,8
4. Научные ресурсы		
Удельная численность работников, выполняющих научные исследования, на 10 тыс. чел. населения, чел. (H1)	13	40
Численность кандидатов и докторов наук на 10 тыс. чел. населения, чел. (H2)	0,4	4,0
Удельный вес стоимости машин и оборудования в общем объеме основных средств отрасли «Наука и научное обслуживание», в % (H3)	16	35
5. Результативная составляющая ИПТ		
Число патентных заявок на изобретения в расчете на 10 тыс. чел. населения, в % (P1)	2,5	5
Уровень инновационной активности промышленных предприятий, в % (P2)	40	10
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, в % (P3)	8	15

*R – значение показателя ИПР, отражающего минимально допустимый уровень кризисности его состояния.

**Z – значение показателя ИПР, отражающего границу его предкризисного состояния.

Тогда сопоставление введенных ранее обозначений и новых будет выглядеть следующим образом: $K1 - I_{11}$, $\Phi 2 - I_{32}$, $P3 - I_{53}$ и т.д., а система неравенств, связывающая нормативные характеристики оценки ИПТ с их текущим фактическим значением:

$$I_{ij} \leq R_{ij} \quad (1)$$

$$R_{ij} < I_{ij} < Z_{ij} \quad (2)$$

$$I_{ij} \geq Z_{ij} \quad (3)$$

Экономический смысл неравенства (1) заключается в том, что такое соотношение фактических и нормативных показателей ИПР указывает на неудовлетворительное его состояние, требующее радикальных преобразований. Это слабая сторона ИПТ. Неравенство (2) говорит о кризисном состоянии ИПТ, которое требует для достижения поставленных целей инновационного развития ограниченных изменений. Наконец, неравенство (3) свидетельствует об удовлетворительном состоянии ИПТ, которое вполне отвечает поставленным тактическим инновационным целям, требует лишь изменений, поддерживающих положительную динамику и является сильной стороной ИПТ.

Четвертый принцип задает условия количественных оценок рассогласования фактического состояния ИПТ и его нормативных оценок, а также наиболее наглядное графическое представление полученных оценок. В качестве наиболее наглядного графического инструментария выбирается метод построения радара, который позволяет не только наглядно представить величину отклонения фактических значений параметров ИПР от нормативных с одновременной диагностикой кризисности их состояния, но и провести зонирование ИПТ в соответствии с выделенными пятью составляющими ИПТ. Такой радар является наглядным представлением профиля инновационного потенциала территории.

Для построения профиля инновационного потенциала территории необходимо соотнесенным соответствующим фактическим и нормативным значениям ИПТ придать соответствующую координату k на радаре. При этом координаты соотносятся с выделенными состояниями ИПТ и его элементами:

$k_{ij} = R_{ij} / I_{ij} < 0$ – слабая зона ИПТ (неравенство 1);

$k_{ij} = I_{ij} / Z_{ij}$, $0 \leq k_{ij} \leq 1$ – зона кризисного состояния ИПТ (неравенство 2);

$k_{ij} = Z_{ij} / I_{ij}$, $k_{ij} > 1$ – зона удовлетворительного состояния ИПТ (неравенство 3).

Учитывая экономическое содержание показателей T1 (I_{21}) – уровень износа основных производственных фондов, в % и T3 (I_{23}) – удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет, отн. ед., чем выше уровень этих показателей, тем негативнее оценка состояния ИПТ. Поэтому система уравнений для определения координат данных показателей будет выглядеть следующим образом:

$$k_{21} = I_{21} / R_{21}$$

$$\begin{aligned}
k_{23} &= I_{23} / R_{23} \\
k_{21} &= Z_{21} / I_{21}, \quad 0 \leq k_{21} \leq 1 \\
k_{23} &= Z_{23} / I_{23}, \quad 0 \leq k_{23} \leq 1 \\
k_{21} &= I_{21} / Z_{21} \\
k_{23} &= I_{23} / Z_{23}
\end{aligned}$$

Полученные таким образом координаты составных элементов ИПТ графически представляют профиль инновационного потенциала региона. Как отмечалось выше, на этом профиле могут быть выделены три зоны:

- 1) зона неудовлетворительного состояния ИПТ; требуется разработка системы мероприятий, направленных на повышение ресурсной и соответственно результативной составляющей ИПТ;
- 2) зона кризисного состояния ИПТ; необходимо улучшение использования ресурсной составляющей ИПТ и активизации конечных результатов инновационной деятельности в регионе;
- 3) зона удовлетворительного состояния ИПТ; требуется поддержание позитивной динамики инновационной активности.

Проведем расчеты для оценки профиля инновационного потенциала территории Ростовской области. Расчеты будут произведены на основе данных официальной статистики, представленных в соответствующих сборниках Росстата.

Таблица 2

Фактические (исходные) и расчетные данные для оценки инновационного потенциала территории Ростовской области

Условное обозначение показателя	Фактические (исходные) данные по показателю			Пороговые значения и характеристика состояния инновационного потенциала в 2006 г.		
	2000 г.	2003 г.	2006 г.	R	Z	Состояние ИПТ
K1	-	-	0,23	0,25	0,8	Слабая сторона, неудовлетворительное состояние ИПТ, радикальные преобразования
K2	-	-	3,6*	0,15	0,5	Сильная сторона, удовлетворительное состояние ИПТ
K3	339	454	515	100	150	Сильная сторона, удовлетворительное состояние ИПТ
T1	48,8	53,1	40,8	60	25	Кризисное состояние, требует ограниченных изменений
T2	1,8	2,5	3,3	4,5	12,0	Слабая сторона, неудовлетворительное состояние ИПТ, радикальные преобразования
T3	-	-	-	0,33	0,7	-
Ф1	1,32	1,36	1,46*	2,5	5	Слабая сторона, неудовлетворительное состояние ИПТ, радикальные преобразования
Ф2	-	-	0,7	2,5	5	Слабая сторона, неудовлетворительное состояние ИПТ, радикальные преобразования
Ф3	2,51	2,29	2,28*	2,4	11,8	Слабая сторона, неудовлетворительное состояние ИПТ, радикальные преобразования
H1	39,6	34,7	37,2	13	40	Кризисное состояние, требует ограниченных изменений
H2	2,82	-	2,69	0,4	4,0	Кризисное состояние, требует ограниченных изменений
H3	-	-	-	16	35	-
P1	1,27	-	2,09	2,5	5	Слабая сторона, неудовлетворительное состояние ИПТ, радикальные преобразования
P2	10,4	12,5	9,2	40	10	Слабая сторона, неудовлетворительное состояние ИПТ, радикальные преобразования
P3	1,5	2,0	2,6	8	15	Слабая сторона, неудовлетворительное состояние ИПТ, радикальные преобразования

* – данные на 2005 г.

Таким образом, проведенные расчеты позволяют выявить и проранжировать наиболее сложные по проблемности факторы инновационного развития.

1. В целом в инновационной сфере Ростовской области наблюдаются положительные изменения, однако их уровень в основном находится в зоне кризисного и в большей степени – неудовлетворительного

состояния, требующего радикальных преобразований. Поэтому инновационный потенциал территории Ростовской области может быть охарактеризован как недостаточный для формирования инновационно-активной экономики.

2. Наиболее благополучна ситуация в части таких ресурсных характеристик, как кадровая составляющая ИПТ, научная составляющая ИПТ и отчасти технико-технологическая. Все остальные ресурсные характеристики инновационного потенциала крайне низки.

3. Результативный блок также свидетельствует о крайне низком использовании ИПТ.

Усиление инновационного потенциала Ростовской области, следовательно, должно опираться на решение двух направлений:

1) активизация ресурсных возможностей развития ИПТ, и в первую очередь – её финансовой и кадровой составляющих;

2) повышение результативности использования ИПТ Ростовской области, в т.ч. и через сокращение пространственных различий в инновационном развитии территории региона.

Важнейшим направлением усиления использования инновационного потенциала Ростовской области должно стать повышение качества взаимодействия таких укрупненных (агрегированных) субъектов инновационной деятельности, как «наука» (включая вузы, НИИ, академические структуры), «бизнес» (все инновационно-активные предприятия региона) и «власть» (органы власти и управления государственного и муниципального уровней).

При этом Ростовская область имеет уникальную возможность сформировать на территории инновационно-технологическую и образовательную инфраструктуру мирового уровня за счет создания Южного федерального университета. Для реализации такой возможности ключевыми проектами ЮФУ должны стать: (1) создание современного научно-технологического парка, (2) формирование современной системы подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров для управления и бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт Новой экономики, 1999.
2. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности. / Рук. авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2004; Научно-технологическая безопасность регионов России: методологические подходы и результаты диагностирования. / А.И. Таркин, Д.С. Львов, А.А. Кукин, А.Л. Мызин, В.Я. Буланов, К.Б. Кожов, А.Ю. Домников. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2000; Багриновский К., Бендилов М., Хрусталева Е. Экономическая безопасность наукоемкого производства: Препринт: М.: ЦЭМИ РАН, 2000; Сенчагов В. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. / Ин-т экономики РАН. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002.
3. Лисин Б., Фридлянов В. Инновационный потенциал как фактор развития. // Инновации. 2002. № 7.

О ПРОБЛЕМАХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНЦЕПЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ЧУБ А.А.

*Владимирский государственный гуманитарный университет, докторант,
доцент кафедры экономики, к.э.н., e-mail: anchub@mail.ru.*

В статье рассмотрено современное состояние федеративных отношений в России, выделены ключевые факторы, определяющие их специфику. В разрезе анализа Проекта Концепции социально-экономического развития регионов Российской Федерации предложены меры по совершенствованию региональной политики РФ.

Ключевые слова: стратегическое управление, миссия и цели развития региона, концепции регионального развития

Коды классификатора JEL: O 18

В последние несколько лет в качестве одной из первоочередных задач, требующих скорейшего решения, российские власти декларируют проблему обеспечения устойчивого и сбалансированного развития субъектов РФ. Об этом свидетельствуют многочисленные заявления федеральных и региональных лидеров государства. Например, выступая со вступительным словом на заседании Государственного совета «О механизмах взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти при разработке программ комплексного социально-экономического развития регионов», прошедшего 21 июля 2006 года в Большом Крем-

левском дворце В.В. Путин, являвшийся на тот момент Президентом РФ отметил, что основным моментом, на котором нужно сделать упор в рамках обновления курса региональной политики, должна стать ликвидация на территории страны «отсталых провинций и «медвежьих углов», живущих отдельно от планов всей России и тенденций развития современного мира [5]». На одном из последних заседаний партии «Единая Россия» заместитель главы Комитета Государственной Думы РФ по региональной политике Ирина Яровая подчеркнула, что региональная политика должна стать индикатором успешности политики государства в целом [3].

Однако, не смотря на достаточно активный поиск новых подходов к управлению региональным развитием России, конкретные результаты, полученные к настоящему моменту, выглядят достаточно слабо. Разработанный в 2005 году Министерством регионального развития (МРР) Проект Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [2] хотя и был одобрен Правительством РФ, но в дальнейшем стратегия не была ни принята, ни доработана, так и оставшись в статусе Концепции. При этом разрыв между регионами продолжает увеличиваться. По данным Министерства экономического развития России с период с 2005 по 2007 годы более половины добавленной стоимости производилось в 13 субъектах РФ, которые, собственно, и составили группу регионов, имеющих высокий уровень развития. Более того, предполагается, что к 2009 году объем ВРП, приходящийся на данные субъекты в совокупном ВРП еще более увеличится [4].

С учетом вышеизложенного, задачей настоящей статьи является выявление причин, препятствующих формированию эффективной национальной стратегии регионального развития. С этой целью представляется необходимым рассмотреть основные особенности современного российского федерализма на современном этапе, а также оценить соответствие Проекта Концепции основным положениям теории стратегического управления.

В настоящее время одной из тенденций, формирующих общие направления мирового развития, является феномен глобализации, важнейшими проявлениями которого в воздействии на федеративные отношения в России следует признать:

- так называемую «новую регионализацию», влекущую за собой сокращение возможностей национальных государств в сфере управления экономическими и прочими процессами.
- замещающий характер внешнеэкономических связей, когда российские регионы под влиянием жесткой конкурентной борьбы ориентируются на взаимодействие с более сильными иностранными партнерами.

В рамках указанных глобализационных процессов российский федерализм приобретает следующие особенности. С одной стороны, сформировалась необходимость в совершенствовании федеративных отношений в направлении обеспечения политической стабильности и долговременного социально-экономического подъема в стране, когда формирование комплексных планов развития территорий РФ, будет способствовать более точной постановке перспективных общенациональных задач, а также повышению эффективности повседневной работы в регионах. Оказавшиеся в жестких условиях конкурентной рыночной борьбы, большинство субъектов Федерации, пришли к пониманию того, что формирование стратегии долгосрочного развития является жизненно необходимым для дальнейшего существования, в связи с чем, власти большинства из них достаточно активно работают над проблемами стратегического планирования.

С другой стороны, реформирование федеративных отношений, включая как общую стратегию действий, так и конкретные шаги, не могут обрести цельности и системности целеполагания, т.е. избавиться от симптомов субъективизма и политической конъюнктурности [8]. Поэтому при разработке стратегии каждый регион ориентируется на собственные интересы, потребности и возможности, что в масштабах государства сводит все усилия к известному принципу «лебедь, рак и щука».

Рассматривая процессы стратегического управления региональным развитием, большинство исследователей полагают, что относительно социально-экономической системы региона процесс планирования включает в себя следующие этапы:

1. Анализ стартовых условий развития;
2. Формирование миссии развития;
3. Формулирование стратегических целей.
4. Документарное оформление стратегии в виде концепции регионального развития.

Проведем поэтапную оценку процесса формирования Концепции стратегии социально-экономического развития регионов РФ.

Анализируя стартовые возможности субъектов РФ, специалисты МРР достаточно подробно рассматривают основные проблемы социально-экономического развития российских регионов, отмечая его дезинтегративный и асимметричный характер. В качестве главных причин, повлекших подобную ситуацию, выделяются:

- различия в стартовых возможностях регионов, изначально существующих в силу природно-географической специфики и масштабов государства, которые в дальнейшем были усилены использованием советской наукой и практикой территориально-географического подхода к размещению производительных сил, когда главным критерием вычленения региона признавалась общность народнохозяйственных задач государства, а в качестве основы для их решения рассматривалась совокупность используемых (или намечаемых к эксплуатации) природных богатств.
- разрушение межрегиональных хозяйственно-экономических связей, в результате кризиса 90-х годов XX века;

- отсутствие эффективных правовых механизмов, обеспечивающих решение вопросов собственности и природопользования, упорядочения бюджетных отношений и т.д.;
- сохранение системы федеративных отношений, в рамках которой имеет место зависимость (прежде всего финансовая) субъектов РФ от решений центральной власти.

На наш взгляд, в данном перечне также следует отразить упомянутые выше последствия глобализационных процессов.

Переходя к оценке следующего этапа, отметим, что в качестве миссии политики регионального развития Российской Федерации составители Проекта Концепции заявляют «содействие социально-экономическому развитию регионов, субъектов РФ и муниципальных образований с целью повышения благосостояния и качества жизни населения на территории России; обеспечения устойчивых темпов качественного экономического роста; усиления конкурентных позиций России и ее регионов в мире».

К стратегическим целям региональной политики РФ ими отнесены:

- обеспечение глобальной конкурентоспособности России и ее регионов;
- стимулирование процесса консолидации ресурсов российских регионов для ускоренного экономического роста и изменения структуры экономики;
- развитие человеческого капитала, повышение пространственной и квалификационной мобильности населения;
- улучшение экологической ситуации в регионах Российской Федерации для сбалансированности экономического развития;
- повышение качества управления и использования общественных финансов на субфедеральном уровне [2, с. 32–34].

Мы полагаем, что, учитывая текущую кризисную ситуацию на мировых рынках, в качестве еще одного стратегического приоритета на настоящий момент следует обозначить оказание субъектам РФ государственной поддержки в вопросах преодоления возможных последствий мирового финансового кризиса.

В целом же формулировка миссии и целей вполне адекватно отражает стратегические направления и горизонты общегосударственного развития, согласуясь с приоритетами деятельности исполнительной власти РФ.

Анализируя завершающий этап (формулированию Концепции), прежде всего, следует обратить внимание на то обстоятельство, что основная задача документов подобного уровня – отражать общий замысел прогнозов, проектов стратегических программ и планов, выражающийся в формулировке глобальных целей и приоритетов социально-экономической системы в плановом периоде и определении важнейших путей, форм и методов их достижения. В процессе разработки проекта концепции должны использоваться программные установки соответствующих субъектов управления и материалы прогнозных разработок, наиболее точно отражающие особенности региональной специфики. Следовательно, как документ стратегического характера концепция социально-экономического развития призвана отражать стратегические цели развития регионов и средства их достижения, а также обеспечивать сочетание государственных, региональных и местных интересов.

По нашему мнению проблема Проекта Концепции состоит в том, что большинство прописанных в ней механизмов и показателей регионального развития носят декларативный характер, не обоснованны институциональными и социологическими исследованиями условий России. Например, в рамках формирования национальной инновационной системы (НИС), предлагается размещать «системообразующие» и «общенациональные» университеты в первую очередь в регионах, выполняющих функцию «локомотивов роста» для России и оказывающих наибольшее мультипликативное влияние на другие регионы. [2, с. 37]. При этом остается не разъясненным вопрос о механизмах, за счет которых возможна подобная трансляция инновационных импульсов от преуспевающих регионов к отсталым. Также не ясно, почему разработчики не рассматривают возможность достижения устойчивости региональной политики за счет размещения инновационных центров, например, в старопромышленных регионах, обновляя тем самым их дальнейшие перспективы развития.

Среди механизмов, которые наиболее четко прописаны в Проекте Концепции, следует отметить принцип «поляризованного» (сфокусированного) развития. В частности, авторы проекта считают, что действующий в настоящее время принцип выравнивания уровня регионального развития исчерпал свою эффективность и должен быть заменен принципом «поляризованного» роста. Данный принцип предполагает концентрацию всех имеющихся видов ресурсов (административных, информационных, финансовых, человеческих и т.д.) в так называемых «опорных регионах» («полюсах», «локомотивах» роста), которые, активно развиваясь сами, призваны в дальнейшем распространить импульсы предпринимательской активности и инновационного развития на остальные субъекты. В Проекте Концепции отмечено, что признакам регионов-лидеров частично соответствуют только Москва и Санкт-Петербург. Всего же в качестве «полюсов роста» предлагается выбрать 6–9 субъектов.

При этом в целях соблюдения конституционных прав граждан на получение равного доступа к социальным благам и услугам, а также достижения большей сплоченности Российской Федерации в целом, предлагается дополнить региональную политику сфокусированного развития мерами компенсирующего характера. Данные меры подразумевают выравнивание бюджетной обеспеченности на душу населения и поддержку инициатив отдельных регионов путем бюджетного финансирования. Стимулирование региональных инициатив служит мобилизации ресурсов отстающих регионов в целях их развития. Основная масса субъектов, не вошедших в ограниченное число «опорных регионов» должны прилагать усилия по самостоятельной разработке и реализации собственных стратегий развития. Задача федерального центра в данном случае должна состоять в проведении отбора региональных программ и проектов, которым будет оказана селективная поддержка в виде бюджетных грантов.

Не смотря на наибольшую четкость в отражении значения принципа поляризованного роста для общенациональной стратегии, мы согласны с позицией тех исследователей, которые полагают, что предлагаемый подход имеет ряд серьезных недостатков, и поэтому не способен обеспечить решение актуальных проблем современного российского федерализма.

Наиболее близка нам в данном отношении позиция Е.Л. Аношкиной, которая в своей монографии «Регионотворение: институционально-экономические основы» указывает на следующие недоработки Проекта общенациональной стратегии регионального развития.

Во-первых, не ясно чем заявленный подход принципиально отличается от концепции, реализуемой сегодня, когда регионы-лидеры, со структурой экономики более соответствующей условиям рынка, демонстрируют существенно более высокий уровень социально-экономического развития и полнее удовлетворяют потребности населения. В то время как регионы, которые в силу тех или иных причин не обладают необходимыми конкурентными преимуществами, все более превращаются в зоны отсталости и соперников за бюджетные трансферты.

Во-вторых, возникает вопрос о том, каким образом предполагается достижение синергетического эффекта при реализации принципа «поляризованного развития», и почему такие механизмы не действуют сейчас?

В-третьих, принцип компенсации для отсталых регионов, не вошедших в число опорных, потребует значительных объемов финансирования. Источником данных ресурсов, естественно, станут те же регионы-лидеры, что в результате будет создавать определенную политическую напряженность во взаимоотношениях между федеральными и региональными властями.

В-четвертых, в проекте концепции сохраняется подход, который, собственно, и вызвал существующие проблемы – а именно: не учитывается потенциал и не прослеживается активная роль регионов-субъектов Федерации. Вместо этого федеральный центр «сверху» распределяет роли лидеров и аутсайдеров, более того, эти роли закрепляются официальной политикой.

В-пятых, для обоснования подхода поляризованного развития использовался опыт таких стран, как Корея, Чили и Китай. Относительно Чили и Кореи можно заметить, что структура экономики и географические размеры, а также институциональная и федеративная организация этих стран существенно отличаются от условий России [1, с. 79-84].

В более подробном анализе, на наш взгляд, нуждается опыт Китайской Народной Республики. Данная страна также как и РФ при переходе к постиндустриальному этапу развития, столкнулась с серьезными проблемами в виде разбалансированности и высокой дифференциации в уровнях социально-экономического развития отдельных регионов. Например, в развитых приморских провинциях, отличающихся выгодным географическим положением и в этой связи ориентированным на экспорт, проживает только 20% граждан от общей численности населения. В тоже время в западной и центральной частях Китая, сосредоточено до 80% всех бедных граждан, причем в ряде мест годовой доход на одного жителя не превышает 200 долл. [6].

В стремлении найти решение данной проблемы Китай формирует собственную стратегию регионализма, и не смотря на высокие затраты финансовых, сырьевых, интеллектуальных, экологических и прочих ресурсов достаточно успешно ее реализует.

Анализируя специфику региональной политики Китая, можно выделить следующие характерные черты:

- упор на самостоятельность регионов;
- ориентация на привлечение иностранных инвестиций;
- использование сфокусированной модели развития (на основе «полюсов роста», с последующим переходом к выравниванию провинций по уровню социально-экономического развития).

Остановимся подробнее на каждой из указанных особенностей.

Принцип региональной самостоятельности поддерживается китайским руководством посредством проведения так называемой «корпоративной» региональной политики, суть которой состоит в том, что принципы разделения налоговых потоков между центром и регионами стимулируют последние к активной деятельности по максимизации поступлений в собственные бюджеты.

При рассмотрении опыта Китая в вопросе привлечения инвестиций обращают на себя внимание, во-первых, усилия местных органов власти по предоставлению инвесторам максимально выгодных условий для размещения своих капиталов. В данный перечень помимо инвестиционных и налоговых льгот, следует включить, например, организацию специального сайта (<http://www.china.org.cn/russian/75042.htm>), где подробно описаны возможные направления вложений капитала и инвестиционные льготы по каждому региону КНР. Во-вторых, роль членов многочисленной китайской диаспоры, проживающих за пределами КНР, которые в последние годы активно используют свои связи и наряду с финансовыми ресурсами инвестируют в китайскую экономику технологии и имеющийся опыт рыночных отношений.

При создании «полюсов роста» в Китае использовался механизм организации особых экономических зон. Сначала данный статус получили наиболее развитые в промышленном отношении города Шэньчжэнь, Чжухай, Сямынь и Шаньтоу. Далее, убедившись на их примере в эффективности созданной схемы, правительство было учреждены аналогичные зоны еще в 14 городах [7] и нескольких приморских провинциях.

Следует отметить, что, не смотря на высокие результаты, достигнутые с помощью стратегии «сфокусированного» роста, с 2000 г. в КНР взят курс на выравнивание уровня развития регионов. В частности, в ноябре 2003 г. Госсовет КНР создал «руководящую группу» по возрождению «старых промышленных баз» в северо-восточных провинциях Ляонин, Цилин и Хэйлунцзян как едином старопромышленном регионе [1, с. 83].

Завершая анализ опыта управления регионализационными процессами в Китае, можно сказать, что КНР в последние годы также переходит от политики «сфокусированного роста» к более сбалансированной региональной политике.

Вышеизложенный материал позволяет сделать следующие выводы.

1. В условиях глобализации, когда наблюдается существенное сокращение возможностей макроэкономического регулирования со стороны центрального уровня государственной власти, объективной необходимостью становится разработка концептуальных основ регионального развития, направленного на реформирование государственного устройства и федеративных отношений, а также на формирование стратегии устойчивого инновационного развития Российской Федерации и ее регионов.
2. Планирование социально-экономического развития субъектов Федерации – это, прежде всего, задача государства. Здесь важно усовершенствовать механизмы взаимодействия региональной и федеральной исполнительной власти, не нарушив конституционного принципа их системности. То есть, предоставив каждому уровню власти соответствующие права, возможности и полномочия, нельзя забывать о том, что их конечные цели обязаны быть едиными. Более того, показатели деятельности Правительства России должны консолидировать в себе итоги работы в субъектах: начиная от показателей развития образования и заканчивая вопросами модернизации инфраструктуры.
3. Проведение реформ в сфере федеративного устройства должно опираться на глубокий научный анализ, ввиду того, что при качественном изменении эндогенных и экзогенных факторов развития государства использование только административных мер не обеспечивает устойчивый позиции государственной власти, поэтому необходимо создание институциональных условий эффективно взаимодействия экономики, общества и государства на новой концептуальной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аношкина Е.Л. Регионотозидание: институционально-экономические основы: монография. М.: Академический проект; Гаудеамус, 2006.
2. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации. Проект Минрегионразвития, 2005. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minregion.ru/WorkItems/DocItem.aspx?DocID=136&PageID=148>
3. Официальный сайт партии «Единая Россия» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.edinros.ru/news.html?id=132576>
4. Прогноз социально-экономического развития России на 2007 год, параметры прогноза на период до 2009 года и предельные уровни цен (тарифов) на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий. – М.: МЭРТ, 2005. С. 131.
5. Региональная экономика: теория и практика. 2006, №9 (36), С. 2;
6. Самбутова Е.Н. Региональная политика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://geo.1september.ru/articlef.php?ID=199903611>
7. Смирнов А. Россия-2020: нужна ли нам активная региональная политика [Электронный ресурс] / А. Смирнов 18.06.2007 Режим доступа: <http://www.kreml.org/opinions/152673934>
8. Состояние федерации в Российской Федерации. Доклад А.И. Козакова от 24.09.2003 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.st.fondedin.ru/new/archive.php>

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖКХ КАК ЭЛЕМЕНТА УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНА

ЛИТЮШКИН В.В., АЛИМОВА И.О.

*Литюшкин В.В., Ставропольский государственный университет, аспирант e-mail: vitaly.lityushkin@trust.ru;
Алимова И.О., Ставропольский государственный университет, кафедра «Финансы и кредит»,
кандидат экономических наук, доцент, e-mail: aliminna@yandex.ru.*

В статье рассмотрены основные проблемы реформирования жилищно-коммунальной сферы, оказывающей влияние на экономическую безопасность региона. Проведен глубокий анализ благоустройства жилищного фонда в Ставропольском крае. Отражены основные критерии, позволяющие выявить значительное неравенство в распределении жилья и сложности в определении потребности в нем. Предложенные авторами направления реформирования ЖКХ имеют практическую значимость и могут быть использованы региональными органами власти.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, реформирование, жилищный фонд, ветхость и износ, жилье, управление жилищным фондом, тариф, бездомность, благоустройство, экономическая безопасность

Коды классификатора JEL: R 51, R 58

Одной из острых проблем в современной России является проблема рынка жилья. Сегодня в России в ветхих и аварийных домах проживает почти три миллиона человек. Общая площадь ветхого и аварийного жилья составляет 92 млн. кв. метров. При этом с 1999 по 2007 год количество ветхого и аварийного жилья

увеличилось более чем вдвое. После инвентаризации основных фондов, которую провел Госстрой, выяснилось, что около 11% жилищного фонда (300 млн. кв. м) нуждается в неотложном капитальном ремонте и переоборудовании коммунальных квартир для посемейного проживания, 9% (250 млн. кв. м) нуждаются в реконструкции, 3,2% жилищного фонда страны (88,7 млн. кв. м) фактически непригодны для проживания и подлежат сносу. Распределение жилого фонда по проценту износа на начало 2007 г. характеризуется следующими цифрами:

Износ от 0 до 30% – 1116,8 млн. кв.м;

Износ от 31% до 65% – 88,7 млн. кв.м;

Износ от 66% до 70% – 35,7 млн. кв.м;

Износ свыше 70% – 1611,13 млн. кв.м.

Жилищно-коммунальное хозяйство является многоотраслевым комплексом, который по существующему законодательству относится к компетенции органов местного самоуправления. Но в администрации многих регионов отсутствуют структурные подразделения, занимающиеся проблемами данной отрасли региона и вывода его из кризисного состояния. В современных условиях укрепления вертикали власти региональные проблемы ушли на второй план, имеют место диспропорции в управлении. Существующие проблемы жилищно-коммунального хозяйства, являясь источником социальных конфликтов, безусловно, откладывает отпечаток на экономическую безопасность региона. Проведенные исследования в Ставропольском крае позволили дать оценку состоянию жилищного фонда и выявить существующие здесь проблемы (табл. 1).

Кроме износа, остро встает вопрос нехватки жилого фонда населению. Так, по данным ставропольского краевого отделения Федеральной службы государственной статистики, из почти 50 тыс. семей, состоящих на учете для получения жилья в 2006 году (инвалидов и участников ВОВ, ветеранов Афганистана, военнослужащих увольняемых в запас или отставку, многодетных и молодых семей, вынужденных переселенцев и т.д.) законными владельцами квартир стали всего 818 человек – лишь 1,6 %.

Аналогичным образом складывается ситуация и в коммунальной сфере, характеризующейся износом объектов данной отрасли до 70%, неэффективными и энергозатратными применяемыми технологиями. Для изменения сложившейся ситуации необходимы модернизация объектов и систем водоснабжения, теплоснабжения, энергоснабжения, а также сформировать систему управления жилищно-коммунальным хозяйством, определить сроки реализации антикризисных мер.

Таблица 1

Сведения о жилищном фонде в Ставропольском крае на 01.01.07 г.*

Наименование показателей	Общая площадь жилых помещений – всего, тыс. кв. м	Удельный вес, %
Жилищный фонд, всего:	54615	100
В том числе:		
в частной собственности	48582	88,9
в государственной собственности	864	1,6
в муниципальной собственности	5143	9,4
смешанный	26	0,1
Ветхий фонд	774	1,4
Аварийный фонд	148	0,3

* По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю

Проводимая реформа подразумевает под собой модернизацию всего жилищно-коммунального хозяйства страны, где мощности изношены до предела и нуждаются в обновлении. По данным ставропольского краевого отделения Федеральной службы государственной статистики в среднем по г. Ставрополю физический износ тепловых сетей достиг 6%, коммунальных сетей водопровода – 47%, уличной канализационной сети – 69% [2].

По отдельным муниципальным образованиям износ коммунальной инфраструктуры составляет 70–80% и увеличивается на 2–3% в год. Около 30% основных фондов жилищно-коммунального хозяйства уже полностью отслужили нормативные сроки, износ продолжает расти, повышая вероятность техногенных и экологических катастроф, угрожающих миллионам людей и сотням предприятий. Основой экономических отношений до сих пор остается система бюджетного финансирования предприятий. Управление производством жилищно-коммунальных услуг централизовано, почти не развита конкуренция. Потребители не имеют возможности влияния на количество и качество предоставляемых им услуг.

Для определения масштабов жилищной проблемы и возможных способов ее решения необходимо четко выделить такие категории, как спрос и потребность. В России, например, за мерил потребности можно принять так называемый социальный стандарт в 18 кв. м площади на человека. За официальные масштабы потребности в жилье можно принять граждан, стоящих на учете на улучшение жилищных условий [5].

Однако сам по себе размер жилой площади еще не отражает полностью потребности в жилье. Специалисты во всем мире сходятся в том, что потребность в жилье очень сложно определить, так как она формируется под воздействием многих факторов.

По данным Института международных экономических и политических исследований РАН, существует базовая потребность иметь крышу над головой, но на нее накладываются и другие факторы, которые отражают предпочтения каждого отдельного домохозяйства. Это, например:

- размер, соответствующий составу данного домохозяйства и его стилю жизни;
- тип – квартира или отдельный дом, включая обеспечение надежности условий найма;
- расположение, включая возможность найти работу, доступность магазинов и других социально-культурных учреждений;
- благоустройство – наличие всех видов коммунального обеспечения;
- цена – люди должны иметь возможность либо приобрести собственное жилье, либо оплачивать аренду.

Если все это принять во внимание, то просто обеспечение каждого домохозяйства отдельным жилым помещением не снимет жилищную проблему.

Существенным фактором, влияющим на распределение жилья, являются доходы. Так, среди группы с наименьшими доходами до 9 кв. м площади на душу населения имеют 11,7%, а среди группы с наибольшими доходами – только 1,5%. Жилую площадь 40 и более кв. м имеют 20% домохозяйств с наибольшими и только 3,9% – с наименьшими доходами.

Значительное неравенство в распределении жилья и сложности в определении потребности в нем требует введения определенных критериев «нуждаемости в жилье». В них исследователи ИМЭПИ РАН включают следующее.

1. Перенаселенность – в одном жилом помещении проживает более одного домохозяйства.

Достаточно трудно оценить число людей, проживающих в таких условиях, так как есть две формы перенаселения. Во-первых, семьи, живущие в одной квартире, могут не иметь родственных связей – это так называемая коммуналка. Сюда же можно отнести и общежития. Хотя их доля в занимаемом жилье и уменьшается, в настоящее время 1,4% домохозяйств живут в общежитии. Во-вторых, перенаселенность определяется как добровольное желание жить отдельно, поэтому, так как семьи могут иметь родственные связи, она может быть определена, если они стоят на очереди на получение жилья [5].

2. Низкое качество жилого фонда включает два параметра – ветхое и аварийное жилье (старые здания, непригодные для проживания) и неблагоустроенное жилье (отсутствие горячей воды, газа, электричества, лифтов и т. д.).

Таблица 2

**Благоустройство жилищного фонда в городах и районах Ставропольского края
(на начало 2007 г., в % к общей площади) ***

	Водопроводом	Канализацией	Центральным отоплением	Газом	Горячим водоснабжением
Весь жилой фонд, в том числе	79,0	71,5	74,9	91,8	64,0
Городская местность	87,2	82,4	87,3	90,4	77,4
Сельская местность	67,9	57,0	58,2	93,8	46,0
Александровский	49,3	32,0	85,2	89,6	28,4
Андроповский	63,9	50,3	37,1	80,0	39,2
Апанасенковский	60,2	59,4	60,2	98,6	50,3
Арзгирский	91,5	74,8	78,7	98,9	72,8
Благодарненский	93,3	90,5	99,6	99,5	80,7
Буденновский	65,8	54,2	49,6	83,0	45,0
Георгиевский	70,2	56,2	61,9	92,9	54,5
Грачевский	83,2	59,8	27,2	93,4	3,8
Изобильненский	88,5	88,4	87,3	94,8	78,6
Ипатовский	77,9	70,4	84,6	98,0	57,5
Кочубеевский	67,6	64,1	57,7	97,7	62,6
Красногвардейский	56,6	45,8	51,4	94,7	39,2
Кировский	91,8	88,3	81,8	98,0	85,0
Курский	75,2	74,1	76,6	99,3	72,2
Левокумский	83,9	83,9	83,9	96,9	64,2
Минераловодский	79,8	77,2	77,9	94,9	62,5
Нефтекумский	75,6	53,5	53,4	99,4	52,6
Новоалександровский	66,5	51,7	60,4	96,7	51,7
Новоселицкий	29,0	16,2	16,9	90,2	3,9
Петровский	64,8	53,4	95,6	99,5	44,3
Предгорный	91,6	73,2	43,8	91,5	40,9
Советский	41,2	36,3	44,8	89,6	32,5
Степновский	50,1	29,2	3,8	89,1	11,3
Труновский	84,0	83,2	83,6	97,3	76,6
Туркменский	71,0	66,5	86,8	100	52,3
Шпаковский	72,5	65,5	84,1	94,2	62,9
г. Ставрополь	87,5	84,6	88,5	78,8	84,7
г. Ессентуки	92,3	89,4	89,9	91,3	88,1
г. Железноводск	90,4	84,5	93,4	91,8	79,4
г. Кисловодск	80,7	76,4	72,4	89,6	62,9
г. Невинномысск	94,9	84,9	92,7	94,7	83,1
г. Пятигорск	93,1	89,0	87,9	95,4	81,4
г. Лермонтов	100	95,5	99,4	99,3	95,5

* По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю.

Причем уровень благоустройства жилого фонда существенно варьируется и по регионам Ставропольского края, и между городской и сельской местностью (таблица 2).

Так, водопроводом оборудованы только 79 % жилой площади края, при этом 41,2% в Советском районе, 50,1% в Степновском, 49,3% в Александровском районе. Почти катастрофическая ситуация в Новоселецком районе края, где водопроводом оборудовано 29% общей площади жилья, тогда как в г. Лермонтове этот показатель составляет 100%. Проблемы с горячей водой существуют во многих регионах края – Новоселецком районе – 3,9 % жилой площади не имеют горячего водоснабжения, в Грачевском – 3,8 %, в Степновском – 11,3 % [2].

Однако наиболее существенные различия в плане благоустройства следует отметить между городским и сельским жилищным фондом. Так, в сельской местности водопроводом оборудован 67,9 %, центральным отоплением оборудован 58,2 % жилого фонда, канализацией – 57%, ванной или душем – 51,4%, горячим водоснабжением – 46%. Сопоставимыми являются только уровни газификации, он в сельской местности даже несколько выше среднего.

Таким образом, исходя из данных таблицы видно, что Новоселицкий район уступает по всем показателям благоустройства жилищного фонда Ставропольского края, тогда как г. Лермонтов по тем же признакам опережает даже краевой центр.

В настоящее время в Ставропольском крае значительное количество жилья относится к ветхому и аварийному, которое достигло в 2007 г. 922 тыс. кв. м общей площади. Причем его удельный вес в жилищном фонде возрастает. Есть города и регионы края, где доля ветхого и аварийного жилья выше средней – Георгиевский район – 7,6 %, г. Ессентуки – 8 %, г. Кисловодск – 14,4%, г. Пятигорск – 25% [2].

Согласно официальным данным жилье дома старше 35 лет составляют 53 % всего жилого фонда, степень износа трети жилого фонда превышает 60%.

3. Проблемы с оплатой за квартиру и коммунальные услуги – домохозяйства тратят на оплату жилья и коммунальных услуг больше определенного процента своего дохода. В настоящее время в среднем квартирная плата составляет около 19% общего дохода российской семьи. Этот показатель варьируется по районам края – от 12% до 33 %.

4. Отсутствие жилья (бездомность) – ситуация, в которой человек вообще не имеет жилья. В российский лексикон прочно вошла аббревиатура БОМЖ – лицо без определенного места жительства. Однако здесь следует иметь в виду, что во многих западных странах, например, США, понятие «бездомность» включает не только отсутствие жилья как такового, но и проживание в плохих условиях. В России же бездомность – это физическое отсутствие крыши над головой [5].

5. Социальные показания – есть категории граждан, которым по объективным показаниям нужно по крайней мере отдельное помещение. Это, прежде всего, люди, страдающие отдельными видами заболеваний и имеющие инвалидность. Причем в последнем случае человеку может быть необходимо специально оборудованное жилье (например, наличие пандусов). В настоящее время, например, в России насчитывается 10 979 инвалидов, или 76,2 человека на 1000 населения, причем их число постоянно увеличивается. При этом следует отличать так называемые объективные социальные показания от системы льгот, которые государство предоставляет отдельным категориям граждан, например государственным служащим, в основном тем, которые имеют заслуги перед государством [5].

Таким образом, первоочередными задачами, которые необходимо решать являются:

- формирование рынка доступного жилья;
- модернизация мощностей жилищно-коммунального хозяйства и жилого фонда;
- перевод отрасли на рыночные правила работы (с упразднением государственной монополии, с привлечением частного бизнеса и созданием условий конкуренции);
- достижение высокого уровня качества коммунальных услуг и соблюдение социальных гарантий [4].

Попытка решения названных задач нашла свое отражение в систематизации совокупности следующих направлений.

Первую группу составляет инвестиционное направление, в рамках которого следует выделить бюджетную поддержку предприятий ЖКХ, совершенствование тарифной политики, налогообложения, реструктуризацию дебиторской и кредиторской задолженностей.

Повышение качества жилищно-коммунального обслуживания населения невозможно без формирования профессионального конкурентного управления жилищным фондом, создания реальной системы экономической мотивации управляющих и обслуживающих организаций. Для создания активной конкурентной среды в сфере содержания и обслуживания жилищного фонда необходимо разработать способы стимулирования управляющих организаций, направленные на проведение ими конкурсов подрядных работ. Опыт российских городов показывает эффективность данных мероприятий.

В рамках реформы жилищно-коммунального хозяйства остро стоит вопрос о выборе наилучшей формы собственности городского жилищного фонда. Сегодня основными из них являются частная собственность (частный односемейный дом, частный арендный «доходный» дом), коллективная (кондоминиум, кооператив), государственная (муниципальный арендный дом, муниципальный дом с приватизированными квартирами) и ведомственная.

Следующее направление реформирования – научно-техническое подразумевает разработку и внедрение ресурсосберегающих технологий, проектирование новых технических средств, разработку научно обоснованной системы ведения хозяйства, формирование новых инструментариев принятия управленческих решений в ЖКХ.

И, наконец, четвертое направление – социально-экономическое, включает совершенствование региональной системы подготовки и повышения квалификации кадров, управление воспроизводством кадрового потенциала, улучшение культурно-бытовых условий труда в отрасли, повышение престижа работы в отрасли [4].

Анализ экономических проблем реформирования ЖКХ позволяет сделать вывод о необходимости комплексной информатизации процессов, происходящих в отрасли. Отсутствие достоверной информации формирует негативное отношение населения к проводимым преобразованиям, непрозрачность расчетов и финансовых потоков в ЖКХ отпугивают инвесторов и потенциальных субъектов деятельности, управленческие воздействия осуществляются с запозданием. Необходимость получения актуальной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ на территории Ставропольского края требует внедрения новых информационных технологий. При этом информатизация ЖКХ должна реализовываться в нескольких направлениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (в ред. Федерального закона от 31.12.2005 № 199-ФЗ)
2. Жилищно-коммунальное хозяйство в Ставропольском крае.: Статистический сборник / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю. 2007 г. 53 с.
3. Методические рекомендации по разработке стратегического плана социально-экономического развития муниципального образования / Под ред. Д-р экон. Наук, профессора П.В. Акинина. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2006. 120 с.
4. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования – центра субъекта Российской Федерации / Под редакцией д-р экон. наук, профессора П.В. Акинина. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2006. 103 с.
5. Черняк В.З. Жилищно-коммунальное хозяйство: развитие, управление, экономика: учебное пособие / В.З. Черняк. М.: КНОРУС, 2007. 392 с.
6. Chapter 5. Fiscal Costs of Reforms in the Housing and Utility Sector in Russia. Fiscal Costs of Structural Reforms (2005). World Bank.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

ШАПОЧКИНА Е.Л.

ООО «Универсал-Аудит», старший бухгалтер-эксперт, e-mail: kr_shapka@mail.ru.

В настоящей статье предпринята попытка реализовать концепцию развития управленческого учета в сельскохозяйственном производстве. С целью совершенствования методики организации системы управленческого учета раскрыта сущность основных формализованных процедур, позволяющих типизировать внедрение данной информационной системы в практику любого сельскохозяйственного экономического субъекта. В свою очередь, реализация всех изложенных мероприятий обеспечит адекватное управление и принятие эффективных тактических и стратегических управленческих решений в динамично меняющихся рыночных условиях.

Ключевые слова: информационная система; управленческий учет; сельскохозяйственное производство; затраты; себестоимость; центр ответственности; бюджет; контроль

Коды классификатора JEL: Q 13, Q 14

Значительный рост потока информации в системе управления сельскохозяйственным производством диктует сегодня необходимость разделения единой информационной системы хозяйствующего субъекта на органические части или упорядоченные элементы, одним из которых является управленческий учет, ориентированный на принятие оперативных управленческих решений.

Управленческий учет – это самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений [1].

Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций [3]. Таким образом, на практике управленческий учет связывает процесс управления с учетным процессом (рис. 1).

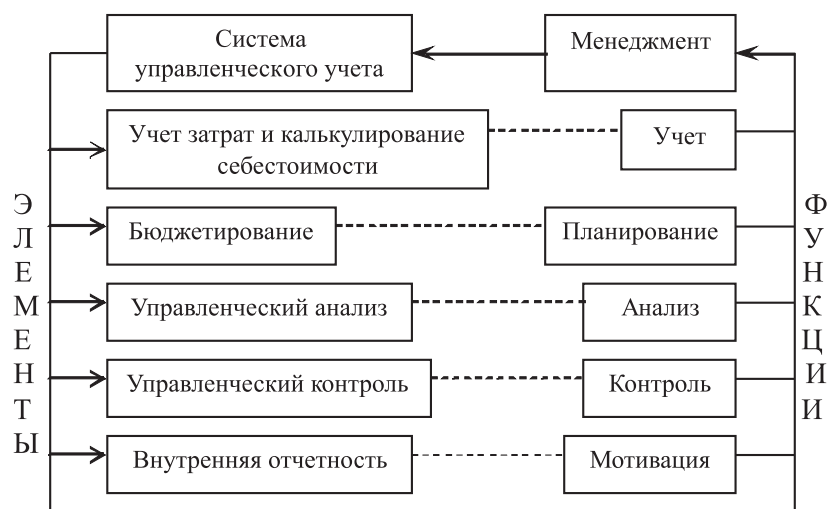


Рис 1. Структура управленческого учета

Поэтому управленческий учет выступает исключительно внутренней целостной учетной подсистемой, которая касается предоставления менеджерам информации, необходимой им для ежедневного управления организацией.

Вместе с тем, в российской практике учета такое существенное усложнение системы информационного обеспечения под силу далеко не всем организациям, а тем более занятым сельскохозяйственным производством. На сегодняшний день в сельскохозяйственных организациях в подавляющем большинстве случаев управленческий и финансовый учет функционируют в единой системе бухгалтерского учета и не выделяются ни в методологическом, ни в организационном аспекте, и руководство в лучшем случае довольствуется аналитикой данных этой системы. Однако, не признать необходимость переориентации сложившейся информационной системы на удовлетворение интересов управления в целях получения высоких экономических результатов, снижения рисков хозяйственной деятельности, принятия обоснованных тактических и стратегических решений, невозможно.

В свою очередь, влияние разнообразных внутренних и внешних факторов (экономических, политических, экологических, социальных, технико-технологических и т.д.) обуславливают многообразие конкретных форм организации управленческого учета.

При этом в качестве основных признаков, влияющих на выбор подсистемы управленческого учета, выделяют: форму связи управленческой и финансовой бухгалтерии, оперативность учета затрат и полноту учитываемых затрат [3]. В практике западного учета применяются два варианта связи между управленческой (производственной или аналитической) и финансовой бухгалтерией. Эта связь осуществляется при помощи контрольных счетов, какими являются счета расходов и доходов финансовой бухгалтерии. При наличии прямой корреспонденции счетов управленческой бухгалтерии с контрольными счетами говорят об интегрированной (монистической) подсистеме учета. Если подсистема управленческого учета автономная (замкнутая), то используются парные контрольные счета одного и того же наименования – отраженные (зеркальные) счета или счета-экраны.

С точки зрения оперативности, учет затрат подразделяется на учет фактических (прошлых) затрат и учет затрат по системе «стандарт-кост», которая предполагает разработку норм стандартов на затраты труда, материалов, накладных расходов, составление стандартной (нормативной) калькуляции и учет фактических затрат с выделением отклонений от стандартов (норм).

По полноте учитываемых затрат различают систему полного включения затрат в себестоимость продукции, то есть традиционный учет полной себестоимости, и систему неполного (ограниченного) включения затрат в себестоимость, то есть учет усеченной себестоимости («директ-костинг»).

Суть последнего заключается в том, что в расчете себестоимости продукции участвуют только переменные затраты (прямые затраты и переменная часть общепроизводственных расходов), постоянные затраты (постоянная часть общепроизводственных расходов, общехозяйственные и коммерческие расходы) в калькуляции не участвуют, а в общей сумме признаются в качестве расходов соответствующего отчетного периода. По переменным затратам оценивается также незавершенное производство и остатки готовой продукции.

Кроме того, калькулирование себестоимости в системе «директ-костинг» предполагает маржинальный подход при составлении отчета о прибылях и убытках, его двухступенчатую структуру. Так, на первом этапе определяется маржинальный доход как разница между выручкой от продажи продукции и переменными затратами, на втором этапе – путем вычитания из маржинального дохода суммы постоянных затрат формируется конечный финансовый результат.

Применение «директ-костинга» позволяет связывать результаты деятельности организации и ее структурных подразделений по системе «затраты-объем-прибыль», что особенно актуально для сельскохозяйственных предприятий, в которых период производства носит длительный характер.

Таким образом, центральное место в организации системы управленческого учета занимает учет затрат и калькулирование себестоимости продукции.

Вместе с тем, помимо оптимизации и рациональной организации учета затрат на производство и калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции постановка организационно-методологической модели управленческого учета в любой сельскохозяйственной организации предполагает и ряд других не менее важных формализованных процедур:

- выделение центров ответственности и формирование механизма взаимодействия финансового и управленческого учета, распределение полномочий;
- разработку учетной политики и регистров управленческого учета, форм управленческой отчетности;
- разработку главного бюджета организации, процедур анализа, контроля и принятия на их основе управленческих решений.

Действие конкурентной динамичной рыночной среды требует децентрализации внутрифирменного управления и формирование гибких организационных структур в сложных производственно-хозяйственных системах, то есть выделение центров ответственности – структурных подразделений, во главе которых стоит руководитель, несущий ответственность за результаты работы возглавляемого им сегмента организации.

В зависимости от масштаба решений и соответственно степени ответственности руководителя центра ответственности различают четыре их основных вида: центр прибыли, центр доходов, центр инвестиций и центр затрат.

С учетом специфики деятельности и производственной структуры сельскохозяйственных предприятий наиболее адекватным является выделение центров затрат, при детализации которых в первую очередь ориентируются на особенности технологического процесса производства. В сферу влияния и ответственности руководителя центра затрат входит только управление затратами, поскольку в рамках этого сегмента невозможно напрямую определить доход и/или финансовый результат, то есть центры затрат непосредственно не создают «внешней» выручки. Соответственно вся сельскохозяйственная организация в целом выступает центром прибыли и инвестиций.

Одним из важнейших методологических документов, подлежащих первоочередному созданию, является управленческая учетная политика. Несмотря на то, что в настоящее время нет научно разработанных и законодательно закрепленных обязательных элементов управленческой учетной политики, ее структура может быть обусловлена принципами формирования учетной политики для целей традиционного бухгалтерского учета.

По аналогии с определением, изложенным в ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», учетная политика по управленческому учету представляет собой принятую организацией совокупность способов ведения управленческого учета, включающую себя в частности описание способов группировки и оценки отдельных фактов хозяйственной деятельности, используемых счетов бухгалтерского учета и формируемых регистров, организации документооборота и представления отчетности.

При разработке управленческого плана счетов для сельскохозяйственного производителя за основу целесообразно взять План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса, утвержденный Приказом Минсельхоза РФ от 13.06.2001г. № 654, дополнив его соответствующими незадействованными счетами. Например, для ведения учета затрат по элементам можно использовать свободные счета с 30 по 39: 30 «Материальные затраты», 31 «Затраты на оплату труда», 32 «Отчисления на социальные нужды», 33 «Амортизация», 34 «Прочие затраты».

Будучи координирующим элементом системы управленческого учета, бюджетирование сводится к постановке целей, планированию, контролю на основе разработанных планов, анализу результатов, выявлению причин отклонений и принятию эффективных управленческих решений, их устраняющих. В результате вся система учета ориентируется не на прошлое, а на будущее.

Бюджет как финансовый план, охватывающий все стороны деятельности организации и позволяющий сопоставить все понесенные затраты с полученными результатами деятельности, предполагает не минимизацию, а оптимизацию затрат [2].

Играя роль норматива на начальном этапе, он выступает инструментом контроля при оценке результатов в конечном счете, дает возможность определить вклад каждого подразделения и его руководителя в достижение общих целей.

Генеральный (общий) бюджет сельскохозяйственной организации представляет собой систему взаимосвязанных бюджетов, включающую два основных блока: систему операционных (функциональных) бюджетов и систему финансовых бюджетов. Последние включают в себя прогнозный отчет о прибылях и убытках, бюджет движения денежных средств и прогнозный бухгалтерский баланс.

Система операционных бюджетов состоит из: бюджета продаж, бюджета производства (прямых материальных и трудовых затрат, общепроизводственных расходов), бюджета запасов готовой продукции, бюджета себестоимости реализованной продукции, бюджета коммерческих и управленческих расходов и т.п.

Функции бюджета как средства контроля и оценки деятельности хозяйствующего субъекта раскрываются в отчетах путем сопоставления плановых и фактических показателей. По результатам этого сопоставления проводится так называемый анализ отклонений или план-фактный анализ.

Таким образом, главным информационным источником для планирования, контроля и оценки деятельности структурных подразделений предприятия и их руководителей выступает внутренняя управленческая отчетность, цель составления которой обуславливает ее периодичность и формы, состав показателей. Причем характерной чертой внутрихозяйственной отчетности является то, что по мере движения вверх отчеты должны быть менее детализованными и более агрегированными, однако, их область охвата напротив сужается по мере движения вниз по управленческой структуре.

Для облегчения принятия объективных управленческих решений на основе внутренней отчетности следует:

- дополнять фактические показатели плановыми, а также данными предшествующих периодов, что позволяет видеть развитие событий во времени, их динамику, а также выявлять существенные отклонения от плана для последующей «работы» с ними (выявление причин отклонений, виновников, принятие соответствующих решений);
- дополнять отчетные формы текстовыми пояснениями (например, о причинах отклонений);
- осуществлять классификацию информации в отчетных формах (например, в порядке возрастания или убывания показателей, благоприятные и неблагоприятные изменения и т.п.);
- осуществлять расчет соответствующих аналитических показателей, (например, маржинального дохода, рентабельности, безубыточности, отклонений в натуральных единицах и процентах и т.д.).

В тоже время, если учет выступает основным поставщиком информации, то пригодной для принятия эффективных управленческих решений она становится в результате управленческого анализа, который позволяет уменьшить неопределенность исходной ситуации и риск, связанный с выбором правильного решения, выявить внутренние резервы предприятия, его стратегические проблемы.

Являясь исключительно внутренним, управленческий анализ дает возможность определить конкурентоспособность продукции, результаты и возможности увеличения объемов производства и продаж за счет лучшего использования средств и предметов труда, трудовых ресурсов, выработать политику ценообразования и стратегию управления затратами по центрам ответственности и отклонениям, оценить ассортимент и качество продукции, взаимосвязь объема продаж, затрат и прибыли.

Реализация всех вышерассмотренных мероприятий, на наш взгляд, позволит максимально приблизить используемую сейчас методологию отечественного бухгалтерского учета в сельском хозяйстве к рыночной действительности, стандартизировать процедуры внедрения управленческого учета, обозначить пути его дальнейшего совершенствования и развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИКФ Омега-Л, 2005. 448 с.
2. Кузьмина М.С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. 208 с.
3. Управленческий учет: Учебное пособие / Под редакцией А.Д. Шеремета. М.: ФКБ-ПРЕСС, 1999. 512 с.
4. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. /Под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2002. 416 с.
5. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве. М.: Финансы и статистика, 2004. 496 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ, КАК ОСНОВНОЙ КОМПОНЕНТЫ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ

КОРОГОД В.А.

*Ростовский государственный строительный университет, аспирант,
г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162.*

Предлагается комплексная модель экономической оценки формирования земельных участков в городских условиях, как основной компоненты налогооблагаемой базы, учитывающей качество окружающей природной среды и интересы хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: земельный участок; налогообложение; водоохранная зона; городские территории; экономическая эффективность

Коды классификатора JEL: H 21

С переходом на рыночные отношения в важнейших секторах экономики оценка земли и её налогообложение становится важнейшим элементом системы управления городом. Об этом свидетельствует принятие целого ряда нормативных документов, касающихся системы налогообложения и платежей за использование земельных ресурсов.

Под экономическим эффектом использования земельных ресурсов г. Ростова-на-Дону при совершенствовании мероприятий по охране окружающей среды, понимается результативность характеризующаяся получением взаимно - организационной системы землепользования, налоговой и инвестиционной политики управления территории региона и достижение наибольших объемов производства.

Важным экономическим ресурсом муниципального хозяйства является территория города и расположенные на ней природные ресурсы. Их сохранение, рациональное использование и воспроизводство являются прямой задачей органов местного самоуправления. В то же время территория города является объектом собственности (частной, муниципальной или федеральной), в отношении которой муниципалитеты имеют право на получение платы (налога или арендной платы) за пользование территорией и природными ресурсами.

Одной из приоритетных задач политики и стратегии развития городов является уменьшение негативного влияния на окружающую среду и обеспечение перехода к эффективно – устойчивому развитию, при котором сбалансировано решаются проблемы эколого-экономического развития и сохранения благоприятной окружающей природной среды.

Основными составляющими этой стратегии являются:

- повышение эффективности использования земли, путем всестороннего анализа ценности территории;
- экологическое совершенствование действующих инженерных коммуникаций и вновь возводимых сооружений;
- экологическое совершенствование природоохранного законодательства;
- активное вовлечение в энергетическую систему возобновляемых источников энергии;
- утилизация, переработка и рециркуляция отходов в качестве вторичного сырья;
- развитие комплексного подхода к решению проблем развития поселений [11];
- создание системы рекультивации земель, нарушенных в процессе строительства и освоения новых территорий;
- перевод городского транспорта на экологические виды топлива;
- формирование единого информационного комплекса для анализа воздействия на окружающую природную среду и его влияния на здоровье населения;
- создание комплексной системы механизмов, которая бы регулировала взаимоотношения хозяйствующих субъектов и муниципалитетов.

Таким образом, территория города может рассматриваться как специфическая налогооблагаемая среда, основным элементом которой выступает городская недвижимость: к которой относится земельный участок с находящимися зданиями и сооружениями.

Основным атрибутом объекта недвижимости в зарубежном [5] и российском законодательстве признается земельный участок.

В соответствии с [10] учет земельных участков как объектов капитального строительства подразумевает проведение мероприятий по описанию и индивидуализации объекта недвижимого имущества (земельного участка, здания, сооружения, жилого или нежилого помещения), в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества. Такие меры проводятся с целью изучения состояния планируемых земель к освоению, а также получения информации об их количественном и качественном состоянии для уточнения или установления местоположения объектов городского развития, их границ [4], выявления неиспользуемых или же нерационально используемых земельных участков.

Земельный участок как объект земельных отношений определяется как часть поверхности земли (в том числе поверхностный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке.

Эффективное использование территорий способно принести городу значительные доходы, так как в рыночной экономике землепользование является платным. Извлечение прибыли из факта владения и распоряжения земельными ресурсами ограничивается необходимостью соблюдения санитарно-гигиенических, противопожарных и градостроительных нормативов [5].

Главным достоинством налогообложения недвижимости является определенность объекта налогообложения, здание или сооружение практически невозможно скрыть от учета в налоговых органах.

Таким образом, существенно повышаются доходы местного бюджета и снижаются операционные издержки на взимание налога. Реальные налоги на местном уровне также соответствуют большинству других основных принципов налогообложения. При этом экономическая эффективность от организации использования земли может отражаться на разных уровнях. Первичный эффект заключается в увеличении налогооблагаемой базы на земельные участки и повышение расходов городского бюджета на окружающую природную среду и улучшении ее состояния. В первую очередь это проявляется в снижении объема концентрации вредных веществ в почве и в воде.

Для успешного функционирования любой городской территории необходимо хорошо знать все основные свойства и качества каждого конкретного земельного участка с целью разумного его использования, без нарушения природно-экологического равновесия. Это особенно актуально сейчас, когда разработан Генеральный план города и правила землепользования и застройки, а также начато внедрение нормативно – ресурсного метода планирования территории. Рациональное землепользование может осуществляться только системно, с учетом комплекса факторов.

Основными факторами и препятствиями экономически действенного механизма землепользования являются:

- отсутствие действенных стимулов к экономному использованию природных ресурсов и снижению негативного воздействия на окружающую среду;
- отсутствие рационального использования природных ресурсов и применения ресурсо- и энерго-сберегающих технологий;
- явная недостаточность платежей за использование земель необходимых для финансирования природоохранной деятельности и воспроизводства возобновляемых природных ресурсов;
- размер платежей за использование землями города, как правило, не позволяет развивать экологические мероприятия по охране окружающей среды [6];
- полное отсутствие платежей за использование земель в водоохраных зонах, характеризующееся невозможностью оформить пользование данными земельными участками [3].

Согласно [2] водоохранная зона представляет собой территорию, примыкающую к акваториям рек, озер, водохранилищ и других поверхностных водных объектов, на которой устанавливается специальный режим хозяйственной или иных видов деятельности.

Для разработки стратегической эколого-экономической политики муниципалитетов и принятия адекватных решений по поводу использования земельных ресурсов города находящихся в охранных зонах необходима научная разработка существующих проблем в области налогового и земельного законодательства, совершенствование методов определения и прогнозирования воздействия конкретных экологических мероприятий и сценарии развития экономики.

В настоящее время порядок исчисления и уплаты земельного налога устанавливается Налоговым кодексом РФ. Налогооблагаемой базой является площадь земельного участка. Облагаемая площадь выражается в гектарах (для сельскохозяйственных угодий) и квадратных метрах (остальные земли). В облагаемую налогом площадь включаются земельные участки, занятые строениями и сооружениями, участки, необходимые для их содержания, а также технические и другие зоны.

Налогоплательщики земельного налога и плательщики арендной платы за земли г. Ростова-на-Дону перечисляют указанные платежи на счета Федерального казначейства с последующим перераспределением доходов от их поступлений между уровнями бюджетной системы РФ по следующим нормативам:

- 50% в бюджет Ростовской области;
- 50% в бюджет г. Ростова-на-Дону.

Экологические платежи поступают и распределяются в основном на общие нужды. Деградация же окружающей среды может быть под контролем, путем повышения налогов и сборов на все территории за рестриктивное использование земельных ресурсов по зонам [9].

Налоговые ставки определяются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. При этом они не должны превышать 0,3% от кадастровой стоимости земли для:

- земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемых для сельскохозяйственного производства;
- земельных участков, занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса за исключением доли в праве на земельный участок, принадлежащей на объект, не относящийся к жилищному фонду и к объектам инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса) или предоставленных для жилищного строительства;
- земельных участков, предоставленных для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства [7].

При проведении землеустроительных и других видов кадастровой деятельности в современных условиях оказалось, что части земельных участков попадающие в отводы водоохраных земель невозможно оформить в собственности [4], следовательно данные части земельных участков не - возможно учесть в городском планировании и налогообложении.

Политика не полного обложения данных частей и целых земельных участков земельным налогом приводит к существенным потерям денежных масс бюджетом.

Как показывает анализ земельного законодательства такие земельные участки можно использовать на правах аренды у муниципалитета. Однако, практика землепользования в г. Ростове-на-Дону показывает о многочисленных примерах, когда в решениях относительно установления использования земель в условиях ограниченного использования преобладает система отказа арендных прав на данную территорию из невозможности законно получить участок в аренду [1].

При этом затрудняется определение границ объектов права собственности для правоприменителей и титульных владельцев земельных участков, сопряженных с водными объектами.

Особый смысл в условиях рыночной экономики приобретает проблема формирования экологического ущерба в рамках определенной территории города. Данный ущерб можно рассчитать при помощи удельного территориального ущерба, широко используемого в мировой практике [8]. Сущность этого показателя сводится к экономической оценке ущерба, сформировавшегося на данной территории. Обычно при его определении исходят из совокупного ущерба, нанесенного единице площади.

Данный подход и его методологические инструменты всегда анализируются и рассматриваются как эколого-экономические компоненты, эффективно воздействующие на содержательную сущность эко-

логического управления земельными ресурсами города.

Для рационального землепользования в процессе планировки новых территорий необходимо рассматривать размеры предоставляемых земельных участков и механизм экономического регулирования земельных отношений. В таких условиях его содержание приобретает особое значение.

Экономический механизм регулирования земельных отношений должен отвечать следующим требованиям: разграничение объективных и субъективных факторов землепользования, использование земельной ренты, взаимодействие рентных регуляторов с другими экономическими рычагами (ценами, ссудным процентом, подоходным налогом и т. д.); стимулирование рационального размещения. Основным рычагом экономического регулирования земельных отношений является платность землепользования, которая призвана обеспечить определение объективных стоимостных показателей и размеров определяемых земельных участков на территории городского поселения, создающих равные условия для землевладельцев и землепользователей всех форм собственности и хозяйствования в повышении заинтересованности организации рационального и эффективного использования земель.

Экономическим эффектом создания системы предоставления и распределения земельных участков является взаимная организация системы землепользования городским пространством, создание оптимальных пропорций в структуре земельного фонда города, его территориальном размещении, улучшении экологической, налоговой, инвестиционной земельной политике.

Также необходим переход на более совершенные социально - эколого - экономические отношения путем реализации права каждого юридического или физического лица на получение возможности использования земель в охранных зонах в уже сложившихся территориях на правах собственности, но с учетом ограничения хозяйственной и строительной деятельности в целях охраны окружающей среды и установление специального налога на земли, находящиеся в ограниченном использовании. Однако при планировке различных неосвоенных территорий и в условиях массового освоения новых функциональных территорий, данные отношения следует учитывать и препятствовать повсеместному обустройству и застройке охранных зон.

В этой связи необходимо законодательным и исполнительным органам государственной власти усовершенствовать материальные механизмы природопользования с целью расширения перечня видов ресурсов, используемых на платной основе, дифференциации налогов и платежей в зависимости от рентных особенностей объекта на городской территории. Требуется создать эффективную систему льгот при вовлечении в освоение новых загрязненных территорий хозяйствующих субъектов, обеспечивающих комплексное использование земельных ресурсов города в соответствии с их целевым назначением. Должны быть разработаны эффективные экономические механизмы воздействия при нарушении экологического законодательства и степенью негативного воздействия, субъектам хозяйственной деятельности и населению, нанеенного в процессе нерационального и неэффективного использования городских земель.

Только комплексное и всестороннее преобразование градостроительства и землепользования в рыночные формы хозяйствования позволит сбалансировать доходы и расходы муниципальных бюджетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андросов И.В. Проблема малых территорий больших городов // Земельный вестник России. 2005. №3-4. С. 32-33.
2. Водный кодекс РФ №74-ФЗ от 03.06.2006 г.
3. Волков С.Н., Варламов А.А., Лойко П.Ф. Новые земельные отношения в Российской Федерации // Земельный вестник России. 2005. № 1-2. С. 2-8.
4. Зубкова Е.Г. Платность водопользования в экономическом стимулировании природоохранной деятельности // Экология Экономика Информатика «Математическое моделирование в проблемах рационального природопользования» Тезисы докладов Ростов-на-Дону 2000 г. С. 85-87.
5. Микель П. Новая градостроительная политика Франции // Управление развитием территории. 2007. № 2.
4. Правила кадастрового деления и присвоения кадастровых номеров документы земельного кадастра. М.: «Издательство ПРИОР», 2001.
5. Симионов Ю.Ф., Титомиров Н.Н. Экономика градостроительства: Учебное пособие для вузов/ под ред. М.: ИКЦ «МарТ», Ростов-н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003. 384 с.
6. Федеральный закон № 221-ФЗ от 24.07.2007 г. «О государственном кадастре недвижимости».
7. Филамофитская Н.П. Налогообложение земель на основе кадастровой стоимости // Кадастровый вестник. 2006. № 1. С. 41-44.
8. Чапек В.Н. Экономика природопользования. Серия «Высшее образование». Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 2003. С. 44.
9. Щитинский В.А. Градостроительный кодекс РФ даже не обозначает суть стратегического планирования // Управление развитием территории. 2007. № 1.
10. Экономика природопользования: учеб./под ред. Папенова К.В. М.: ТЕИС, ТК Велби, 2006. 928с. С.92
11. Development and the Environment. World Development Report. 2005 P.76

ОЦЕНКА ТЕХНОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АТМОСФЕРУ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ

БЕССОНОВА Т.Н., ГРОШЕВ А.Р.

*Бессонова Т.Н., Югорский государственный университет,
ст. преподаватель e-mail: T_Bessonova@ugrasu.ru
Грошев А.Р., Югорский государственный университет, доктор экономических наук,
профессор, e-mail: arg_ugra@list.ru.*

Основным источником загрязнения воздушного бассейна Ханты-Мансийского автономного округа – Югры является сжигание попутного нефтяного газа в факелах при добыче нефти. С целью оценки воздействия загрязнения атмосферы на здоровье населения рассчитан показатель выбросов поллютантов на одного человека.

Ключевые слова: динамика промышленного производства; загрязняющие атмосферу вещества; выбросы; экологически устойчивая стратегия развития

Коды классификатора JEL: Q 57, R 58

Начиная с 60-х годов 20-го века во многих странах неоднократно предпринимались попытки определения хотя бы масштабов поддающихся учету потерь, вызванных ухудшением качества окружающей среды вследствие усиливающегося загрязнения. Ежегодный ущерб только от загрязнения воздуха во Франции в 80-х годах 20-го века составлял около 1% ВВП, в Нидерландах – 2%. В США расходы на лечение заболеваний, вызванных загрязнением атмосферы, в 70-е годы достигли суммы в 10 млрд. долл. [2, с. 84]. В настоящее время, вследствие развития производства, проблема состояния атмосферного воздуха стала актуальной и в России, особенно на территориях интенсивного природопользования.

Эффективным методом оценки воздействия производства на окружающую среду является непосредственный учет источников воздействия и поступления вредных веществ в рамках территории региона. Суммарное воздействие предприятий разных отраслей промышленности формирует состояние окружающей природной среды.

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра отличается высокой концентрацией промышленности и низкой плотностью населения 2,8 чел. / км². Уровень урбанизации ХМАО – Югры равен 91%. По объему промышленного производства ХМАО – Югра занимает устойчивое первое место среди субъектов Федерации, его доля за 1995–2006 гг. выросла с 5,2 до 10,2% всего промышленного производства в стране. Это моноотраслевой регион, где добывается 57% российской нефти, поэтому в отраслевой структуре экономики доминирует топливная промышленность (90%); почти 5% приходится на электроэнергетику.

Спад промышленного производства в первой половине 90-х гг. был в округе менее сильным, чем в стране в целом, а последующий рост в 2000-х гг. – более динамичным, поэтому объем производства в сопоставимых ценах в 2006 году восстановился до уровня 1990г., хотя в среднем по стране он все еще существенно ниже – 77% объема 1990 г. В 2000-е гг. монопрофильность стала способствовать ускоренному росту промышленного производства в ХМАО – Югре, так как высокие цены на нефть стимулируют рост нефтедобычи. Однако по сравнению с другими нефтегазодобывающими регионами динамика промышленного производства в округе не самая высокая: впереди него Татарстан и Томская область. [1, с. 224]

Рост промышленного производства на территории округа повлек за собой значительное увеличение воздействия на окружающую среду. За последние годы выбросы в атмосферу от стационарных источников имели тенденцию к неуклонному росту, что связано с увеличением добычи углеводородного сырья, проведением контрольных мероприятий, более полной достоверной отчетностью предприятий. Доминирующая роль в загрязнении атмосферного воздуха принадлежит предприятиям нефтегазодобывающей отрасли. Затем, в порядке убывания «вклада», следуют транспорт и связь, строительство, электроэнергетика. Основными источниками загрязнения атмосферного воздуха являются: факельные хозяйства предприятий нефтедобычи, дымовые котельных и технологических печей, резервуары ГСМ, аварии на нефтепромыслах и магистральных нефтепроводах.

С 2002 по 2006 гг. валовой выброс загрязняющих веществ от стационарных источников в целом по округу вырос на 19% с 2553,8 тыс. т до 1036,4 тыс. т (табл. 1). Основную массу валового выброса составляют выбросы загрязняющих веществ от стационарных источников предприятий нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности (83%). Из общего количества загрязняющих веществ, выбрасываемых в атмосферу, на долю твердых веществ приходится 5%, на долю газообразных и жидких – 95%. Наиболее распространенные загрязняющие атмосферу региона вещества – оксид углерода (48%), летучие органические соединения (28%), углеводороды (15%).

Таблица 1.

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух по ХМАО – Югре

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006
Количество источников выбросов загрязняющих веществ, единиц	81689	79787	83246	44682	45885
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, тыс. тонн	2553,8	2435,2	2961,7	3032,6	3036,4
в том числе:					
твердые вещества	172,4	154,3	197,1	181,7	164,8
газообразные и жидкие вещества	2381,4	2280,9	2764,5	2850,9	2871,6
из них:					
диоксид серы	6,3	5,1	4,7	4,4	4,6
оксид углерода	1462,1	1344,9	1711,5	1561,3	1444,4
оксиды азота	74,2	81,8	90,4	102	108,8
углеводороды (без летучих органических соединений)	469,3	355,6	430,8	412,1	458,3
летучие органические соединения	369	492,9	526,4	769,3	848,3
из них без очистки:					
тонн	2552804	2434314	2960489	3031368	3035253
в % к выброшенным	99,96	99,96	99,96	99,96	99,96

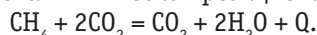
Примечание: составлено по [6].

В общем суммарном выбросе загрязняющих веществ от стационарных источников округ занимает первое место в России. Его доля в 2006 году составила 14,7%. Показатели улавливания и обезвреживания вредных веществ, отходящих от стационарных источников в ХМАО – Югре – самые низкие в России. В первую очередь это связано с неудовлетворительной утилизацией попутного нефтяного газа. Ежегодно на всех месторождениях Югры сгорает порядка 6 миллиардов кубометров попутного нефтяного газа.

Состав сжигаемого попутного нефтяного газа: метан (CH_4), этан (C_2H_6), пропан (C_3H_8), бутан (C_4H_{10}), пентан (C_5H_{12}), гексан (C_6H_{14}), гептан (C_7H_{16}), азот (N_2), диоксид углерода (CO_2), сероводород (H_2S) (и/или меркаптаны).

Сжигание попутного нефтяного газа влияет на атмосферный воздух термически и химически.

Упрощенный процесс горения метана (до 98 % наличия в попутном нефтяном газе) без учета целого ряда предельных углеводородов описывается химической реакцией:



Получение тепла сопровождается выделением одной молекулы углекислого газа и двух молекул воды, или, исходя из молекулярных весов, участвующих в реакции веществ, т.е. сгорание 1 кг газа сопровождается выделением тепла, 2,75 кг углекислого газа и 2,25 кг воды.

Химический и агрегатный состав атмосферных загрязнений включает в себя помимо газообразных продуктов испарения и сжигания углеводородов, аэрозольные несгоревшие частицы. Наибольшую опасность в экологическом плане представляют окислы азота и серы, моноокись углерода, а также продукты неполного сгорания углеводородов, которые взаимодействуют с атмосферной влагой, трансформируются под влиянием солнечной радиации и выпадают на поверхность суши, формируя поля локальных и региональных загрязнений.

Соотношение объемов добытого и сожженного на факелах попутного нефтяного газа приведено в табл. 2. Начиная с 2002 г. наблюдается положительная динамика увеличения коэффициента утилизации попутного нефтяного газа с 77,2% до 82,4% (2006г.).

Таблица 2.

Динамика добычи и сжигания попутного нефтяного газа

Показатели	2002	2003	2004	2006
Объем добытого газа, млрд м3	26,9	29,6	32,5	29,1
Объем сожженного на факелах, млн м3	6134	5850	6436	6200
Коэффициент утилизации газа, %	77,2	80,2	80,2	82,4

Примечание: составлено по [4, с. 7]

В соответствии с принятой в округе программой мероприятий повышения утилизации ПНГ нефтяные компании с 2004 года направили 24,4 млрд. руб. на строительство и реконструкцию объектов инфраструктуры сбора, транспорта и утилизации нефтяного газа. Программа рассчитана до 2010 года. По завершении ее выполнения относительный объем сжигания газа в факелах по всем компаниям не будет превышать 5%. По оценкам специалистов Государственного предприятия Ханты–Мансийского автономного округа – Югры «Научно-аналитический центр рационального недропользования им. В.И.Шпильмана» в целом по округу программа мероприятий в 2004–2006 гг. выполнена на 80–90%, однако, по отдельным пунктам многие компании решение откладывали, принятые ранее решения пересматривали, сроки ввода объектов сдвигались [5, с. 104]. Обязательства часто нарушаются в связи с большими затратами на технологическое оборудование, а максимальный уровень утилизации попутного нефтяного газа, который можно достичь при существующих технологиях в среднем по округу не превышает 95,5 %.

На газопроводах ХМАО – Югры в 2006 г. зарегистрировано 33 аварии, в результате которых фактический объем загрязняющих веществ выброшенных в атмосферный воздух в результате сгорания газа составил 31,9 млн. м³ [4, с. 129].

Экономическая оценка вредного воздействия от выбросов вредных веществ в атмосферу в Ханты-Мансийском автономном округе приведена в [3, с. 220] и составляет 64,6 миллиарда рублей в год. Кроме того, интенсивная антропогенная нагрузка на окружающую природную среду, загрязнение воздушного бассейна среды обитания отрицательно влияет на здоровье населения. Наибольшее значение имеют пылевые загрязнения, выбрасываемые в воздух энергетическими системами и нефтедобывающими предприятиями при сжигании попутного газа. Наиболее опасными соединениями являются окись углерода, сернистый газ, летучая зола, сажа.

В настоящее время на территории ХМАО – Югры осуществляется социально-гигиенический мониторинг по изучению причинно-следственных связей между загрязнением атмосферного воздуха и здоровьем населения. По данным Федерального государственного учреждения здравоохранения «Центр гигиены и эпидемиологии в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» в 2007 г. в 5,3% исследованных пробах воздуха установлено превышение ПДК. Однако по отдельным ингредиентам количество таких проб значительно выше – пыль – 24,8%, по формальдегиду и фенолу достигает 7,0%. Наибольшие загрязнения атмосферного воздуха отмечаются в местах размещения промышленных нефтеперерабатывающих предприятий – 37,2% от исследованных проб воздуха.

Анализ данных Департамента здравоохранения ХМАО – Югры показал, что в период с 2002 г. по 2007 г. первичная заболеваемость взрослого населения практически не изменилась, заболеваемость подростков увеличилась на 6%, заболеваемость детей увеличилась почти на 11% (рис. 1).

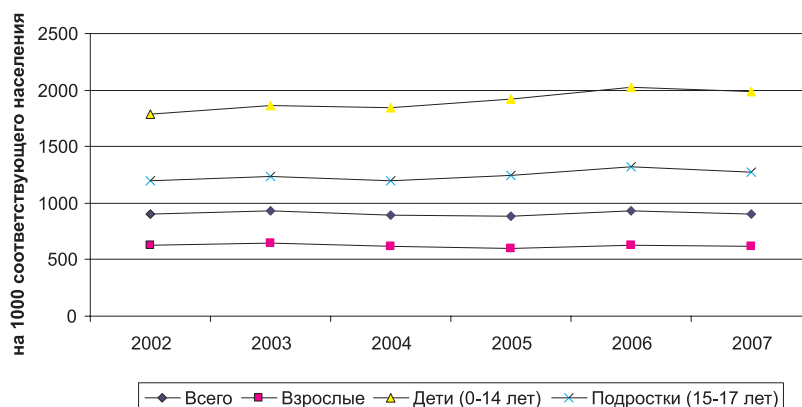


Рис. 1. Первичная заболеваемость по всем классам заболеваний

Наибольшую опасность здоровью человека представляют вещества, содержащиеся в концентрациях, превышающих ПДК. Высокие концентрации формальдегида и фенола вызывают в первую очередь воспаление слизистых оболочек глаз, глотки и верхних дыхательных путей, увеличивают заболеваемость населения злокачественными образованиями и оказывают влияние на репродуктивную функцию (такую, как дефекты при рождении и выкидыши). Данные болезни в округе имеют тенденцию к снижению, но значительно превышают аналогичные показатели в среднем по России (табл.3).

Таблица 3.

Заболеваемость населения по некоторым классам болезней в 2005–2006 гг. (зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, на 1000 человек населения)

	Некоторые инфекционные и паразитарные болезни	Новообразования	Болезни глаза и его придаточного аппарата	Болезни органов дыхания	Болезни органов пищеварения
2005 год					
Российская Федерация	37,4	9,6	33,7	295,3	35,5
ХМАО - Югра	52,1	11,9	43,8	343,8	48,5
2006 год					
Российская Федерация	37,4	9,9	35,8	297,1	35,3
ХМАО - Югра	62,4	11,3	45,1	366,9	47,2

Примечания: по данным Росстата.

С целью оценки воздействия загрязнения атмосферы на здоровье населения рассчитан показатель выбросов поллютантов на одного человека (табл. 4). Как показывают расчеты выбросов, средний их уровень в 2006 г составил 2054 кг, что превышает среднероссийский показатель в 14 раз.

Таблица 4.

Динамика объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух на одного человека в период с 2002 г по 2006 г (кг/человека)

Наименование основных поллютантов	Годы				
	2002	2003	2004	2005	2006
Твердые вещества	121	108	135	124	111
Диоксид серы	4	4	3	3	3
Оксид углерода	1027	939	1175	1063	977
Оксиды азота	52	57	62	69	74
Углеводороды (без ЛОС)	330	248	296	281	310
Летучие органические соединения (ЛОС)	259	344	361	524	574
Нагрузка загрязняющих веществ на атмосферный воздух (от стационарных и передвижных источников загрязнения) на одного жителя округа	1794	1700	2033	2064	2054

Примечание: рассчитано по [6].

Итоговая нагрузка загрязняющих веществ на атмосферный воздух в период с 2002 по 2006 гг. на одного человека увеличилась на 14%. Если в предыдущем, 2005 году, суммарный объем выбросов углеводородов и летучих органических соединений составлял 805 кг/человека, то в 2006 году объем возрос до 884 кг/человека. Выбросы оксидов азота в 2006 году составили 74 кг/человека, что больше на 7%, чем в предыдущем. Удельная нагрузка по твердым веществам и оксидам углерода по сравнению с 2005 годом уменьшилась (10% и 8% соответственно).

Таким образом, следует констатировать, что предшествующий период промышленно-транспортного освоения региона, развитие систем жизнеобеспечения городов и поселков характеризовался экстенсивным природопользованием, увеличением техногенной нагрузки на окружающую природную среду и вследствие этого возрастанием влияния экологических последствий на качество жизни населения.

Нельзя не отметить, что в настоящее время вопросам охраны окружающей природной среды и формированию системы рационального, экологически безопасного природопользования в ХМАО – Югре уделяется большое внимание. Кроме введения новых технологий бурения, добычи и транспортировки нефти, снижающих экологический риск, система мер по обеспечению рационального природопользования включает в себя мероприятия по контролю за состоянием окружающей природной среды. К таким мероприятиям относится создание системы экологического мониторинга природных сред на региональном уровне и на уровне природопользователей. Она создается с целью наблюдения, оценки и прогноза изменений состояния окружающей среды под воздействием природных и антропогенных факторов. Территориальная система экологического мониторинга включает гидрохимический мониторинг, мониторинг донных отложений, почв, атмосферного воздуха.

В рамках данной системы планируется продолжить изучение территории округа, используя комплекс полевых и дистанционных методов зондирования с использованием новейших космических снимков. Это позволит научно обосновано подойти к выработке стандартов, индикаторов экологически устойчивой стратегии развития территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бессонова Т.Н. Эколого-экономическая оценка воздействия нефтегазового нефтегазового комплекса на территорию Ханты-Мансийского автономного округа // Экономика региона. 2008. № 3. С. 221–226.
2. Прошев А.Р. Особенности и проблемы сбалансированного эколого-экономического развития региона в экономике переходного периода // Ханты-Мансийск: РИЦ ЮГУ, 2005, – 140 с.
3. Прошев А.Р., Никитин Р.Г. Экономическая оценка экологических факторов утилизации и переработки нефтяного попутного газа // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов: Издательство Южного федерального университета. 2008, Т. 6. № 1. ч. 3, С. 218–221.
4. Итоги социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. 2006 год./ Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. 2007. – 189 с.
5. Недропользование в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2006 году/ Государственное предприятие Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Научно-аналитический центр рационального недропользования им. В.И.Шпильмана». Отчет– 2006. Тюмень – Ханты-Мансийск, 2007. 169 с.
6. Охрана окружающей среды в Тюменской области (2002–2006): Стат. сборник/ Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Т., 2007. 276 с.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФИНАНСОВЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЮГЕ РОССИИ

АКИНИН П.В., АКИНИНА В.П.

*Акинин П.В., Ставропольский государственный университет, доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Финансы и кредит», декан экономического факультета, e-mail: akinin_pv@mail.ru;
Акинина В.П., Ставропольский государственный университет, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы и кредит», e-mail: akinina_vp@mail.ru.*

В статье представлен анализ современных инвестиционных финансовых процессов в Южном Федеральном округе (инвестиционный климат, банковская и страховая деятельность, фондовый рынок).

Ключевые слова: инвестиции; финансовая экономика; банки; страховые компании; фондовый рынок; биржи

Коды классификатора JEL: R 42, R 51

Развитие страны и ее регионов в немалой степени зависит от активизации финансовых процессов, разумеется с оглядкой на ситуацию, обусловленную современным глобальным экономическим кризисом. Это в первую очередь относится к южному макрорегиону, являющемуся одним из проблемных в силу своего геополитического положения.

В сентябре 2008 года в городе Сочи прошел VII международный инвестиционный форум. Он стал в последнее время главным инвестиционным форумом страны, саммитом для предпринимателей, площадкой, на которой делают бизнес. Сюда следует добавить, что он выступает также активизатором мыслительного процесса не только для практиков, финансовых аналитиков, но и для ученых-экономистов.

Итоги форума впечатляют. Свои инвестиционные предложения российскому и иностранному бизнесу представили 58 регионов России. В рамках форума подписано 112 соглашений на 504 млрд. рублей (13,8 млрд. евро). Из них 64 соглашения на 305 млрд. рублей (8,4 млрд. евро) подписали 11 российских регионов, в т.ч. южных. Губернатор Краснодарского края подписал 35 соглашений на 165 млрд. рублей (4,4 млрд. евро) [7].

Серьезные результаты получены в других субъектах Южного Федерального округа. Например, с приходом нового губернатора на Ставрополье также активизировалась инвестиционная деятельность. Последний сочинский форум является подтверждением этого вывода. Если до него были только лозунги и громкие заявления, то Сочи-2008 принес для края обнадеживающие результаты.

В частности, в рамках форума состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве между Правительством края и группой компаний «М-индустрия». Соглашение нацеливает стороны на создание курортно-рекреационных объектов вблизи города Железноводска. Проект предусматривает объем инвестиций свыше 12 млрд. рублей. Подписано также двустороннее инвестиционное соглашение о строительстве завода по производству стекла на базе Спасского и Благодарненского месторождения кварцевых песков (инвестор – ООО «ИнтерЮгРос» и ООО «Управляющая компания» КЭР-Холдинг», стоимость проекта – 180 млн. евро) [5].

Представленные данные убеждают в том, что на Юге России меняется в лучшую сторону инвестиционный климат и что стратегическая задача, выведения ЮФО из дотационных в лидеры экономического роста, постепенно обретает черты практической реальности. Об этом также свидетельствуют следующие аргументы. Основные экономические показатели округа динамично растут, зачастую опережая среднероссийские. В первую очередь это касается промышленного производства, сектора розничной торговли и платных услуг населению – то есть именно тех секторов, которые представляют наибольший интерес для инвесторов [1, 4].

По итогам первого квартала 2008 года Южный Федеральный округ оказался на втором месте (108,8 %) после Центрального (111 %). Одним из важнейших критериев инвестиционной привлекательности является уровень жизни населения. В ЮФО денежные доходы на душу населения возросли на 36,8 % и достигли порядка 9 тыс. рублей. Да, это пока существенно ниже чем в целом по стране (чуть больше 13 тыс. рублей), но темпы роста значительно опережают среднероссийские. То же самое относится и к заработной плате. Этот показатель в Южном макрорегионе увеличился почти на 30 % против 28 % по России.

На Юге России в последнее время развиваются энергетические отрасли, агропромышленный комплекс, туристско-рекреационные зоны. Выбор Сочи в качестве столицы зимней олимпиады 2014 года сделал Южный округ еще более значимой инвестиционной площадкой. В свою очередь, это повлияло на разработку амбициозных проектов по созданию новых производств, транспортных узлов, торговых сетей. Бурно развивается жилищное строительство и потребительский рынок. В частности, в первом квартале 2008 года оборот розничной торговли составил 346,9 млрд. рублей, увеличившись на 21,6 % (по России на 16,7 %).

Представленные выше позитивы в изменении инвестиционного климата Южного макрорегиона во многом обусловлены развитием его финансовой экономики (банков, страховых компаний, фондового рынка и т.п.).

По мнению аналитиков, Юг России – один из наиболее привлекательных регионов для банковского бизнеса. В свете возможной олимпиады 2014 года в округ направляются большие финансовые потоки. С увеличением денежной массы следует предполагать активизацию банковского сектора. В ожидании этого на южный рынок все активнее заходят не только российские, но и иностранные банки.

В 2006 году свои филиалы в ЮФО открыл австрийский Райфайзенбанк и французский Сосвете Женераль Восток. «Иностранцы» присматриваются к местным структурам с целью их приобретения.

Крупнейшие российские банки активно строят свои филиальные сети, открывают дополнительные офисы. Так, если в 2002 году в Краснодарском крае были зарегистрированы 78 филиалов «чужих» банков, то к началу 2007 года их число увеличилось до 84. В Волгоградской области на указанный период действовал 51 филиал, пять лет назад их было 42. В Ростовской области было 60, а стало 70 [3].

Стало вполне очевидным, что представленные тенденции в свою очередь усиливают конкуренцию, способствуют сокращению мелких банков; активизируют процессы присоединений и слияний, совершенствования работы (в первую очередь за счет внедрения финансовых инноваций), увеличения уставного капитала при помощи дополнительных эмиссий или IPO.

Не менее важным направлением развития финансовой сферы является страхование. По сводным показателям страховых премий (взносов) – добровольное плюс обязательное (кроме обязательного медицинского страхования) по итогам первого квартала 2008 года ЮФО находился на предпоследнем месте – позади только Дальневосточный округ. При этом на его долю приходится чуть более 5 % взносов. Характерной чертой страхового бизнеса на Юге страны является развитие преимущественно филиальной сети. На 01.01.2007 г. здесь насчитывалось 546 страховых организаций, из них 510 филиалов (преимущественно столичных компаний). Структура страхового портфеля ЮФО по видам добровольного и обязательного страхования свидетельствуют о преобладании обязательного медицинского страхования (порядка 54 %). На долю имущественного страхования и страхования финансовых рисков приходится 21 %, доля ОСАГО составляет 14 %, доля личного страхования (кроме страхования жизни) – 9 %. Доли страхования жизни и страхования ответственности незначительны. Следует отметить, что в республиках Северного Кавказа рынок добровольного страхования, за исключением имущественного, практически отсутствует.

Индикатором развития рыночных отношений в целом и финансовой экономики в частности является фондовый рынок и биржевая деятельность. Этот сегмент финансового рынка характеризуют следующие показатели. По итогам первого квартала 2008 года на территории субъектов Российской Федерации, отнесенных к юрисдикции РФ ФСФР России в ЮФО, работало 50 организаций, имеющих лицензии профессиональных участников рынка ценных бумаг на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, а также работу по управлению ценными бумагами. Кроме того, на территории округа работают филиалы, представительства и коммерческие представители практически всех крупнейших инвестиционных компаний страны: ЗАО ИК «Тройка Диалог», ООО «Атон», ИФК «Солид», ООО «Алор+», ЗАО ИК «Финам» и др.

Свою деятельность осуществляют 3 специализированных регистратора, а также филиалы регистраторов, зарегистрированных в качестве юридических лиц на территориях других округов, в их числе: ЗАО «Московский фондовый центр», ОАО «Регистратор «НИКойл», ЗАО «Объединенная регистрационная компания», ЗАО «Профессиональный регистрационный центр», ЗАО «СР-ДРАГА» и др.

Кроме того, на территории ЮФО работают компании, управляющие инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами (12 компаний), специализированные депозитарии, жилищные накопительные кооперативы – 5 товарных бирж – 6 и биржевых посредников – 6.

К торгам на ММВБ и РТС допущены финансовые инструменты (обыкновенные именные акции, привилегированные именные акции, облигации) многих эмитентов округа: в основном это предприятия энергетики, телекоммуникаций, машиностроения. Отдельно следует остановиться на опыте Кубани, где функционирует Департамент по финансовому и фондовому рынку региона.

Разработана, утверждена и реализуется их стратегия развития до 2020 года. Здесь работает зерновая биржа, представительство Московской фондовой биржи, презентована Лондонская фондовая биржа. В крае очень много делается для повышения инвестиционной культуры, прозрачности, открытости предприятий и финансовых институтов [6]. Пока же этот показатель оставляет желать лучшего в целом по России. В настоящее время, по данным рейтингового агентства Standard&Poor's информационная прозрачность российских банков составляет 40–55 %, против 81–89 % – зарубежных. И если уж финансовая система развитых стран рухнула при более высоком уровне прозрачности, то можно представить, какие вызовы и угрозы нависли над нашей державой.

Коль мы заговорили о прозрачности, то следует отметить, что биржевая деятельность, синтез товарных и фондовых рынков, в немалой степени призваны как раз в качестве инструментария противоборства с теневой экономикой [8].

Для Южных регионов характерной особенностью является очень высокий уровень этого сектора на зерновом рынке – порядка 40%. Открытие зерновой биржи в Краснодаре является серьезным конкретным шагом в деле реализации борьбы с теневой экономикой и коррупцией.

В частности в апреле 2008 г. национальная товарная биржа (НТБ) начала торги постановочными фьючерсами на пшеницу.

Участники торгов получают возможность заключать сделки с двумя типами биржевых фьючерсных контрактов на пшеницу: контракт с поставкой на условиях FOB/ франко-борт судна/ порт Новороссийск и контракт с поставкой на условиях EXW/франко-элеватор/ на элеваторах, расположенных в Южном федеральном округе.

Проект реализуется на основе технологической инфраструктуры ММВБ при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, администрации Краснодарского края и Российского зернового союза. Организация биржевой торговли фьючерсными зерновыми контрактами на НТБ призвана способствовать образованию нового международного центра биржевой торговли, формирующего цены на зерно в Черноморском регионе. Эта работа проводится в соответствии с заявленной Владимиром Путиным, будучи Президентом РФ, долгосрочной целью по созданию в России одного из крупнейших мировых финансовых центров с развитой системой биржевых торгов стратегическими товарами.

В последние годы Россия вошла в число стран – крупнейших экспортеров зерна и начинает играть одну из ведущих ролей на мировых рынках продовольствия. Использование биржевых механизмов для страхования ценовых рисков, в первую очередь производных инструментов – распространенная практика на международном зерновом рынке. Весь мировой организованный товарный рынок, прежде всего биржевой, функционирует на основе технологии срочного рынка.

Реализация проекта по организации биржевого рынка зерна в России позволит решить ряд важных задач, в частности – сформировать репрезентативные цены на зерно, в том числе получить ценовой индикатор на рынке зерна, который можно использовать при формировании параметров государственной ценовой политики на рынке сельхозпродукции; обеспечить участникам рынка возможность страхования рисков от неблагоприятных изменений цен на зерно, оптимизации финансового планирования хозяйственной деятельности, в том числе при кредитовании сельхозтоваропроизводителей банками; повысить конкурентоспособность отечественных сельхозтоваропроизводителей при внешнеэкономической деятельности; привлечь к биржевым торгам в России участников зернового рынка из Казахстана и Украины, создать дополнительные условия для формирования единой экспортной политики в рамках стран СНГ.

К числу преимуществ запускаемых контрактов можно также отнести схему проведения торгов, при которой организатором торгов выступает ЗАО «Национальная товарная биржа», техническим центром и клиринговой организацией – ЗАО ММВБ, расчетной организацией – ЗАО НКО «Расчетная палата ММВБ». Расчеты по контрактам проводятся исключительно в российских рублях. Такая схема в значительной степени повышает надежность исполнения обязательств при проведении торгов и осуществлении поставки.

Разработка всех параметров фьючерсных контрактов, запускаемых на НТБ, проводилась при активном участии Российского зернового союза и основных операторов зернового рынка. Данные контракты имеют хорошие перспективы стать базовыми ценовыми индикаторами и инструментами хеджирования для участников зернового рынка, так как они в значительной мере отражают сложившиеся товарные (в т.ч. экспортные) потоки российского зернового рынка.

Поставки пшеницы на условиях EXW осуществляются через 32 элеватора ЮФО, аккредитованных в секции.

В торгах на НТБ принимают участие члены секции стандартных контрактов на зерновые, зернобобовые, технические культуры и их клиенты. Потенциальные участники – сельскохозяйственные товаропроизводители, переработчики, экспортеры и импортеры зерна, зерновые трейдеры, банки и финансовые компании, государственные заказчики и агенты; организации, осуществляющие товарное кредитование (нефтяные компании, предприятия машиностроения); предприятия, осуществляющие хранение зерна (элеваторы, зернохранилища); непрофильные организации (лизинговые компании).

В настоящее время в состав членов секции входят 39 организаций, среди которых – крупные российские операторы зернового рынка (Агентство по регулированию продовольственного рынка, «Агромаркет-Трейд», «Аркада-Интер», «Агротэк»), крупные агрохолдинги (ОГО, «Алтайагропрод», «Юг Руси», «Стойленская нива», «Разгуляй»), представительства международных зерновых компаний, а также ряд крупных брокерских компаний и банков (Россельхозбанк, Крайинвестбанк, Ставропольпромстройбанк) [4].

Завершая эту статью, можно констатировать, что Юг России динамично развивается в векторе тенденций современной экономической мысли, доминантой которой являются финансовые процессы и трансформации (международная интеграция на финансовых рынках, интеграция товарных и фондовых рынков, создание новых финансовых инструментов и продуктов, развитие электронной коммерции, секьюритизация рынков, слияния и поглощения, интеграция бизнесов, развитие IPO и венчурного бизнеса).

В какой-то мере российские потери, в т.ч. и на Юге, от современного глобального экономического кризиса обещают быть несоизмеримо меньшими, чем за рубежом. Это происходит отчасти вследствие нашей меньшей интеграции в мировое хозяйство и развитости финансовой экономики. Однако мы видим, эти процессы активизируются. Но необходима их серьезнейшая корректировка с учетом уроков кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берменов А. Капитальный прилив// Российская газета. Экономика Юга России. 18 сентября 2008 г.
2. Бровнина М. Разрушение стереотипов// Российская газета. Экономика Юга России. 18 сентября 2008 г.
3. Кочетова Е. Банки на распутье// Южный репортер. 13 марта 2008 г.
4. Национальная товарная биржа начала с 9 апреля 2008 г. торги постановочными фьючерсами на пшеницу в России. <http://www.prime-tass.ru/news/show>.
5. Нас заценили инвесторы// Ставропольская правда. 24 сентября 2008 г.
6. Славянский И.А. Перспективы финансового и фондового рынков Кубани// Финансовый рынок № 1. 2008. с. 4–9.
7. Сочинский международный инвестиционный форум стал главным инвестиционным форумом страны, саммитом для предпринимателей, площадкой, на которой делают бизнес [www://http://www.forumkuban.ru/history.php.vid](http://www.forumkuban.ru/history.php.vid)
8. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. М.: ИНФРА – М, 2000. XII, 1028с.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОСТТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ УСЛУГ (ПО ХРАНЕНИЮ ЗЕРНА)

ИВАЩЕНКО Е.В.

ФГНУ «Северо-Кавказский Научный Центр Высшей Школы», аспирантка, e-mail: elenaxiv@mail.ru.

В статье исследуются особенности и тенденции развития интеграционных процессов на региональных рынках услуг по хранению зерна, их причины и следствия. На основе кластерного анализа произведена оценка влияния региональных факторов на формирование рыночной стоимости акций элеваторных комплексов.

Ключевые слова: элеваторный комплекс; интеграция; спрос; предложение; рыночная стоимость

Коды классификатора JEL: Q 16

Современное развитие региональных рынков услуг по хранению зерна инициирует формирование нарастающими темпами межрегиональных вертикально-интегрированных структур, включающих сельхозпроизводителей, элеваторные комплексы, переработчиков сельскохозяйственной продукции, организации, занимающиеся оптовой торговлей зернопродуктами, на основе создания замкнутого цикла «производство – хранение – переработка – реализация» в рамках ведения группового бизнеса. Вертикально-интегрированное структурирование приобретает особую актуальность, помогая уйти от проблемы создания новых мощностей при недозагрузке аналогичных и, тем самым, сократить затраты на производство за счет условно-постоянных расходов.

В посттрансформационном агропромышленном комплексе России резко возрос интерес, в том числе частных инвесторов, к инвестициям сначала в пищевую промышленность, а затем и в сельское хозяйство, вызвавший интенсификацию процессов интеграции и концентрации активов в зернопродуктовом подкомплексе в целом, и на рынке услуг по хранению зерна, в частности.

Можно выделить ряд причин, определивших динамику процесса интеграции на региональных рынках услуг по хранению зерна. Начало и середина 1990-х годов характеризовались относительно высокой инфляцией и высокой стоимостью заемного капитала. Поэтому многие элеваторы сливались с зерноперерабатывающими предприятиями с целью снижения стоимости их финансирования, для увеличения своих размеров и получения, таким образом, преимуществ экономии масштаба, связанной с большими объемами производимой продукции. Покупка с целью увеличения размеров была также мотивирована инфляционной средой. Предприятия пытались любой ценой снизить производственные издержки, чтобы выжить в экономической ситуации.

Процесс приобретения акций элеваторных комплексов – самый быстрый и дешевый инструмент вхождения в новые рынки. Этим обстоятельством объясняется повышенное внимание к АПК в середине 1990-х гг. отечественных банков, бизнес-групп, финансовых и торговых операторов.

Наконец, процесс интеграции в начале и середине 2000-х гг. можно рассматривать как средство свертывания отраслей с большим количеством участников рынка и повышения доходности бизнеса. Организации осознавали, что не все компании могут выжить в таких экономических условиях, а значит, им предстоит «поглотить» самим или быть поглощенными.

Главная особенность формирования интегрированных структур в зернопродуктовом подкомплексе с участием элеваторных предприятий состоит в том, что процесс интеграции начался «снизу» в результате реализации интересов посреднических фирм (трейдинговых компаний), работающих на зерновом рынке (наличие постоянных поставщиков зерна) и интересов сельхозтоваропроизводителей (поиски инвестора и постоянного покупателя зерна). Первоначальный капитал, заработанный посредниками на торговле зерном, был частично вложен ими в зерновое производство. Не меньшее внимание было уделено формированию сбытовых структур, необходимой инфраструктуры для формирования партий по качеству и отправке его потребителю, в том числе в другие регионы и другие страны. Поэтому в своем подчинении материнская компания старается иметь элеватор или несколько элеваторов на территории региона или даже за его пределами, наличие которого позволяет не только хранить зерно, но и заниматься его торговлей в течение всего года.

Интерес к проблеме формирования и развития интеграционных процессов в зернопродуктовом подкомплексе АПК и, в частности, активное участие элеваторных комплексов в данном процессе, стал нарастать в начале и середине 2000-х годов ввиду усиления воздействия множества внешних и внутренних факторов, среди которых особо выделяются:

- 1) незначительный объем государственного заказа и неполное использование производственных мощностей;
- 2) высокая степень морального и физического износа активной части основных производственных фондов (более 50%) и необходимость их ускоренной модернизации;

- 3) ожидаемое усиление конкуренции на российском и мировом рынках зерна в связи с предстоящим вступлением России в ВТО;
- 4) увеличение экспорта зерна.

По данным Управления контроля и надзора в химической промышленности и природопользовании ФАС России, к 2006 году в Российской Федерации имеется около 1147 элеваторов и хлебоприемных предприятий общей номинальной емкостью порядка 102 млн. тонн, из них около 28 млн. т приходится на элеваторы при предприятиях зерноперерабатывающей промышленности. [1]. Статус и организационные структуры в элеваторной промышленности – акционерные общества, ООО, кооперативы. В государственной собственности по Закону о приватизации находятся 56% предприятий – элеваторов и хлебных баз (51% акций закреплены в федеральной собственности). Элеваторная промышленность имеет разветвленную сеть предприятий, хлебоприемные предприятия построены практически во всех районах страны.

Использование элеваторных и складских емкостей в среднем за 1995–2004 гг. – 44,7%, примельничных элеваторов и элеваторов комбинатов хлебопродуктов – 53,2%. Современному технологическому уровню соответствуют 22% предприятий. Технологический уровень примельничных элеваторов и элеваторов комбинатов хлебопродуктов выше и соответствует 31,5% из общего количества предприятий и цехов, входящих в состав элеваторов, современному уровню соответствует около 43% от общего количества предприятий и цехов [2]. Таким образом, на сегодняшний день основу материально-технической базы системы хранения составляют элеваторные мощности, полученные от докризисного периода, что составляет примерно 95 млн. тонн, из которых 20–30% уже безвозвратно погибли [3].

Анализ движения контрольных пакетов акций в системе организаций хлебопродуктов в целом по Российской Федерации показал следующее. Примерно четвертая часть зерноперерабатывающих предприятий контролируется непосредственно их работниками, еще четверть находится под контролем государства. Контрольные пакеты акций оставшейся половины организаций принадлежат частным акционерам. Сельскохозяйственные предприятия владеют контрольными пакетами только 2,1% организаций [3].

На сегодняшний день российский рынок элеваторов – один из крупнейших в мире [4]. По оценке ИКАР на десять крупнейших компаний отрасли в 2006 г. приходится мощностей по хранению почти 12 млн. т – 24% от работающих отраслевых активов, которые составляют около 50 млн. т. (в 2004 г. доля крупнейших компаний составляла около 19%). Причем в последние три года резко активизировался процесс скупки элеваторов международными транснациональными компаниями с целью усиления своих позиций в экспорте зерна из России. В составе десяти крупнейших холдингов, владеющих мощностями по хранению, доля иностранных компаний составляет 23%. С обострением конкуренции среди российских фирм лидирующие позиции занимают компании, владеющие сетью линейных и портовых элеваторов на юге России, автотранспортными колоннами, имеющие представительства за рубежом, то есть способные контролировать всю цепочку прохождения зерна: от линейного элеватора до страны назначения.

Зерноперерабатывающие предприятия с неустойчивым финансовым состоянием продают акции сторонним инвесторам и также становятся участниками интегрированных структур. Остальные элеваторы и ХПП, находящиеся в собственности трудовых коллективов, работают в самостоятельном режиме или постепенно выкупаются частными фирмами, администрациями, технологически сопряженными и другими структурами.

В целом предложение на услуги хранения зерна со стороны элеваторных комплексов значительно превышает спрос на них со стороны зернопроизводителей. Уровень загрузки элеваторных комплексов в среднем по стране далек от их проектной мощности. Уровень рентабельности на предприятиях, оказывающих услуги хранения зерна, не высок. В первом полугодии, как правило, работа предприятий убыточна. Это объясняется сезонностью, высокой степенью износа материальной базы, низкой платежеспособностью сельхозпроизводителей.

В развитии рынка услуг по хранению зерна стали появляться новые тенденции. Одна из них связана с крупными отечественными компаниями (агрохолдингами), некоторые из которых осуществляют концентрацию зернохранилищ в своих руках, другие – освобождаются от элеваторных активов. Концентрация присуща агрохолдингам, контролирующим весь производственный бизнес-процесс: выращивание зерна, его обработку, хранение, производство готовой продукции, реализацию зерна, в том числе и на экспорт.

По мере наращивания производства зерна они начинают увеличивать емкости путем приобретения контрольного пакета акций других элеваторов и ХПП или строительства новых. Такую политику ведут и прогнозируют на будущее такие компании, как ОАО «Югтранзитсервис», Торговый дом «Настюша», «Хлеб Алтая» и ряд других.

В то же время такие компании как «Юг России», «Разгуляй», напротив, освобождаются от элеваторных емкостей и смещают свою производственную деятельность из сферы торговли зерном в сферу его переработки, объясняя это высокой рискованностью, в определенной степени связанной с непредсказуемостью государственной зерновой политики. От элеваторов освобождаются и компании, купившие их исключительно для перепродажи, вкладывая в них свободные капиталы или покупая их за долги. Например, «Альфа-групп» продала свои элеваторы за 80 млн. долл., затратив на их приобретение, по экспертным оценкам, только 30 млн долл [4].

Другая тенденция связана с появлением на зерновом рынке иностранных компаний и их активизацией по приобретению элеваторов для экспорта зерна из России. Приходу иностранных компаний на российский рынок и приобретению ими емкостей зернохранилищ в настоящее время способствуют:

- 1) их переизбыток и относительно низкая стоимость;
- 2) выгодное географическое положение страны, близкое к быстрорастущему крупному потребителю – Китаю;
- 3) либеральное законодательство, позволяющее в условиях высокой инвестиционной емкости зернового рынка и дефицита финансовых средств внедряться в стратегическую товаропроводящую сеть.

В связи с убыточностью самостоятельного функционирования отдельного ряда независимых элеваторных комплексов, в ближайшие годы можно прогнозировать усиление интеграционной динамики на рынке услуг по хранению зерна, при этом формой, получившей распространение, является покупка контрольных пакетов акций крупнейшими зерновыми операторами, формирующими собственную производственную базу в сельском хозяйстве.

Размещены элеваторные комплексы таким образом, что многие из них не могут эффективно использоваться. Нарастает дефицит мощностей на юге. Мощности по хранению непосредственно у зернопроизводителей крайне не развиты и имеют низкий технологический уровень. В результате 75% собранного урожая реализуется в первые 3–4 месяца после уборки, в период сезонного спада цен.

Территория Российской Федерации расположена в нескольких климатических зонах, определяющих условия ведения сельского хозяйства: зона, непригодная для земледелия (часть Северных территорий, Дальнего Востока), рискованного земледелия (часть территорий Южного региона, Северных территорий, Дальнего Востока) и благоприятного земледелия (Центральные области, часть территорий Южного региона). В соответствии с этим делением объемы сбора зерновых с гектара в разных регионах РФ различаются, а в зонах, непригодных для земледелия, сельскохозяйственная деятельность вообще не ведется. При этом в каждой из выделенных территорий существуют элеваторные комплексы, либо используемые для хранения зерна регионального фонда, закупленного в других зернопроизводящих областях, либо не используемые вообще. Это обусловлено тем, что если на территории области (края) нет производителей зерна, то на элеваторных комплексах может храниться лишь зерно, завезенное из сельхозпроизводящих регионов, что экономически невыгодно из-за высоких транспортных издержек. В такие регионы предприниматели предпочитают завозить продукты переработки зерна (муку, макароны и т.д.), которые можно реализовать, не используя услуги хранения и переработки, и таким образом снижать собственные издержки.

В результате территорию РФ можно разделить на **три зоны**:

- 1) зона высокой концентрации хозяйствующих субъектов, предоставляющих услуги хранения;
- 2) зона умеренной концентрации хозяйствующих субъектов, предоставляющих услуги хранения;
- 3) зона низкой концентрации хозяйствующих субъектов, предоставляющих услуги хранения [1].

При этом уровень концентрации во многом совпадает с условным разделением территории РФ на зоны по пригодности для земледелия.

Для территорий высококонцентрированного рынка характерным является выращивание зерна в очень малых объемах и отсутствие потребности в его хранении. Соответственно услуги элеваторных комплексов необходимы только для хранения зерна регионального фонда, для чего обычно достаточно одного элеватора. Другие же простаивают, поскольку торгово-посреднические организации агропромышленного комплекса в большей своей части предпочитают ввозить на такие территории уже продукты переработки зерна (муку, макароны и т.д.), которые можно тут же реализовать, избежав издержек на хранение и переработку. Кроме того, торгово-посредническими организациями, как правило, являются субъекты вертикально интегрированных структур, имеющих собственные предприятия для хранения зерна и перерабатывающие мощности. К территориям, характеризующимся высококонцентрированной структурой рынка, относятся: Владимирская, Смоленская, Архангельская, Иркутская, Калужская, Мурманская, Калининградская, Ивановская, Костромская, Псковская, Ярославская, Тюменская, Томская, Читинская, Свердловская, Новгородская области, Карачаево-Черкесская, Удмурдская, Алтайская Республики, Хабаровский край, Приморский край.

Умеренноконцентрированный рынок услуг хранения зерна можно охарактеризовать в соответствии с его спецификой следующим образом. Он обладает набором средних характеристик общности высоко- и низкоконцентрированного рынка. К данному виду рынка относятся: Амурская, Кемеровская, Тульская, Рязанская, Челябинская, Нижегородская, Ульяновская, Орловская области, Алтайский край, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Адыгея, Республики Мордовия, Татарстан. Здесь зерно выращивается, но не является основным видом сельскохозяйственной культуры, как в большинстве районов Черноземья, поскольку в большинстве своем это зоны рискованного земледелия. В связи с этим для хранения всего урожая зерновых в данных регионах достаточно нескольких элеваторных комплексов.

Низкоконцентрированная структура рынка характерна для Черноземья, южных и наиболее плодородных зон России, где наиболее благоприятные условия для занятия земледелием, в том числе и выращивания зерновых. Характерными особенностями низкоконцентрированных рынков будут являться следующие. Элеваторных комплексов много, практически все они функционируют на локальных рынках. Загрузка элеваторных комплексов обеспечивается устоявшейся логистической схемой ведения агробизнеса, т.е. каждому хозяйствующему субъекту наиболее выгодно хранить зерно именно на близлежащем элеваторном комплексе из-за транспортной составляющей. Рынок развит, у предприятий, оказывающих услуги хранения, имеются финансовые средства на модернизацию, развитие. Именно данные территории по большей части обеспечивают Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукцией. К ним относятся: Белгородская, Волгоградская, Липецкая, Самарская, Саратовская, Пензенская, Курганская, Курская, Тамбовская, Воронежская, Ростовская области, Краснодарский, Ставропольский края.

Анализ динамики спроса и предложения акций элеваторных комплексов, проведенный на основе данных о продажах Российского фонда федерального имущества, опубликованных в официальном бюллетене «Реформа», показывает, что в период 2003–2006 гг. Фондом федерального имущества выставлено на продажу 250 пакетов акций предприятий, занимающихся хранением и переработкой зерна, что составляет порядка 21,80% от общего количества элеваторных комплексов, расположенных на территории Российской Федерации. Количество проданных пакетов акций элеваторных комплексов, расположенных в 33 регионах Российской Федерации – 112.

Для определения влияния региональных факторов на стоимость акций элеваторных комплексов использован кластерный анализ. При проведении классификации были использованы следующие показатели: цена продажи акции в пакете (PRICE), переменная, отражающая месторасположение элеваторного комплекса в низкоконцентрированной зоне (LOW), переменная, отражающая месторасположение элеваторного комплекса в умеренноконцентрированной зоне (MED), переменная, отражающая месторасположение элеваторного комплекса в высококонцентрированной зоне (HIGH).

Фактор PRICE является количественно измеримым, остальные факторы поддаются только качественному измерению. Переменные LOW, MED и HIGH являются «фиктивными» переменными, то есть принимают значения «1», если предприятие расположено в соответствующей зоне концентрации (для LOW – в низкоконцентрированной, MED – умеренноконцентрированной и HIGH – высококонцентрированной), и «0» в противном случае.

В результате (таблица 1) в кластер № 1 вошло 11 предприятий, акции которых являются самыми дорогими: цена продажи 1 акции в пакете колеблется от 5 549,27 руб. до 15 800 руб. В соответствии с территориальным распределением элеваторных комплексов по зонам концентрации рынка, предприятия, вошедшие в данный кластер, распределяются следующим образом: 8 предприятий расположены в низкоконцентрированной зоне, 3 – в умеренноконцентрированной.

В кластер № 2 вошло 49 предприятий. Цена продажи одной акции в пакете колеблется от 0,30 рубля до 5 228,36 рублей. В соответствии с территориальным распределением элеваторных комплексов по зонам концентрации рынка, все предприятия расположены в низкоконцентрированной зоне.

В кластер № 3 вошло 53 предприятия. Самые дешевые, цена продажи 1 акции в пакете колеблется от 0,03 копеек до 5 190,90 рублей. В соответствии с территориальным распределением элеваторных комплексов по зонам концентрации рынка, 47 предприятий, вошедших в данный кластер, расположены в умеренноконцентрированной зоне, 6 предприятий – в высококонцентрированной зоне.

Таблица 1

**Распределение цены акций элеваторных комплексов
в зависимости от зоны концентрации**

Зона концентрации	1 кластер	2 кластер	3 кластер
Низкоконцентрированный	73%	100%	0
Умеренноконцентрированный	27%	0	89%
Высококонцентрированный	0	0	11%
Итого	100%	100%	100%

Анализируя результаты кластерного анализа регионального распределения цены акций элеваторных комплексов, можно сделать следующие выводы:

1. В первый ценовой кластер с наибольшей вероятностью попадают предприятия, расположенные в низкоконцентрированной зоне (0,73) Доля предприятий, расположенных в умеренноконцентрированной зоне, в данном кластере составляет 0,23.
2. Второй ценовой кластер на 100% представлен группой предприятий, расположенных в низкоконцентрированной зоне.
3. Третий ценовой кластер на 89% представлен предприятиями, расположенными в умеренноконцентрированной зоне, на 11% – в высококонцентрированной зоне.

В территориальном разрезе наблюдается более четкое распределение регионов, в которых рыночная стоимость акций элеваторных комплексов находится во втором и третьем ценовых кластерах.

Таким образом, проведенный кластерный анализ отражает влияние на стоимость акций предприятий, занимающихся хранением и переработкой зерна, территориального распределения по зонам концентрации рынка и показывает, что наименьшей стоимостью обладают акции предприятий, расположенных в высококонцентрированной зоне. Данное обстоятельство объясняется избыточностью мощностей в данных районах.

Наибольший спрос и, соответственно, наибольшая стоимость акций наблюдается на акции элеваторных комплексов, расположенных в регионах, относящихся к низкоконцентрированной зоне, что подтверждает наличие дефицита мощностей в основных зернопроизводящих регионах России.

Наконец, акции элеваторных комплексов, расположенных в умеренноконцентрированной зоне, с наибольшей вероятностью попадают в третий ценовой кластер. Исключения составили элеваторные комплексы г. Москвы и Московской области, а также Оренбургской области, которые попали в первый ценовой кластер, что вполне объяснимо, с одной стороны, приграничным расположением Оренбургской области к низкоконцентрированной зоне, с другой стороны, значительным ценовым разрывом между стоимостью акций предприятий в г. Москве и регионах.

Таким образом, появление в АПК интегрированных структур позволяет не только преодолеть антагонизм интересов между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями, но и обеспечить экономическую координацию рынка в целом. Интегрированные формирования восполняют недостаток в организационном, финансовом и материальном обеспечении АПК, повышают конкурентный потенциал аграрного сектора, расширяют возможности продвижения сельхозпродукции на рынок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ рынка услуг, предоставляемых элеваторными комплексами по приемке на хранение зерна и продуктов его переработки <http://fas.gov.ru/>
2. Осипов А. Время собирать активы: Игроки рынка концентрируют мощности // Агробизнес. 2006. № 6. С. 45–47.
3. Осипов А., Магомедов А.Н., Пролыгина Н. Тенденции развития системы хранения зерна // АПК: экономика, управление. 2006. № 7. С. 24–27.
4. Родионова О., Борбухов Н. Крупный агробизнес в АПК: современные формы и эффективность // АПК: экономика, управление. 2006. № 4. С. 28–30.

РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОЙИНДУСТРИИ В ВОЗРОЖДЕНИИ ЭКОНОМИКИ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА (ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

ДАУТХАДЖИЕВА М.Х.

Грозненский государственный нефтяной институт, старший преподаватель каф. «Экономика и управление в нефтяной и газовой промышленности», e-mail: madi_ne@mail.ru.

В настоящее время довольно часто приходится сталкиваться с понятием «депрессивный регион», «депрессивная территория». К сожалению, чаще всего данный термин применяется к регионам России, в том числе и к Чеченской Республике. В послевоенный период перед ЧР остро стоит вопрос о приоритетных направлениях восстановления экономики и социальной сферы региона.

Ключевые слова: территориальная дифференциация Депрессивными территориями строительной индустрии

Коды классификатора JEL: R 33, R 58

Обязательной задачей любого государства является недопущение особо острых кризисных социальных, экономических, экологических и иных ситуаций в отдельных регионах (или снятие их остроты) как повода к появлению аномально высокой территориальной дифференциации, нежелательной ни в одном нормально функционирующем государстве. Подчеркнем, что речь идет именно об аномалиях, поскольку территориальная дифференциация как таковая – явление обычное и распространенное. В каждой стране есть относительно процветающие и, безусловно, отстающие регионы, почти в каждом городе – кварталы богатых и бедноты, «хорошие» и «нехорошие» районы. Так, на территории Чеченской Республики сложилась неординарная ситуация в связи с прошедшими военными действиями в течение долгих 10 лет, приведшими высокоразвитый регион к полной экономической и социальной разрухе.

Как свидетельствует мировой опыт, естественные территориальные различия даже общественно полезны, поскольку именно они вносят динамизм в экономически и социально оправданное размещение мест приложения труда, в структуру поселений и т.п. Государство и конкретные люди тревожат не сами территориальные различия, во многом формируемые природно-климатическими условиями, социально-историческим фактором и т.п., а именно мощная динамика спада или отставания от других регионов.

Что есть норма, и что есть аномалия территориальной дифференциации решают не столько ученые и правительства, сколько само население соответствующих регионов. Оно активно реагирует на неприемлемые региональные различия стремлением к перемене места жительства и работы, политическими выступлениями и т.д. И это вполне понятно, так как социальными индикаторами территориальных депрессий и снижения уровня жизни становится сокращение (по сравнению с другими регионами) рождаемости и продолжительности жизни, искажение демографической структуры, рост преступности и т.п. [3].

Наиболее остро территориальная дифференциация ощущается тогда, когда прежнее благополучие сменилось безнадежным упадком (кризис производства, экологическая катастрофа, военная разруха и т.д.), а люди не имеют возможности изменить место жительства и работы и перебраться в другой, более благополучный регион. Именно в таких случаях начинают говорить о депрессивных территориях и необходимости государственной селективной поддержки определенному региону.

Характеристика «депрессивность» применительно к району, региону, территории, городу и т.п. территориальным образованиям впервые получила хождение в период мирового экономического кризиса в 20-30-е годы XX в. Некоторые авторы публикаций по рассматриваемой проблеме выделяют три главных критерия депрессивности региона: спад производства, низкий душевой доход и высокая безработица.

Депрессивными территориями как объектами государственной поддержки могут считаться такие территориальные образования, в которых по экономическим, политическим, социальным, экологическим и иным основаниям перестали действовать условия и стимулы развития; эти территориальные образования не могут рассчитывать на саморазрешение депрессивной ситуации и требуют для этого чрезвычайной, социально организуемой поддержки извне, со стороны государства в целом. В этом должно быть заинтересовано и само государство, потому что точки депрессии рано или поздно становятся центрами политических, социально-экономических, экологических напряжений в масштабах всей страны [3].

В конкретных кризисных условиях России, когда депрессия становится общерегиональной и общехозяйственной, вышеперечисленное определение пришлось бы распространить практически на все производственно-хозяйственные структуры и на все регионы и, следовательно, выхолостить специфическое содержание проблемы. Поэтому в настоящее время российскими депрессивными территориями, могущими претендовать на государственную поддержку, следует считать только те, в пределах которых темпы спада производства, снижения уровня жизни, нарастания негативных тенденций в сфере занятости, демографии, экологии, предоставления социальных услуг и т.п., – выше как общероссийских, так и макрорегиональных. Степень же такого превышения (степень депрессивности) есть показатель аномальной остроты проблемы и, одновременно, приоритетности ее решения.

Не менее важным в понятии «депрессия» является его прямой смысл – «спад», «подавление» (лат. – depressio), то есть ухудшение после периода подъема или нормального функционирования. Истинная трагедия депрессивных территорий, не в том, что это по определению «гибкое место», а в том, что ранее это место не было «гибким». Поэтому депрессивность должна оцениваться одновременно по двум шкалам аномальных ухудшений: по сравнению с другими территориями и по сравнению со своим собственным прежним состоянием.

В большинстве современных исследований определение «депрессивный» (а, следовательно, и необходимость конкретной государственной поддержки) распространяется на регион (субъект федерации), а иногда и на группу сопредельных регионов. При этом более локальные депрессивные образования рассматриваются как допустимый, но не основной объект, учитывая ранее высказанные соображения об общероссийской депрессии и о высокой внутрирегиональной дифференциации состояния и условий территориального развития. Отнесение к числу депрессивных таких крупных территориальных образований, как субъект федерации или группа субъектов федерации, лишь зафиксировывает сам факт крупномасштабности проблемы, но не позволяет результативно применить для изменения ситуации специфические методы борьбы с депрессиями.

Опираясь на все вышесказанное, на наш взгляд, Чеченскую Республику с полным правом можно отнести к разряду депрессивных территорий.

До известных событий 1994 г. Чеченская Республика обладала мощнейшим промышленным потенциалом на Северном Кавказе, были развиты нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность, строительная индустрия, машиностроение, приборостроение, пищевая и легкая промышленность.

Сложившаяся к началу 90-х годов XX в. специализация промышленности республики определялась нефтедобычей и нефтехимией.

В г. Грозном находилась половина промышленных предприятий, включая все нефтеперерабатывающие, нефтехимический и химический заводы, а также большая часть машиностроительных и металлообрабатывающих предприятий.

Дестабилизация политической обстановки и военные действия 1994-2000 гг. привели к развалу экономики, социальной сферы и обнищанию населения. Экономике Чеченской Республики был нанесен колоссальный ущерб. До 70% был разрушен ее экономический потенциал, особенно нефтепереработка, нефтехимия и машиностроение. Существенные разрушения получили инфраструктура и социальная сфера [1].

В этой ситуации неоспоримо встает вопрос о возрождении экономики и социальной сферы ЧР и поиска путей выхода республики из депрессивного состояния.

Правительство Российской Федерации утвердило Федеральную целевую программу восстановления экономики и социальной сферы Чеченской Республики в 2001 году (на 2002 год и последующие годы) (далее именуется – Программа). В Программе определены первоочередные меры восстановительных работ, которые разрабатываются и утверждаются на год.

Программа направлена на:

- восстановления системы жизнеобеспечения в республике, в том числе объектов энерго-, газо- и водоснабжения, здравоохранения, образования, культуры, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и транспортной инфраструктуры, связи и средств массовой информации;
- обеспечение социальных гарантий, в том числе выплаты пенсий, пособий, заработной платы жителям республики;
- обеспечение занятости значительной части населения ЧР;
- восстановления базовых отраслей экономики республики – агропромышленного и нефтегазового комплексов, строительной индустрии.

К сожалению, на сегодняшний момент (т.е. к началу 2008 г.) далеко не все задачи, предусмотренные Программой, выполнены.

Актуальность возрождения и развития строительной индустрии обусловлена теми колоссальными масштабами строительно-восстановительных работ, которые предстоит осуществить в ЧР. Особая роль здесь принадлежит промышленности строительных материалов.

В настоящее время к промышленности строительных материалов, которая является материальной базой стройиндустрии, предъявляются требования по обеспечению потребности капитального строительства в экологически чистых, экономичных, современных по дизайну видах продукции повышенного качества и эксплуатационной стойкости.

Промышленность стройматериалов и изделий потребляет более 20 видов минерального сырья, используя при этом свыше 100 наименований горных пород, и относится к крупнейшим горнодобывающим отраслям экономики России [2].

Сырьевые ресурсы являются одним из важнейших факторов, влияющих на развитие промышленности стройматериалов и стройиндустрии. Сырьевая база в значительной мере определяет размещение предприятий большинства подотраслей.

В Чеченской Республике в довоенный период функционировала развитая производственная база стройиндустрии и промышленности строительных материалов, в том числе цементный завод мощностью 1200 тыс. тонн цемента в год, заводы крупнопанельного домостроения и железобетонных конструкций мощностью 200 тыс. кв. метров жилья и 160 тыс. куб. метров, заводы железобетонных конструкций № 1 и 2 в г. Грозном мощностью 210 тыс. куб. метров железобетона, цех столярных изделий объемом производства 54 тыс. кв. метров, цех керамзитового гравия мощностью 110 тыс. куб. метров; два комбината стройматериалов в г. Грозном, завод силикатных строительных материалов и кирпичный завод в г. Гудермесе общей мощностью 230 млн. штук условного кирпича, 10 тыс. тонн извести, 9 тыс. тонн гипса в год, карьероуправление мощностью 1570 тыс. куб. метров нерудных строительных материалов и ряд других объектов [4]. Степень разрушения этих предприятий в ходе военных действий превысила 50% и в настоящее время идет процесс их восстановления, который, к сожалению, пока целиком и полностью зависит от финансирования из «центра».

Одной из важнейших проблем, в ходе восстановления стройиндустрии и ее материальной базы, является оценка и анализ имеющегося ресурсного потенциала и, прежде всего, природных ресурсов.

Как известно, главным источником для получения строительных материалов являются горные породы, их используют как сырье для изготовления керамики, стекла, металла, тепло- и гидроизоляционных материалов, а также для производства неорганических вяжущих веществ – цементов, извести и строительного гипса. Песок, гравий и щебень применяют в качестве заполнителей для бетонов и растворов.

В Чеченской Республике имеются сырьевые ресурсы для производства многих видов строительных материалов. В частности, республика наиболее обеспечена керамзитовым, песчано-гравийным и цементным сырьем, кроме того, довольно значительны запасы кирпично-черепичного сырья. Однако следует отметить, что геологическая оценка соответствующих запасов не производилась с 1992 года, и сегодня довольно остро стоит вопрос об определении размеров потерь и перспектив разработки соответствующих месторождений [4].

Важнейшим фактором, который необходимо учитывать при разработке программы восстановления стройиндустрии республики, является удовлетворение собственных потребностей в строительных материалах, а также перспективы их реализации за пределами республики.

Как видно из данных таблицы 1, стройиндустрия ЧР способна обеспечить себя практически всеми видами строительных материалов, за исключением кровельных, теплоизоляционных материалов, линолеума и металлоконструкций [4]. Дефицит в данных строительных материалах может быть сведен к минимуму в случае введения в эксплуатацию на коротком временном интервале необходимых производственных мощностей, а также развития частных предприятий малого и среднего предпринимательства, поставок из соседних регионов России.

При формировании перечня восстанавливаемых предприятий стройиндустрии ЧР следует принимать во внимание ранее существовавшие и подлежащие восстановлению объекты и потребность в организации новых. При этом следует учитывать:

- необходимую номенклатуру продукции, возможной к производству в республике;
- необходимые объемы продукции, исходя из общих параметров Программы и других целевых программ;
- размещение производств с учетом наличия сырьевых баз, трудовых ресурсов, инфраструктуры.

Из приведенного перечня основных строительных материалов две позиции (цемент и паркет) могут производиться на территории республики с экспортной перспективой. В связи с этим данные предприятия могут быть признаны приоритетными при формировании бюджета для финансирования восстановления и развития строительной индустрии ЧР.

Таблица 1

Анализ соответствия потребности в строительных материалах и оптимальной мощности предприятий строительной индустрии Чеченской Республики (в период до 2010 г.)

Наименование строительных материалов	Ед. изм.	Прогнозируемые производственные мощности предприятий стройиндустрии ЧР	Потребности в расчете на строительство ЖФ, ЖКХ и СИ		Потребности в расчете на строительство ЖФ, ЖКХ и СИ, промышленные объекты и непредвиденные строит. работы		Экс-порт	Импорт
			объем	доля, %	объем	доля, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Керамзит	тыс. м3	300	261	87	366	122		
Кирпич	млн. усл. шт.	600	480	80	672	112		
Сантехоборудование	тыс. компл.	250	214	86	299	120		
Кровельные материалы	тыс. м2	300	11927	3976	16698	5566		11627
Паркет	тыс. м2	600	132	22	185	31	415	
Линолеум	тыс. м2	1200	2609	217	3653	304		1409
Керамич. плитка	тыс. м2	1500	2197	146	3076	205		
Цемент	тыс. т.	1200	759	63	1062	89	138	
Известь	тыс. т.	290	242	83	339	117		
Сборн. железобетон	тыс. м3	350	329	94	461	132		
Товарный раствор	тыс. м3	1390	1514	109	2120	152		
Металлоконстр.	тыс. т.	22	192	873	269	1224		170
Теплоизоляция	тыс. м3	4	307	8780	430	12292		303
Щебень	тыс. м3	2100	1904	91	2665	127		
Песок	тыс. м3	2700	2433	90	3407	126		

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г., Грудинин М.Ю. Доклад. Анализ и оценка современной социально-экономической ситуации в Чеченской Республике. М., 2004.
2. Казас М.М. Экономика строительных материалов и конструкций: Учебное пособие.- М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2004г. 320 с.
3. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. Изд. Стереотипное. М.: Эдиториал УРСС, 2003. 368с.
4. Материалы Департамента промышленности строительных материалов и стройиндустрии при Правительстве ЧР.

**ПРИМЕНЕНИЕ АППАРАТА НЕЧЕТКИХ КАТЕГОРИЙ В УПРАВЛЕНИИ
ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА**

ГАМАЛЕЙ Я.В.

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», доцент кафедры банковского дела, кандидат экономических наук, 344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б. Садовая ул. 69.

Обосновано применение нечетких категорий при решении задач управления регионом. Предложена методика построения нечетких регрессионных уравнений с разными уровнями принадлежности и решены задачи управления регионом на этой основе.

Ключевые слова: управление регионом, неопределенность среды, нечеткие категории, множественная регрессия, нечеткая цель, нечеткие ограничения

Коды классификатора JEL: C 35

Региональная экономика функционирует в неполностью определенной среде, что создает трудности принятия обоснованных решений. Основные модели региональной экономики носят детерминированный характер [2, 4], но практика управления регионом ставит новые задачи выбора решений в условиях неоп-

ределенности [1, 3]. В работе представлены результаты анализа процессов в регионе на основе аппарата нечетких категорий.

1. Общее представление нечетких моделей региона

Рассмотрим математическую модель, представленную в виде нечеткого уравнения множественной регрессии:

$$\hat{y} = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1 x_1 + \tilde{a}_2 x_2 + \dots + \tilde{a}_n x_n \quad (1.)$$

Предположим, что нечеткие коэффициенты $\tilde{a}_i$ ($i = 0, n$) являются нормальными нечеткими множествами на R :

$$a_i = (U_{\text{aifR}} m_{\text{ai}}(a_i)), a_i \quad (2.)$$

Определим α -уровневые множества нечетких коэффициентов $\tilde{a}_i^{\alpha}$:

$$a_i^{\alpha} = \{a_i : a_i \text{IRm} \tilde{a}_i(a_i)^{\alpha}\}, i=0, n, \text{ где } \alpha \in [0, 1] \quad (3.)$$

Тогда для каждого уровня можно написать уравнение множественной регрессии:

$$\begin{aligned} Y^{\alpha 0} &= a_0^{\alpha 0} + a_1^{\alpha 0} x_1 + \dots + a_n^{\alpha 0} x_n \\ Y^{\alpha 1} &= a_0^{\alpha 1} + a_1^{\alpha 1} x_1 + \dots + a_n^{\alpha 1} x_n \\ Y^{\alpha p} &= a_0^{\alpha p} + a_1^{\alpha p} x_1 + \dots + a_n^{\alpha p} x_n \end{aligned} \quad (4.)$$

Данные уравнения являются обыкновенными уравнениями множественной регрессии, представляющими собой корреляционную связь между многими величинами на уровнях α_j . Для оценивания нечетких коэффициентов $\tilde{a}_0, \tilde{a}_1, \tilde{a}_2, \dots, \tilde{a}_n$ достаточно определить такие коэффициенты $a_0^{\alpha j}, a_1^{\alpha j}, \dots, a_n^{\alpha j}$ на каждом уровне α_j , которые удовлетворяют условию:

$$J_j = \hat{a}_{i=0}^{\alpha j} (y_1^{\alpha j} - \hat{y}_1^{\alpha j}) \otimes \min, j = 1, p, \quad (5.)$$

где $\hat{y}_1^{\alpha j} = a_0^{\alpha j} + a_1^{\alpha j} x_1 + \dots + a_n^{\alpha j} x_n$

Наблюдаемые детерминированные значения $y_1^{\alpha j}$, получены аппроксимацией нечетких значений выходной переменной α -уровневыми нечеткими множествами в соответствии с аппроксимацией нечетких коэффициентов $\tilde{a}_i$ ($i=0, n$) в табл. 1.

Таблица 1.

Задание уровней нечеткости переменных

№	X_1	X_2		X_n	Y
1	X_{11}	X_{12}		X_{1n}	$Y_1^{\alpha 0}$
.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.
N	X_{N1}	X_{N2}	...	X_{Nn}	$Y_N^{\alpha 0}$
1	X_{11}	X_{12}	...	X_{1n}	$Y_1^{\alpha 0}$
.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.
N	X_{N1}	X_{N2}	...	X_{Nn}	$Y_N^{\alpha 0}$
1	X_{11}	X_{12}	...	X_{1n}	$Y_1^{\alpha p}$
.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.
N	X_{N1}	X_{N2}	...	X_{Nn}	$Y_N^{\alpha p}$

Таким образом, исходная задача оценивания нечетких коэффициентов нечеткого уравнения регрессии сводится к классическим задачам оценивания параметров множественной регрессии.

2. Применение нечеткой логики для решения задач управления

На основе проведенного с помощью анкетного опроса когнитивного анализа связей переменных и последующего статистического анализа построены спецификации эконометрических моделей Ростовской области. Показатели доходов населения DN, инвестиций в основной капитал Iпоk, регионального дохода ND, капвложений KV, основных фондов OF и прибыли в экономике PE, являются выходными переменными, а остальные показатели - входными переменными. Считая значения выходных переменных нечеткими, зададим для них α -уровни (табл. 2). Уровню $\alpha=1$ соответствует табличное значение выходной переменной, уровню $\alpha^1=0,8$ на 5% меньше табличного значения, уровню $\alpha^2=0,8$ на 5% больше табличного значения, уровню $\alpha^1=0,5$ на 10% меньше табличного значения, уровню $\alpha^2=0,5$ на 10% больше табличного значения, уровню $\alpha^1=0,3$ на 20% меньше табличного значения, уровню $\alpha^2=0,3$ на 20% больше значения. Значения входных переменных детерминированы.

Например, значения α -уровней для показателя DN приведены в табл. 2.

Таблица 2

Значения уровней нечеткости для переменной

	$\alpha=1$	$\alpha^1=0,8$	$\alpha^2=0,8$	$\alpha^1=0,5$	$\alpha^2=0,5$	$\alpha^1=0,3$	$\alpha^2=0,3$
1	2	3	4	5	6	7	8
1990	5,07	4,87	5,27	4,82	5,32	4,77	5,37
1991	3,7	3,62	3,92	3,58	3,96	3,54	4
1992	1,9	1,82	1,98	1,81	2	1,79	2,02
1993	2,25	2,16	2,34	2,14	2,36	2,12	2,39
1994	3,3	3,17	3,43	3,14	3,47	3,10	3,50
1995	3,51	3,37	3,65	3,34	3,69	3,30	3,72
1996	5,57	5,35	5,79	5,29	5,85	5,24	5,91
1997	5,76	5,53	5,99	5,47	6,28	5,41	6,11
1998	5,46	5,24	5,68	5,18	5,73	5,13	5,79
1999	5,63	5,41	5,86	5,35	5,91	5,29	5,97
2000	6,12	5,88	6,37	5,82	6,43	5,75	6,49
2001	6,48	6,22	6,74	6,16	6,81	6,09	6,87
2002	6,87	6,60	7,15	6,53	7,21	6,46	7,28
2003	7,12	6,84	7,41	6,76	7,48	6,69	7,55
2004	7,65	7,34	7,96	7,04	8,26	7,19	8,11

Рассмотрим математическую модель, представленную в виде нечеткого уравнения множественной регрессии:

$$\hat{y} = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1 x_1 + \tilde{a}_2 x_2 + \dots + \tilde{a}_n x_n, \quad (6.)$$

Для расчета параметров уравнения нечеткой регрессии использован эконометрический пакет Eviews. С помощью этого программного средства можно очень быстро выявить наличие статистической зависимости в анализируемых данных и затем, используя полученные взаимосвязи, сделать прогноз изучаемых показателей. Для каждого α -уровня определим параметры уравнения множественной регрессии (табл. 3).

1→4) Для показателя (DN;Inok;OF;PE):

$$\hat{y} = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1 x_1 + \tilde{a}_2 x_2 + \tilde{a}_3 x_3 + \tilde{a}_4 x_4 + \tilde{a}_5 x_5 + \tilde{a}_6 x_6$$

где $y=(DN;Inok;OF;PE)$; $x_1=CHZ$; $x_2=CHZ_{pro;agr;inf}$; $x_3=KV_{pro;agr;inf}$; $x_4=ND$; $x_5=ND_{pro;agr;inf}$; $x_6=VTO$

Таблица 3

Значения параметров нечеткой регрессии для разных α - уровней показателя DN

	a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5	a_6
$\alpha=1$	23.56	-0.003	-0.008	5.13	-12.66	11.85	-0.58
$\alpha^1=0,8$	22.62	-0.003	-0.008	4.92	-12.15	11.38	-0.56
$\alpha^2=0,8$	24.50	-0.003	-0.008	5.33	-13.17	12.32	-0.60
$\alpha^1=0,5$	22.38	-0.003	-0.008	4.87	-12.03	11.26	-0.55
$\alpha^2=0,5$	24.74	-0.003	-0.008	5.39	-13.29	12.44	-0.61
$\alpha^1=0,3$	22.15	-0.003	-0.008	4.82	-11.90	11.14	-0.55
$\alpha^2=0,3$	24.97	-0.003	-0.008	5.44	-13.42	13.27	-0.62

Аналогично для показателя капвложений имеем уравнения (KV):

$$\hat{y} = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1 x_1 + \tilde{a}_2 x_2 + \tilde{a}_3 x_3 + \tilde{a}_4 x_4 + \tilde{a}_5 x_5 + \tilde{a}_6 x_6$$

где $y=(KV)$; $x_1=CHZ$; $x_2=CHZ_{pro;agr;inf}$; $x_3=ND$; $x_4=ND_{pro;agr;inf}$; $x_5=OF$; $x_6=VTO$ (объем внешнеторговой деятельности)

Таблица 4

Значения параметров уравнений нечеткой регрессии для разных α - уровней показателя KV

	a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5	a_6
$\alpha=1$	4.53	-0.002	0.001	-2.58	1.94	0.02	-0.08
$\alpha^1=0,8$	4.35	-0.002	0.001	-2.48	1.86	0.02	-0.08
$\alpha^2=0,8$	4.71	-0.002	0.001	-2.68	2.02	0.02	-0.08
$\alpha^1=0,5$	4.30	-0.002	0.001	-2.45	1.84	0.02	-0.08
$\alpha^2=0,5$	4.76	-0.002	0.001	-2.71	2.04	0.02	-0.08
$\alpha^1=0,3$	4.26	-0.002	0.001	-2.43	1.82	0.02	-0.08
$\alpha^2=0,3$	4.80	-0.002	0.001	-2.73	2.05	0.02	-0.08

Также для показателя регионального дохода (ND)имеем уравнения :

$$\hat{y} = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1 x_1 + \tilde{a}_2 x_2 + \tilde{a}_3 x_3 + \tilde{a}_4 x_4 + \tilde{a}_5 x_5 + \tilde{a}_6 x_6$$

где $y=(ND)$; $x_1=DN$; $x_2=Inok$; $x_3=KV$; $x_4=PE$; $x_5=VOF$; $x_6=VTO$.

Значения параметров нечеткой регрессии для α -уровней показателя ND

	a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5	a_6
$\alpha=1$	2.37	0.35	0.24	0.99	-0.19	0.33	-0.39
$\alpha^1=0,8$	2.28	0.34	0.23	0.95	-0.18	0.32	-0.37
$\alpha^2=0,8$	2.47	0.36	0.25	1.03	-0.20	0.34	-0.41
$\alpha^1=0,5$	2.25	0.33	0.23	0.94	-0.18	0.31	-0.37
$\alpha^2=0,5$	2.49	0.37	0.25	1.04	-0.20	0.35	-0.41
$\alpha^1=0,3$	2.23	0.33	0.23	0.93	-0.18	0.31	-0.37
$\alpha^2=0,3$	2.51	0.37	0.25	1.05	-0.20	0.35	-0.41

Таким образом, получены уравнения нечеткой регрессии для разных уровней принадлежности переменных. Эти шестифакторные модели являются моделями идентификации подсистем региональной экономики и могут использоваться для решения задач управления.

3. Оптимизация управления экономическими объектами в нечеткой среде

Задача нечеткой оптимизации формулируется $\tilde{y}$ следующим образом: найти такой вектор

$$X = (x_1, \dots, x_n),$$

для которого

$$\tilde{y} = f(x) \otimes \max \quad (7.)$$

$$\text{при условиях: } j_i(x) \leq B_i, (i = 1, m), x \in X. \quad (8.)$$

Здесь f и j – нечеткие функции, $\max$ – нечеткий максимум, B_i – нечеткие числа.

Если f и j – нечеткие функции и представляют собой нечеткое расширение четкой функции, т.е. являются обычными функциями, но с нечеткими коэффициентами или переменными, тогда задача (8.) представляет собой задачу нечеткого математического программирования.

В зависимости от вида функций f и j различают следующие задачи: оптимизация с нечеткими ограничениями и оптимизация с нечеткими целями. Последний случай является некоторой комбинацией двух первых, на которых остановимся более подробно.

Оптимизация при нечетких ограничениях. Задача оптимизации при нечетких ограничениях формулируется следующим образом: найти $\max f(x)$ при ограничениях

$$j_i(x) \leq B_i, (i = 1, m), x \in X \quad (9.)$$

где $x = (x_1, \dots, x_n), X \subseteq R^n, f: R^n \rightarrow R$

Для решения этой задачи используется метод, основанный на замене нечетких множеств множествами α -уровня. Тогда для решения задачи достаточно решить задачу $y = f(x) \otimes \max$ при ограничениях $j_i^a(x) \leq B_i^a, x \in X$, представляющую собой задачу классического математического программирования на α -уровне.

В частном случае предположим, что целевая функция и ограничения линейны, т.е. рассмотрим задачу нечеткого линейного программирования с четкой целью и нечеткими ограничениями:

$$f(x) = cx \otimes \max_{A \tilde{x} \leq \tilde{b}, x \geq 0} \quad (10.)$$

где $\tilde{A}$ и $\tilde{b}$ – нечеткие векторы.

Для работы с такими нечеткими ограничениями аппроксимируем их нечеткие коэффициенты, представляющие собой нормальные нечеткие множества, множествами α -уровня. Тогда исходная задача (10.) сводится к решению следующей задачи:

$$f(x) = cx \otimes \max_{Aa \cdot x \leq Ba, e = 1, p, x \geq 0} \quad (11.)$$

Пример 1. В качестве целевой функции выбираем уравнения множественной регрессии для (DN;Inok;OF;PE;KV;ND) на уровне $\alpha = 1$:

$$1. DN \Rightarrow f(x) = 23.56 - 0.003x_1 - 0.008x_2 + 5.13x_3 - 12.66x_4 + 11.85x_5 - 0.58x_6$$

$$2. Inok \Rightarrow f(x) = 117.81 - 0.03x_1 - 0.01x_2 + 48.45x_3 - 120.59x_4 + 100.75x_5 - 2.40x_6$$

$$3. OF \Rightarrow f(x) = 11.99 + 0.02x_1 - 0.03x_2 - 16.66x_3 + 22.60x_4 + 21.89x_5 + 2.26x_6$$

$$4. PE \Rightarrow f(x) = 21.98 - 0.01x_1 + 0.004x_2 + 10.89x_3 - 23.48x_4 + 18.84x_5 - 0.66x_6$$

$$5. KV \Rightarrow f(x) = 4.53 - 0.002x_1 + 0.0004x_2 - 2.58x_3 + 1.94x_4 + 0.02x_5 - 0.08x_6$$

$$6. ND \Rightarrow f(x) = 2.36 + 0.35x_1 + 0.24x_2 + 0.99x_3 - 0.19x_4 + 0.33x_5 - 0.38x_6.$$

1) Необходимо определить, при каких значениях x_1 (CHZ), x_2 (CHZ_{pro;agr;inf}), x_3 (KV_{pro;agr;inf}) и x_5 (ND_{pro;agr;inf}) целевая функция достигает максимума, если значения x_4 (ND) и x_6 (VTO) фиксированы (например, для 2006г.), для CHZ, CHZ_{pro;agr;inf}, KV_{pro;agr;inf}, ND_{pro;agr;inf} имеются строгие ограничения, а (Inok;DN;PE;OF)-нечеткое ограничение.

2) Необходимо определить, при каких значениях x_1 (CHZ), x_2 (CHZ_{pro;agr;inf}), x_4 (ND_{pro;agr;inf}) и x_6 (VTO) целевая функция достигает максимума, если значения x_3 (ND) и x_5 (OF) фиксированы (например, для 2007г.), для CHZ, CHZ_{pro;agr;inf}, ND_{pro;agr;inf}, VTO имеются строгие ограничения, а (ND) – нечеткое ограничение.

3) Необходимо определить, при каких значениях x_1 (DN), x_2 (Inokdn), x_5 (VOF) и x_6 (VTO) целевая функция достигает максимума, если значения x_3 (KV) и x_4 (PE) фиксированы (например, для 2006г.), для DN, Inokdn, PE и VTO имеются строгие ограничения, а (KV)-нечеткое ограничение.

Таблица 6

Прогнозы основных экономических показателей РО

Набл. год	CHZ	CHZ _{inf}	DN	INOK	INOKDN	KV	KV _{proagr,inf}	ND	ND _{proagr,inf}	OF	PE	VOF	VTO
2006	1945	1629	8.71	55.3	8.1	4.12	1.49	3.8	3.84	6.8	17.6	7.46	1.72

При $x_1=1945$, $x_2=1629$, $x_3=1.49$, $x_5=3.84$ получаем:

1) для DN (при Inok - нечеткое ограничение):

$$\begin{aligned}
 & -12.66x_4 - 0.58x_6 + 57.84 \text{ @ max} \\
 a=1 & -120.59x_4 - 2.40x_6 \text{ £ } -502.24 \\
 a^1=0,8 & -115.77x_4 - 2.30x_6 \text{ £ } -479.17 \\
 a^2=0,8 & -125.41x_4 - 2.50x_6 \text{ £ } -525.32 \\
 a^1=0,5 & -114.56x_4 - 2.28x_6 \text{ £ } -473.39 \\
 a^2=0,5 & -126.62x_4 - 2.52x_6 \text{ £ } -531.09 \\
 a^1=0,3 & -113.35x_4 - 2.26x_6 \text{ £ } -467.64 \\
 a^2=0,3 & -127.83x_4 - 2.54x_6 \text{ £ } -540.88 \\
 & a(\min) \text{ £ } ND \text{ £ } a(\max) \\
 & a(\min) \text{ £ } VTO \text{ £ } a(\max)
 \end{aligned} \tag{12.}$$

Аналогично проводятся расчеты для Inok (при DN-нечеткое ограничение):

$$\begin{aligned}
 & -120.59x_4 - 2.40x_6 + 502.24 \text{ @ max} \\
 a=1 & -12.66x_4 - 0.58x_6 \text{ £ } -57.84 \\
 a^1=0,8 & -12.15x_4 - 0.56x_6 \text{ £ } -54.78 \\
 a^2=0,8 & -13.17x_4 - 0.60x_6 \text{ £ } -60.88 \\
 a^1=0,5 & -12.03x_4 - 0.55x_6 \text{ £ } -54.01 \\
 a^2=0,5 & -13.29x_4 - 0.61x_6 \text{ £ } -61.67 \\
 a^1=0,3 & -11.90x_4 - 0.55x_6 \text{ £ } -53.24 \\
 a^2=0,3 & -13.42x_4 - 0.62x_6 \text{ £ } -65.16 \\
 & a(\min) \text{ £ } ND \text{ £ } a(\max) \\
 & a(\min) \text{ £ } VTO \text{ £ } a(\max)
 \end{aligned} \tag{13.}$$

3) для OF (при PE- нечеткое ограничение):

$$\begin{aligned}
 & 22.61x_4 + 2.26x_6 - 44.96 \text{ @ max} \\
 a=1 & -23.48x_4 - 0.66x_6 \text{ £ } -97.62 \\
 a^1=0,8 & -22.54x_4 - 0.63x_6 \text{ £ } -93.20 \\
 a^2=0,8 & -24.42x_4 - 0.69x_6 \text{ £ } -102.03 \\
 a^1=0,5 & -22.31x_4 - 0.63x_6 \text{ £ } -92.11 \\
 a^2=0,5 & -24.65x_4 - 0.69x_6 \text{ £ } -103.13 \\
 a^1=0,3 & -22.07x_4 - 0.62x_6 \text{ £ } -90.99 \\
 a^2=0,3 & -24.89x_4 - 0.70x_6 \text{ £ } -104.25 \\
 & a(\min) \text{ £ } ND \text{ £ } a(\max) \\
 & a(\min) \text{ £ } VTO \text{ £ } a(\max)
 \end{aligned}$$

С использованием пакета Eviews для каждого а-уровня получаем следующие ограничения(OF, PE ,KV, ND ,VTO) (табл. 7.)

Таблица 7

Нечеткие прогнозы основных фондов в отраслях экономики (OF)

	a=1	a ¹ =0,8	a ² =0,8	a ¹ =0,5	a ² =0,5	a ¹ =0,3	a ² =0,3
Mean	4.221333	4.051333	4.392000	4.012000	4.433333	3.968667	4.474667
Median	4.980000	4.780000	5.180000	4.730000	5.230000	4.680000	5.280000
Maximum	9.640000	9.250000	10.03000	9.190000	10.12000	9.060000	10.22000
Minimum	0.790000	0.760000	0.820000	0.750000	0.830000	0.740000	0.840000
Std. Dev.	2.519586	2.418550	2.621064	2.399045	2.645221	2.368483	2.671005
Skewness	0.271099	0.269783	0.271706	0.280302	0.270089	0.269920	0.271432
Kurtosis	2.429946	2.426732	2.431266	2.448883	2.427926	2.427524	2.430769
Jarque-Bera	0.386837	0.387355	0.386722	0.386255	0.386913	0.386972	0.386703
Probability	0.824137	0.823923	0.824184	0.824377	0.824106	0.824081	0.824192
Observations	15	15	15	15	15	15	15

Теперь, решая задачу линейного программирования с помощью ограничений для каждого а-уровня, получаем следующие решения (табл. 8): например, для DN (при ограничениях на ND и VTO)

Пример решения нечеткой оптимизационной задачи

	ND	VTO	DN
a = 1	3,60	1,17	11,59
a ¹ =0,8	3,47	1,12	13,26
a ² =0,8	3,74	1,22	9,78
a ¹ =0,5	3,43	1,11	13,77
a ² =0,5	3,79	1,24	9,14
a ¹ =0,3	3,39	1,10	14,29
a ² =0,3	3,84	1,25	8,50

получаем оптимальные решения для разных уровней нечеткости. Аналогично решены задачи оптимизации для всех остальных переменных.

4. Оптимизация с нечеткой целью

Задача оптимизации с нечеткой целью формулируется следующим образом: $\tilde{Y} = f(x) \otimes \max$ (13.) при ограничениях $j(x) = 0, x \in X$

Для решения этой задачи используются α -уровневые множества нечеткой целевой функции. Тогда любая нечеткая цель представляет собой нечеткое отношение предпочтения на множестве эндогенных переменных Ростовской области. Решение задачи нечеткого математического программирования с нечеткой целью сводится к решению задачи многокритериального принятия решений (число критериев равно количеству уровней). Это означает, что для решения задачи (13.) достаточно решить задачу:

$$f^{(a)}(x) \otimes \max$$

при ограничениях

$$\begin{aligned} j(x) &= 0, x \in X \\ \alpha &\in [0,1] \end{aligned} \quad (14.)$$

В линейном случае достаточно решить задачу

$$\begin{aligned} f^{a0}(x) &= c^{a0}x \otimes \max \\ f^{an}(x) &= c^{an}x \otimes \max \end{aligned} \quad (15.)$$

При ограничениях: $A \cdot x \leq B, x \geq 0$

Пример 2. В качестве целевой функции выбираем уравнение множественной регрессии для (DN;Inok;OF;PE;KV;ND) на уровне $\alpha = 1$ и соответствующие условиям примера 1:

1) Необходимо определить, при каких значениях x_1 (CHZ), x_2 (CHZ_{pro;agr;inf}), x_3 (KV_{pro;agr;inf}) и x_5 (ND_{pro;agr;inf}) целевая функция достигает максимума, если значения x_4 (ND) и x_6 (VTO) фиксированы (например, для 2006г. табл.48), для CHZ, CHZ_{pro;agr;inf}, KV_{pro;agr;inf}, ND_{pro;agr;inf} имеются строгие ограничения, а (Inok;DN;PE;OF) - нечеткая цель.

2) Необходимо определить, при каких значениях x_1 (CHZ), x_2 (CHZ_{pro;agr;inf}), x_4 (ND_{pro;agr;inf}) и x_6 (VTO) целевая функция достигает максимума, если значения x_3 (ND) и x_5 (OF) фиксированы (например, для 2006г.табл.48), для CHZ, CHZ_{pro;agr;inf}, ND_{pro;agr;inf}, VTO имеются строгие ограничения, а (ND) - нечеткая цель.

3) Необходимо определить, при каких значениях x_1 (DN), x_2 (Inok), x_5 (VOF) и x_6 (VTO) целевая функция достигает максимума, если значения x_3 (KV) и x_4 (PE) фиксированы (например, для 2006г.табл.48), для DN, Inok, PE и VTO имеются строгие ограничения, а (KV) - нечеткая цель.

1) Например для DN (при Inok - нечеткая цель) решается система уравнений, дающая значения управляющих переменных:

$$\begin{aligned} \alpha &= 1 && -120.59x_4 - 2.40x_6 - 502.24 \otimes \max \\ \alpha^1 &= 0,8 && -115.77x_4 - 2.30x_6 - 479.17 \otimes \max \\ \alpha^2 &= 0,8 && -125.41x_4 - 2.50x_6 - 525.32 \otimes \max \\ \alpha^1 &= 0,5 && -114.56x_4 - 2.28x_6 - 473.39 \otimes \max \\ \alpha^2 &= 0,5 && -126.62x_4 - 2.52x_6 - 531.09 \otimes \max \\ \alpha^1 &= 0,3 && -113.35x_4 - 2.26x_6 - 467.64 \otimes \max \\ \alpha^2 &= 0,3 && -127.83x_4 - 2.54x_6 - 540.88 \otimes \max \\ &&& -12.66x_4 - 0.58x_6 \in 57.84 \end{aligned}$$

$$a(\min) \in ND \in a(\max)$$

$$a(\min) \in VTO \in a(\max)$$

2) Аналогично решаются задачи выбора значений управляющих переменных для достижения других нечетких целей.

Решая задачу линейного программирования с помощью ограничений для каждого α -уровня, получаем следующие решения (табл. 9) для DN (при ограничениях на ND и VTO):

Таблица 9

Решение задачи оптимизации доходов населения

	ND	VTO	DN
a = 1	3,60	1,17	11,59
a ¹ =0,8	3,47	1,12	13,26
a ² =0,8	3,74	1,22	9,78
a ¹ =0,5	3,43	1,11	13,77
a ² =0,5	3,79	1,24	9,14
a ¹ =0,3	3,39	1,10	14,29
a ² =0,3	3,84	1,25	8,50

Таким образом, на основе прогнозирования разных сочетаний управляющих параметров с учетом неопределенности состояния экономики Ростовской области для 2006г получается:

- 1) объем DN в пределах от 8,50 до 14,29 тыс.руб. Наиболее вероятным является значение DN=11.59 тыс.руб.
- 2) объем INOK в пределах от 36.17 до 90.8 млрд.руб. Наиболее вероятным является значение INOK=65.31 млрд.руб.
- 3) объем OF в пределах от 35.10 до 44.69 млрд.руб. Наиболее вероятным является значение OF= 39.08 млрд.руб.
- 4) объем PE в пределах от 6.63 до 17.3 млрд.руб. Наиболее вероятным является значение PE=12.32 млрд.руб.
- 5) объем KV в пределах от -0.24 до 0.91 млрд.руб. Наиболее вероятным является значение KV=0.38 млрд.руб.
- 6) объем ND в пределах от 9.93 до 10.06 млрд.руб. Наиболее вероятным является значение ND=10.01 млрд.руб.

На основе этого подхода возможно прогнозирование параметров с учетом неопределенности состояний экономики региона. Рассчитанные нечеткие прогнозные значения развития секторов экономики подставляются в уравнения моделей связи потребностей в регионах и рассчитываются нечеткие прогнозы этих потребностей. Такое планирование может быть развитием разработанного детерминированного подхода.

5. Градиентный метод достижения целей управления региональной экономикой

Постановка задачи. Метод градиентного подъема при ограничениях минимальных затрат на управление формулируется следующим образом: предположим, что целевая функция: $f(\Delta y_1, \Delta y_2, \Delta y_3, \dots, \Delta y_k)$ с выходными переменными и ограничениями:

$$f(\Delta y_1, \Delta y_2, \Delta y_3, \dots, \Delta y_k) \rightarrow \text{opt} \quad (16.)$$

где $j=1,2,\dots,k$; т.е. рассмотрим задачу $y_j = f(u_1, u_2, u_3, \dots, u_k, x_1, x_2, \dots, x_n)$ как задачу движения объекта управления к заданной цели, где $(u_1, u_2, u_3, \dots, u_k)$ - управляемые переменные, $(x_1, x_2, \dots, x_n)$ - неуправляемые переменные. Для решения этой задачи используется метод градиентного подъема:

$$J(x) \rightarrow \min_x, x \in R^n \quad (17.)$$

$$\Delta = (\partial y_j / \partial x_1, \partial y_j / \partial x_2, \dots, \partial y_j / \partial x_n) \quad (18.)$$

$$\text{где } \Delta y_j = \sum m_{jk} * \Delta u_k \Rightarrow m_{jk} = \Delta y_j / \Delta u_k \quad (19.)$$

Тогда исходная задача (17-19) сводится к построению матрицы G_k в виде набора реакций выходных переменных на изменения управляющих переменных (табл. 10.).

Таблица 10.-Модель региональной экономики как объекта управления

G_k	Δy_1	Δy_2	...	Δy_k
Δu_1	m_{11}	m_{12}	...	m_{1k}
Δu_2	m_{21}	m_{22}	...	m_{2k}
...	...	...	...	...
Δu_k	m_{j1}	m_{j2}	...	m_{jk}

В качестве примера построим модель такого экономического объекта, как Ростовская область. На уровне ($a = 1$) целевой функции выбираем уравнение множественной регрессии для (Inok; DN; KV; ND; OF; PE):

- 1) $Inok \Rightarrow Y_1 = 117.81 - 0.03x_1 - 0.01x_2 + 48.45x_3 - 120.59x_4 + 100.75x_5 - 2.40x_6$
- 2) $DN \Rightarrow Y_2 = 23.56 - 0.003x_1 - 0.008x_2 + 5.13x_3 - 12.66x_4 + 11.85x_5 - 0.58x_6$
- 3) $KV \Rightarrow Y_3 = 4.53 - 0.002x_1 + 0.0004x_2 - 2.58x_3 + 1.94x_4 + 0.02x_5 - 0.08x_6$
- 4) $ND \Rightarrow Y_4 = 2.36 + 0.35x_1 + 0.24x_2 + 0.99x_3 - 0.19x_4 + 0.33x_5 - 0.38x_6$

$$5) OF \Rightarrow Y_5 = 11.99 + 0.02x_1 - 0.03x_2 - 16.66x_3 + 22.60x_4 + 21.89x_5 + 2.26x_6$$

$$6) PE \Rightarrow Y_6 = 21.98 - 0.01x_1 + 0.004x_2 + 10.89x_3 - 23.48x_4 + 18.84x_5 - 0.66x_6$$

С использованием пакета Eviews при уровне $\alpha=1$, получаем статистические описания (Inok, DN, KV, ND, OF, PE), дающие возможности достичь поставленные цели управления. Метод позволяет рассчитать пошаговое изменение управляющих переменных, позволяющее последовательно приближаться к четко сформулированной цели.

Описанные методы решения задач управления экономикой региона успешно применены для разработки и реализации стратегии экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гамалей Я.В., Пхеа В. Оптимизация управления региональной экономикой с нечеткой целью // Математические методы в современных и классических моделях экономики и естествознания - Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2005, С. 79–83.
2. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой / Под ред. Г.В. Гутмана. - М: Финансы и статистика, 2002. 203 с.
3. Долятовский В.А., Т.Н. Толстых, Гамалей Я.В. Моделирование процессов управления региональной экономикой - Тамбов: ТГУ, 1999.
4. Рыночная экономика: региональный аспект, ч.1. / Под ред. проф. В.С. Золотарева. - Ростов н/Д: РИНХ, 1994.

МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕГИОНА

БОГОТОВ Х.Л.

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова», кандидат экономических наук, зав. кафедрой «Коммерция и право», КБР, г. Нальчик, ул. Тарчокова, 1а.

В статье рассматриваются актуальные проблемы и механизмы совершенствования кредитного обслуживания сельских товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий АПК регионов.

Ключевые слова: управление, кредитная политика, аграрный сектор, взаимодействие

Коды классификатора JEL: Q 14

Кредитная политика банков, содержащая его стратегические цели и тактические средства в этой сфере деятельности должна определяться исходя из мировой практики и деятельности ряда отечественных банков, мерандумом банка.

Содержащиеся в кредитном меморандуме общие положения и ориентиры кредитной политики банка детализируются, дезагрегируются, конкретизируются на уровне департаментов, отделов, служб, непосредственно претворяющих в жизнь кредитную деятельность банка.

Организация кредитного процесса включает несколько стадий:

1. формирование кредитной политики;
2. осуществление кредитного обслуживания клиентов;
3. определение рейтинга выданных ссуд.

В условиях рыночных отношений в основе организации кредитного процесса лежит ряд принципов:

1. Принципы взаимоотношений с клиентами. Банки, думающие о перспективе, стремятся к установлению долговременных связей, позволяющих на основе хорошего знания клиентуры оперативнее решать возникающие вопросы.
2. Приоритеты, которые могут касаться как назначения и вида выдаваемых ссуд, так и форм обеспечения их возвратности.
3. Система моральных ценностей, которых должны придерживаться участники кредитных операций: честность, порядочность, откровенность с обеих сторон.

Стратегическое управление деятельностью коммерческого банка, знание маркетинга позволяет банкам гибко реагировать на быстроизменяющуюся конъюнктуру рынка банковских продуктов, значительно уменьшить риск принятия неправильных решений, повысить готовность банков к изменениям рыночной ситуации [3].

Стратегическое планирование само по себе не обеспечивает успех банка. Даже при великолепно разработанной стратегии банка может постигнуть неудача в результате просчетов в действиях по организации, мотивации и контролю. Оно способствует строгой координации усилий, предпринимаемых банком, требует четкой постановки задач и политических установок, обеспечивает единство общей цели внутри организации.

Планирование значительно уменьшает риск принятия руководством решения из-за недостоверности информации в сложившихся внутренних и внешних условиях. Оно служит базой для последующего контроля, а также содействует повышению готовности банка к внезапным изменениям рыночной ситуации.

В развитии стратегии разрабатываются текущие планы, направленные на внесение в нее стратегических изменений, необходимость которых диктуется постоянной переменой рыночных условий.

Как правило, в банковском стратегическом плане находят отражение:

- исходные условия и оценка среды, в которой банку предстоит действовать;
- приоритеты рынка, под воздействием которых происходит распределение средств;
- оценка сильных и слабых сторон банка, возможностей и опасностей;
- коррективы стратегии в целях реализации рыночных возможностей;
- выбор времени стратегических действий;
- ожидаемые результаты.

Алгоритм управления кредитным портфелем осуществляется в несколько этапов, основными среди которых являются:

1. обоснование критериев оценки ссудных операций, составляющих кредитный портфель;
2. разработка системы оценки ссуд на основе выбранных критериев;
3. классификация ссуд на основе оценки их качества;
4. определение структуры кредитного портфеля в разрезе групп классификационных ссуд;
5. определение процентной составляющей для каждой из этих ссуд;
6. определение величины достаточного резерва для покрытия убытков по ссудам на основе совокупного кредитного риска;
7. пофакторный анализ причин изменения структуры кредитного портфеля.

Проведение анализа кредитного портфеля и осуществлении процесса управления им как предварительное условие собственного кредитования заемщиков открывает возможность выработки и реализации важнейших задач кредитной политики.

В кредитной политике филиалов коммерческих банков РФ, дислоцированных в Северо-Кавказском регионе, в частности Кабардино-Балкарской Республике, имеющем явно выраженный агропромышленный профиль хозяйственной специализации, приоритетным направлением инвестиционного и краткосрочного кредитования является производственная сфера АПК.

Банки сохранили преимущественное кредитование реального сектора экономики и финансовое обеспечение социально-экономических программ. Наряду с постоянным направлением кредитных ресурсов на финансирование оборотного капитала банками представляются инвестиционные кредиты, придающие предприятиям, иницирующим проекты, существенный импульс развития [1].

Большинство банков КБР выделили направление инвестиционного кредитования в стратегии размещения ресурсов в качестве приоритетного.

В кредитной политике территориальных банков особое место уделяется структурообразующим отраслям экономики региона, определяющим профиль его хозяйственной специализации, в формирующейся общероссийской рыночной системе общественного разделения труда – отраслям агропромышленного комплекса региона. Доля его сфер: производственной, представленной ресурсопроизводящими (технические средства труда производителей и переработчиков сельхозпродукции) предприятиями, отраслями собственного аграрного производства и мощностями по переработке пищевого сырья сельскохозяйственного происхождения и маркетинговой, обеспечивающей движение от производителей к потребителям средств производства, исходного, промежуточного и конечного (готового) продукта АПК, а также инфраструктурно-сервисной подсистемы (дорожно-транспортное, хранилище – складское хозяйство, служба энергообеспечения, связи, ремонтных услуг, агромелиорации и др., а также институтов рыночной инфраструктуры являются преобладающей в контингенте кредитозаемщиков банков.

Для осуществления эффективной кредитной политики чрезвычайно важным условием является новаторская деятельность банков по привлечению кредитных ресурсов и поиск действенных форм кредитования производственной сферы регионального АПК. По данным направления деятельности банков КБР накоплен определенный положительный опыт, который может быть использован конструктивно.

В сфере мобилизации кредитных ресурсов нетрадиционными услугами, оказываемыми населению являются: введение рядом банков в практику нового вида срочного годового вклада типа «крантье». При установленном уровне минимального вклада, его владельцу предоставлено право пополнять его наличными деньгами или по перечислению, получая доход ежемесячно. Особенно интересен опыт введения этим банком другого вида счетов – чековых, совмещающих черты потребительских и накопительных. С текущего счета рублевого счета клиент может приобрести рублевые или валютные векселя банка, а также кредитную карточку STB [2].

Отдельные банки открывают кредитные линии работникам тех предприятий, чьи расчетные счета находятся в этом банке, а также нетрадиционные виды вкладов: отпускные, рождественские, завещательные.

Некоторые банки начали работать с пенсионными счетами по технологии, когда при оформлении договора на физических и юридических лиц открываются личные пенсионные счета клиента или сотрудника фирмы, вносящих минимальный начальный вклад, пополняемый в течение периода накопления. Процентная ставка, начисляемая на сумму остатка средств на счете, индексируется ежемесячно в зависимости от уровня инфляции. По окончании накопительного периода проценты ежемесячно выплачиваются владельцу счета (наличными или перечислением).

Большинство банков приступили к операциям с «короткими» деньгами населения, привлекая средства населения на срок до 2 недель, причем применяются нетрадиционные схемы выплаты процентов по депозитам: если счет сроком на 2 недели открыт в первой половине месяца, то его владелец получит максимально установленный процент, а если во второй – доход будет меньше.

Другой сферой поиска банками эффективных финансовых инструментов касается собственно процесса кредитования сельхозпроизводителей и предприятий перерабатывающей промышленности региона. Здесь также имеются позитивные наработки.

Наряду с применением территориальными банками смешанных (денежно-вексельных) форм кредитования сельхозпроизводителей (напрямую и через районные администрации), а также с использованием аккредитивов, варрантов и т.д., целесообразно расширить арсенал инструментальных средств финансовой поддержки АПК, обеспечения инновационной и инвестиционной активности в формировании новых технологических укладов в сфере сельхозпроизводства и изготовления готовых продуктов АПК.

Вышеуказанная схема кредитно-финансовой поддержки сельских товаропроизводителей через районные администрации, практикуемые банками России может быть конструктивно дополнена новыми элементами, технологиями и финансовыми инструментами, позволяющими решить задачу развязки неплатежей, реструктуризации задолженностей, натурализации налоговых недоимок предприятий АПК, апробированную в ряде регионов России. С этой целью могут быть использованы вексель «Недоимка» (ВН): долгового налоговый сертификат (ДНС), а также складские свидетельства (варранты).

В данной схеме вексельный кредит банков предоставляется районной администрацией, а последняя, исходя из приоритетности экономических задач и финансового состояния предприятий, определяет адресность и размер суммы кредита. Получившие его предприятия используют векселя для оплаты предоставляемых поставщиками различных видов товарного кредита или (при наличии соответствующей институциональной службы) всего «технологического пакета» необходимых аграрию товаров и услуг (ГСМ, запчасти к технике, удобрения, семена, определенные виды агротехнического обслуживания, выполнение предусмотренных технологий работ). Поставщики ресурсов предъявляют векселя к оплате в банк, а сельхозпроизводители рассчитываются через районные администрации за кредит деньгами, полученными от реализации урожая или произведенной продукцией. Что касается технологий взаимодействия банков и администраций районов в сфере поддержки сельхозпроизводителей при ситуации «расшивки» текущих неплатежей в бюджет, натурализации налоговых недоимок и их последующей монетаризации, реструктуризации задолженностей, то конструктивной может выглядеть схема с созданием районной корпоративной структуры, в составе которой, наряду с создавшими ее предпринимателями – участниками АПК и сохраняющими статус самостоятельности юридических лиц, целесообразно создать клиринговый центр и муниципальное предприятие, обеспечивающее во взаимодействии с товаропроизводителями – налогоплательщиками натурализацию недоимок и их денатурализацию (метаморфозу стоимостных форм налоговых сборов: товарной и денежной) с использованием финансовых инструментов: долгового налогового сертификата (ДНС) и складских свидетельств (СС).

Банк через финансовые органы местного самоуправления кредитует группу товаропроизводителей и участвует вместе с администрацией районов в формировании фондов и поддержки предпринимательства. Администрация оказывает организационно-правовую поддержку и осуществляет контроль за процессом создания районной агропромышленно-финансовой корпорации, способствующей налаживанию хозяйственных связей, организации маркетинговой деятельности и осуществлению финансово-расчетных процедур. С этой целью корпорацией организуется учет, каналы и рыночная сеть движения товаропотоков (включая производственные процессы переработки сельхозсырья в готовую пищевую продукцию). Благодаря широко диверсифицированной производственно - коммерческой и финансовой деятельности и наличию в ее структуре клирингового центра становится возможным использовать учетно-финансовые инструменты: долгового налогового сертификат, складские свидетельства для натурализации налоговых недоимок и развязывания неплатежей в бюджет.

Представляется целесообразным дополнить вексельную систему расчетов с использованием соответствующих финансовых инструментов организацией системы взаимных платежных соглашений между всеми участниками производственно-стоимостной (продуктовой) цепочки, охватывающей субъектов процесса создания и реализации конечного продукта (или продуктовой группы) АПК региона.

Обоснованной представляется позиция ведущих отечественных экономистов, считающих необходимым для активизации инвестиционного процесса в АПК: использовать финансовые инструменты реинвестирования, обеспечивающие выведение из текущего финансового оборота амортизационных средств для применения их по целевому функциональному назначению; по мере введения рыночного оборота земли увеличивать привлечение кредитно-инвестиционных ресурсов через ипотечные операции; выделять централизованные инвестиционные кредиты с низкой процентной ставкой для сельхозпроизводителей, участвующих в реализации целевых программ, исключая использование их не по назначению (в данном случае льготные кредиты трансформируются в обычные ссуды с процентной ставкой коммерческих банков).

Полезным также может оказаться опыт дополнения структуры субъектов аграрно-финансового рынка, представленную преимущественно банковской системой, кредитными союзами, обществами взаимного кредитования, кредитными кооперативами сельских жителей, что вследствие возросшей конкуренции может удешевить кредиты, предотвратить утечку из села финансовых ресурсов, что будет способствовать установлению естественно-репродуктивного режима воспроизводственного процесса в АПК.

Эти меры заставят банки еще более интенсивно искать конструктивные финансовые схемы, технологии, сценарии и варианты сохранения и расширения своей ниши на рынке финансовых услуг для предприятий АПК.

Важно подкрепить эти меры направленной политикой протекционизма отечественных сельхозпроизводителей, для чего необходимо бюджетное дотирование импорта технологий, оборудования, семян, гербицидов, ветпрепаратов до уровня цен, доступных для товаропроизводителей АПК.

Для совместных (с иностранным капиталом) предприятий АПК, выпускающих импортозамещающую продукцию для внутреннего рынка необходимо отменить на 3 года все виды налогов с последующими льготным (50%) налогообложением и снять импортные пошлины на продукцию производственно-технического назначения, ввозимую для производства импортозамещающих товаров.

Наряду с использованием этих новационных схем финансовой поддержки сельхозпроизводителей АПК стратегическим направлением кредитной политики сохраняется инвестиционное кредитование объектов АПК в рамках инвестиционной программы региона.

Вместе с тем, представляется целесообразным предусмотреть в создаваемом при правительстве КБР залоговом фонде концентрацию ликвидных активов в целях снижения инвестиционных рисков финансово-кредитным организациям, принимающим участие в долгосрочном кредитовании. Причем, определенный объем денежных средств должен закладываться в расходную часть бюджета края для компенсации банкам убытков, связанных с несвоевременным исполнением обязательств инициаторов проекта перед кредитными учреждениями.

Считаем также необходимым предусмотреть трехстороннее Соглашение о предоставлении налоговых льгот между предприятием, органом исполнительной власти и банком. Это повысит взаимную ответственность предприятий и банка за своевременную реализацию инвестиционного проекта, даст определенные гарантии кредитным учреждениям со стороны Правительства РФ.

В целом, создание благоприятного инвестиционного климата с принятием инвестиционного законодательства значительно улучшит ситуацию в АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бор М.З., Пятенко В.В. Стратегическое управление банковской деятельностью. М. Приор. 1995. С. 27
2. Базаров Е., Кашубо Н. Натурализация налоговых недоимок предприятий АПК.//: Экономика и управление. 1999. № 10. С. 45–50.
3. Сагайдак Э., Урусов В. Ценовое и финансово-кредитное регулирование в АПК// Экономика и управление 1999, № 4. С. 53–54

ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ИСМАИЛОВ М.И.

*РГЭУ «РИНХ», соискатель кафедры «Региональная экономика и природопользование»,
344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б. Садовая ул. 69.*

В статье анализируются перспективы строительной отрасли в свете ориентиров жилищной политики и программных решений регионального уровня за счет социальной ипотеки. Идея социальной ипотеки в том, чтобы максимально улучшить условия предоставления кредита на квартиру, сделав покупку жилья доступной для тех, кто на рыночных условиях взять кредит не может.

Ключевые слова: жилищная политика; социальная ипотека; субсидии; жилищный фонд; аварийное и ветхое жилье; программные мероприятия

Коды классификатора JEL: I 97, L 98

В современных условиях одной из важнейших стратегических государственных задач является решение жилищной проблемы. Вопрос формирования рынка доступного жилья относится к числу приоритетных направлений социально-экономического развития страны. Особое внимание к вопросам ипотечного кредитования в России обусловлено демографическими проблемами. Данные социологических обследований пока-

зывают [5], что жилищная проблема стоит перед 61% российских семей, которые в той или иной степени не удовлетворены жилищными условиями, при этом каждая четвертая семья проживает в жилье, находящемся в плохом или очень плохом состоянии. Общая потребность населения России в жилье составляет 1570 млн. кв.м., а ее удовлетворение требует увеличения жилищного фонда на 46%. [3]

Несмотря на создание основ функционирования рынка жилья, приобретение, строительство и наем жилья с использованием рыночных механизмов на практике в настоящее время доступны лишь ограниченному кругу семей с высокими доходами. Среди причин низкого платежеспособного спроса на жилье следует выделить неразвитость институциональной инфраструктуры в долгосрочного жилищного кредитования, инфраструктуры рынка жилья и ипотечного жилищного кредитования, высокий уровень рисков и издержек на этом рынке [1].

Одним из важнейших факторов, позволяющих оценивать качество жизни населения региона, являются темпы и объемы жилищного строительства. Самый высокий среди регионов округа уровень строительства жилья на душу населения в 2002 году наблюдался в Астраханской области - 0,51 кв.м. Далее следуют Краснодарский край - 0,29 кв. м, Ростовская область - 0,23 кв. м, Ставропольский край - 0,22 кв.м. Средняя цена на недвижимость в Ростовской области составляет 300-350 USD за 1 кв. м. Цены на элитное жильё в центре Ростова 450-550 USD за 1 кв. мм [6]. Более высоким уровнем цен среди регионов ЮФО в силу своего географического положения отличается Краснодарский край.

Ростовская и Волгоградская области среди регионов ЮФО характеризуется более высокими по сравнению с первичным рынком ценами на вторичном рынке жилья. Это связано с высоким уровнем развития строительных компаний на их территории и преимущественным строительством недорогого типового жилья. В настоящее время, Ростовская область характеризуется недостаточными объемами строительства жилья повышенной комфортности.

Строительный комплекс Ростовской области характеризуется существенным изменением структуры производства работ. На фоне резкого снижения промышленного строительства отмечается стабильный рост в секторе строительства жилья. В целом строительный комплекс более чем на 80% восстановил утраченный по сравнению с дореформенным уровнем потенциал, а по уровню жилищного строительства превысил показатели 1990 года [3].

Объем выполненных работ в отрасли в период последние десять лет вырос в 3 раза. Объем инвестиций, направленных в отрасль, увеличивался более высокими темпами и за аналогичный период вырос в 7,3 раза [2].

Развитие отрасли в последнее время характеризуется падением рентабельности производства на 5,8%. Строительная отрасль Ростовской области характеризуется высоким уровнем износа основных фондов и низкой скоростью обновления производственных мощностей.

На жилищное строительство в последние годы приходится около 75% всего объема строительных работ в Ростовской области. Данная тенденция связана с динамичным развитием рынка коммерческого жилья в областном центре. Так, общее количество сделок купли-продажи жилья в г. Ростове вросло по отношению к 1998 г. в 2,5 раза.

Особенно большим спросом пользуются квартиры в новых многоквартирных домах. Перспективы развития жилищного рынка, по данным риэлторов Ростовской области [5] в настоящее время связаны с растущей потребностью в качественном улучшении жилищных условий большого числа ростовчан, достигших успехов в карьере или бизнесе (на данную категорию приходится до 60% сделок). Другой многочисленной категорией покупателей (продавцов) нового жилья всё в большей степени становятся иногородние граждане, покупающие жильё для детей – студентов, поступивших в Ростовские ВУЗы (15% сделок), а также жители северных регионов РФ (до 10% сделок).

Наряду с наличными деньгами населения значительную роль в инвестировании строительства жилья продолжают играть безналичные средства органов власти и предприятий, покупающих квартиры для своих сотрудников. Доля безналичных средств и взаимозачётов институциональных инвесторов составляет до 25% от общего объема городского рынка жилья.

Строительство жилья является одним из приоритетных предметов инвестирования для местных банков, т.к. окупаемость в этой сфере деятельности достаточно высокая (от 6 до 20 месяцев). Рентабельность строительства жилья оценивается в размерах от 10% (в крупнопанельном домостроении) до 30% в монолитном.

Общий объем ввода жилых домов в Ростовской области в 2002 году составил 1017,6 тыс. м² и она вышла по данному показателю на второе место в ЮФО (после Краснодарского края) опередив Волгоградскую и Астраханскую области.

Важным стимулом для развития строительного комплекса Ростовской области является наличие местной сырьевой базы, позволяющей полностью удовлетворять спрос региональной индустрии в основных строительных материалах: песке, щебне, глинах для производства кирпича, природного камня и др.

Развитие строительной отрасли Ростовской области имеет высокие перспективы и способно обеспечить рост местной промышленности строительных материалов региона.

Основными приоритетами развития строительной индустрии в области являются:

- Развитие ипотечного кредитования как способа расширения спроса на жильё.
- Развитие рынка жилищного строительства в гг. Таганроге, Волгодонске и Новочеркасске, уровень доходов населения, которых приближается к ростовскому уровню.
- Строительство бизнес инфраструктуры.
- Строительство развлекательной инфраструктуры.

В среднесрочной перспективе предполагается решить следующие задачи:

- увеличить объемы строительства жилья к 2010 году в 1,8 раза по сравнению с 2006 годом;
- выйти к 2010 году на среднероссийский уровень по обеспеченности жильем на 1 человека – 22,5 кв. м;

Социальные аспекты жилищной политики Ростовской области связаны с решением вопросов по отселению населения из аварийного жилищного фонда и развития социальной ипотеки.

По состоянию на 1 октября 2004 года около 146 тыс. человек (3,3 процента населения Ростовской области) проживало в жилищном фонде, признанном непригодным для проживания, аварийным и подлежащим сносу или реконструкции. Из них более 10,5 тыс. человек проживало в аварийном жилищном фонде.

Жилищный фонд, признанный непригодным для проживания, аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, имелся в 59 муниципальных образованиях Ростовской области, в том числе аварийный жилищный фонд в 44 муниципальных образованиях, аварийный жилищный фонд, грозящий обвалом – в 14 муниципальных образованиях. Суммарная площадь непригодного для проживания, аварийного и подлежащего сносу или реконструкции жилищного фонда составляла 1864,9 тыс. квадратных метров.

Основной удельный вес в структуре непригодного для проживания, аварийного жилищного фонда, подлежащего сносу или реконструкции, занимал непригодный для проживания жилищный фонд, или 92,8 процента, аварийный жилищный фонд составлял 7,2 процента, или 134,6 тыс. квадратных метров, из которого 16,18 тыс. квадратных метров составлял жилищный фонд, грозящий обвалом.

В муниципальных образованиях решение проблемы переселения граждан из жилищного фонда, признанного непригодным для проживания, аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, усложнено отсутствием жилищного фонда социального использования и специализированного жилищного фонда для переселения граждан, в том числе жилых помещений маневренного фонда [3]. В связи с этим необходимо определить конкретные меры по переселению граждан, проживающих в жилищном фонде, признанном непригодным для проживания, аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, ускорить внедрение новых рыночных экономических и финансовых механизмов при решении поставленных задач.

Основным критерием эффективности программы переселения из ветхого и аварийного жилья является количество семей, переселенных из жилищного фонда, признанного непригодным для проживания, аварийным и подлежащим сносу или реконструкции.

Другое направление жилищной политики представлено проектом «Социальная ипотека». По состоянию на 01.01.2007, в городе Ростове-на-Дону принято на квартирный учет и признано нуждающимися в улучшении жилищных условий 15164 семей, каждый 33 житель города.

Социально-ориентированная жилищная политика, проводимая в городе, позволила в период 2000-2006 годы улучшить жилищные условия за счет различных источников финансирования 5610 семьям, ориентировочная оценка стоимости улучшения жилищных условий превышает 5,0 млрд. рублей. Кроме того, при содействии Администрации города, за 2000-2006 годы гражданам было предоставлено за счет различных источников около 6 000 ипотечных кредитов для приобретения жилья.

Все используемые программы социальной ипотеки являются вариациями следующих подходов:

1. Дотирование процентной ставки по ипотечному кредиту.
2. Безвозмездная субсидия на часть стоимости жилья и ипотечный кредит.
3. Продажа жилья по себестоимости либо ниже рыночной стоимости.

Проект «Социальной ипотеки», реализуемый в г. Ростове-на-Дону, на основании принятой городской целевой программы «Улучшение жилищных условий граждан с использованием средств муниципальной поддержки и ипотечных кредитов на 2007-2010 годы» от 16.10.2007 года.

Целью программы является нормативно-правовое закрепление принципов, сроков реализации, объемов, системы программных мероприятий и субъектов поддержки, оказываемой за счет бюджетных средств муниципального образования города Ростова-на-Дону одиноким гражданам и семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий.

Основными принципами реализации данной программы являются:

- добровольность участия в программе;
- нуждаемость участников программы в улучшении жилищных условий в соответствии с действующим жилищным законодательством;
- возможность для участников программы реализовать свое право на получение поддержки за счет бюджетных средств при улучшении жилищных условий в рамках данной программы только один раз;
- расчет размера субсидии на основе норматива стоимости 1 м² общей площади жилья по городу Ростову-на-Дону;
- привлечение собственных средств участников программы, средств ипотечных жилищных кредитов, а также безвозмездных или заемных средств предприятий и организаций для приобретения жилья.

Предоставление бюджетных субсидий для оплаты части стоимости приобретаемого жилья направлено на выравнивание дисбаланса между размером необходимых для приобретения жилья средств и размером суммы собственных средств и/или жилищного кредита, который может быть предоставлен гражданину кредитной организацией (ОАО «ИИАР») исходя из уровня его платежеспособности. Раз-

мер общей площади жилого помещения, с учетом которой определяется размер субсидии, устанавливается в следующих размерах: для одиноких граждан – 33 кв.м., для семьи 2 человека – 42 кв.м., семьи численностью 3 и более человек – по 18 кв.м. на каждого.

Бюджетная субсидия предоставляется участнику программы при условии приобретения (строительства) жилья на территории города Ростова-на-Дону, общая площадь которого больше установленной учетной нормы площади жилого помещения на соответствующую семью, то есть более 10 кв.м. общей площади жилья на каждого члена семьи. Приобретаемое жилое помещение должно оформляться в собственность участника программы, а в случае, если участником программы является семья – в общую собственность.

Основными источниками финансирования программы являются:

- бюджетные средства;
- средства банков и других организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты (займы), используемые для кредитования участников программы на цели приобретения (строительства) жилья;
- средства участников программы, используемые для частичной оплаты стоимости приобретаемого (строящегося) жилья.

Предполагаемый общий объем финансирования программы составляет 2102,9 млн.рублей (в том числе 2008–371,9, 2009–589,4, 2010–954,1).

Эффективность реализации программы и использования выделенных бюджетных средств будет обеспечена за счет:

- исключения возможности нецелевого использования бюджетных средств;
- прозрачности использования бюджетных средств;
- единого порядка расчета размера и предоставления субсидии;
- адресного предоставления бюджетных средств;
- привлечения участниками программы собственных и кредитных (заемных) средств для приобретения жилья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулова Т.А. Сравнительный анализ реализации основных моделей ипотечного кредитования в России. 2005. № 12. С. 52–57.
2. Балтина А.М., Кравцов В.И. Создание системы финансирования строительства жилья социального найма за счет бюджетных средств // Финансы и кредит. 2006. № 12. С. 54.
3. Викторов М., Кошечев В., Грахов В. Национальный проект по жилью: факторы реализации // Экономист. 2007. № 1. С. 56.
4. Козориз Т. Особенности ипотечного кредитования в России. // Экономика и жизнь. 2005. № 20 (537) июнь.
5. Лазарова Л.Б. Что влияет на развитие ипотечного жилищного рынка // Банковское дело. 2006. № 1. С. 45.
6. Придвижкин С.В. Эволюция территориальных программ жилищного финансирования // Финансы и кредит. 2006. № 24. С. 65.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ И БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ В РЕГИОНЕ

КОЧЕСОКОВА З.Х., ЯХЬЯЕВ Т.Л.

*Кочесокова З.Х., Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД России, доцент кафедры экономических дисциплин, г.Нальчик, ул. Мальбахова 123;
Яхьяев Т.Л., Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД России, студент, г.Нальчик, ул. Мальбахова 123.*

В статье разработаны методические подходы предупреждения экономической преступности, позволяющие создание информационной системы процесса принятия решений, направленные на борьбу с коррупцией в регионе.

Ключевые слова: коррупция; теневая экономика; регион; предупреждение

Коды классификатора JEL: O 17, R 58

Среди множества острейших социально-экономических и политических проблем, стоящих перед современной Россией приоритетное место занимает коррупция, которая в последние годы превратилась в явление, представляющее особую угрозу национальной безопасности государства.

Социально-экономический кризис в России, обусловленный ломкой прежней системы государственного управления и отсутствием адекватной переходному периоду законодательной базы, активизировал такое явление, как коррупция, которая в настоящее время стала реальной угрозой не только экономической, но и национальной безопасности страны.

Для России и, особенно, республик Южного Федерального Округа, коррупциогенность общества является проблемой, которая в последнее время приобретает особую значимость и актуальность. В бывшем СССР (в условиях тотального партийного режима) такой проблемы не существовало, т.к. по идеологическим причинам отрицалось наличие в стране коррупции, разветвленной теневой экономики, что, тем не менее, не могло не наносить огромный экономический и нравственный ущерб.

Это усугубляется еще и тем, что в отечественной литературе отсутствуют фундаментальные антикоррупционные исследования. Определение содержания понятия «коррупция» имеет сложную внутреннюю структуру и является на сегодня проблемой полемической. В исследования отдельных аспектов данной проблемы отсутствует комплексный подход ко всей совокупности взаимосвязанных элементов понятия «коррупция» [1, 3].

На наш взгляд, наиболее обобщенная и логичная характеристика антикоррупционного механизма включает три важнейших элемента: экономическая независимость; стабильность и устойчивость национальной экономики; способность к саморазвитию и прогрессу.

Предметом нашего исследования в данной статье являются основные направления угроз экономической и политической безопасности регионов России, связанные с коррупциогенностью силовых структур.

Производной коррупции в силовых структурах являются сопутствующие ей различные угрозы, среди которых, на наш взгляд, наибольшую опасность представляют: моральное разложение общества, продолжающийся спад производства и его технического уровня, ухудшение структуры регионального производства и его деиндустриализация, кризис инвестиционной сферы, разрушение научно-технического потенциала, уход из республики предпринимателей и высококвалифицированных специалистов, нарастание социальной напряженности, информационная незащищенность. Все это приводит к дальнейшей криминализации экономики [2].

В качестве аргументации выдвигаемых утверждений можно привести десятки примеров. Так, например, с целью восстановления горнолыжной зоны Приэльбрусье из федерального бюджета 2002–2003 гг. были выделены 139 млн. рублей на строительство канатно-кресельной дороги. Эти деньги были перечислены обратно в Москву одной коммерческой московской фирме, и с тех пор ОБЭП республики занимается поиском этих денег («Газета Юга». 2005. 15 сентября. № 37 (602)).

Более 5 лет МВД КБР не может выяснить, куда делись 70 млн. долл., перечисленные в ОАО «Минеральные воды Кабардино-Балкарии» и т.д.

Все это доказывает, что масштабы экономического кризиса нельзя считать только по данным официальной статистики. Более того, ни для кого не секрет, что собранные незаконным бизнесом деньги уходят и в воровской «общак».

Организацией Heritage Foundation в сотрудничестве с газетой Wall Street Journal ежегодно сопоставляется размер теневой экономики, как процент от ВВП, в 58 странах с так называемым «индексом экономической свободы». Индекс основан на пятибалльной шкале, на которой меньшее значение говорит о более высоком уровне экономической свободы. Исследования показывают, что размер теневой экономики тем меньше, чем выше степень экономической свободы. Еще одно явление, связанное с «зарегулированностью», непомерными налогами и сложной системой налогообложения (а значит, и с теневой экономикой), - это коррупция, которую часто обсуждают, когда речь заходит о России.

Организация Transparency International в 2001 году в г.Нальчике провела семинар «Антикоррупционное исследование, как способ анализа коррупциогенности общества» (в котором автор принимал участие) и составила индекс коррупции, отражающий уровень коррумпированности политиков и государственных служащих. Он основан на десятибалльной шкале, где меньший балл показывает более высокий уровень коррупции. Как и в случае с экономической свободой, уровень коррупции меньше в более развитых странах.

Страна с баллом ниже 1.95 считается «свободной», от 2 до 2.95 «в основном свободной», от 3 до 3.95 «в основном не свободной», а с баллом выше 4 «подавленной» (дополнительную информацию см. «2002 Index of Economic Freedom», Heritage Foundation and Wall Street Journal, 2002).

Множество исследований было посвящено вопросу о вреде избыточного регулирования экономической деятельности, которое порождает коррупцию среди чиновников. Поскольку в странах с сильно зарегулированной экономикой объем теневой экономики обычно больше, а в странах с меньшей экономической свободой уровень коррупции более высок, это говорит о том, что существует также связь между уровнем коррупции и объемом теневой экономики. Данные показатели очень актуальны для республик Южного Федерального Округа, уровень теневой экономики в которых достаточно высок, что подтверждает приведенный анализ доходов-расходов на душу населения по регионам [4].

Любая ошибка в управлении государственных органов в сфере экономики или нормотворческой деятельности, явные отрицательные изменения в окружающем нас экономическом пространстве приводят к всплеску одного-двух явлений: «теневая экономика», «коррупция», «организованная экономическая преступность». При увеличении одного из них наблюдается резкий всплеск остальных, т. к. они взаимоувязаны и взаимообусловлены.

В условиях нестабильности экономики, отсутствия надежного механизма защиты собственности, предупреждение является одним из важнейших средств воздействия на экономическую преступность. Между тем, как видом общественной практики, и экономикой, как совокупностью определенных общественных отношений, имеется тесная, существенная связь. Можно сказать, что диспропорции и деформации в системе экономики, будучи детерминантами экономической преступности, порождают не только причины преступлений, но одновременно предопределяют формы и методы их предупреждения. Формы связаны с самой сердцевиной - рыночными отношениями, методы - с системой контроля и управления в целом.

Не случайно Президент КБР Каноков А.Б. прямо заявил, что коррупция, клановость и системный кризис в регионе стали причиной того, что мы столкнулись с тотальным социально-экономическим кризисом в регионе, с кризисом системы управления регионом, который крайне сложно преодолеть: Кабардино-Балкарская республика практически по всем экономическим показателям занимает последние места из 85 регионов России. Все Министерства республики 2005 год завершили с убытками. В ближайшие годы регион может просто целиком потерять целые отрасли народного хозяйства (цветная металлургия, животноводство, коневодство, туризм) [4].

Между тем, в регионе применяются и получают все более значительный размах всевозможные способы получения теневых доходов: криминальный контроль в финансово-кредитной сфере, рэкет в производственном, коммерческом, торговом бизнесе, прямые хищения, фальсификация товаров, заказные убийства на экономическом почве, похищения людей, проституция и другие виды незаконной деятельности.

Возникла целая система коррупционных отношений, основанная на взятках, подкупе государственных чиновников, силовых структур, побуждающая осуществлять действия, направленные на: а) предоставление прав лицам, имеющим с этими чиновниками родственные, клановые, корпоративные, национальные, религиозные и т.п. связи, распоряжаться по своему усмотрению определенной частью государственной собственностью; б) незаконное (полное или частичное) освобождение определенных физических или юридических лиц от финансовых или иных материальных обязательств перед государством в предоставлении необоснованных или незаконных материальных и иных льгот; в) лоббирование выгодных определенных лицам решений; г) вымогательство материальных благ за различные услуги, решения и т.д.

Сегодня формирующемуся в республике гражданскому обществу принадлежит решающая базисная роль в обеспечении прозрачности государственных, в том числе, силовых структур, т.к. уровень коррумпированности определяется, в первую очередь, уровнем вмешательства силовых структур в экономику.

В настоящее время в исследуемом регионе - Кабардино-Балкарской республике существует объективная необходимость к пересмотру подходов к обеспечению экономической, физической и политической безопасности региона. Требуется разработка стратегической программы - концепции антикоррупционной деятельности, опирающейся на долговременные национально-государственные интересы.

Сущность и стратегия национальной безопасности не исчерпывается проблемами экономического роста на основе новой структурной политики, расширение потребительского и инвестиционного спроса, создание конкурентной среды, оптимизация отношений собственности, создание эластичной системы государственного регулирования рыночного типа. Стратегия не станет действенным инструментом политики, если не будут конкретизированы приоритетные задачи борьбы с коррупцией в отдельных сферах и, прежде всего, в силовых структурах, составляющих базис любого государства.

По нашему мнению, основой государственной стратегии экономической, политической и в целом национальной безопасности должна быть идеология развития, которая учитывает национальные интересы, стратегические приоритеты с целью сведения угроз безопасности к минимуму. Без идеологии развития, без культивирования антикоррупционного мировоззрения не возможны ни промышленный, ни научно-технический, ни культурный подъемы общества, т.к. даже если придут в регион миллионы долларов, то чтобы экономика КБР набрала скорость и взяла верный курс, нужны не только крепкие паруса частного предпринимательства, но и штурвал государственного регулирования, в первую очередь, с политической волей, не допускающей коррупционную деятельность.

Необходима новая модель экономического роста региона, стратегической целью которой будет преодоление коррупционности общества, позорного уровня бедности, социального расслоения.

Предупредительный потенциал плановой экономики и административно-командной системы управления действовал на детерминанты преступлений, затрагивающих в основном интересы государства. Соответственно формировалась и вся уголовно-правовая политика. Вполне естественно, что формы и методы превенции основывались на использовании механизмов централизованного управления. И это позволяло определенным образом влиять на экономическую преступность. Особенно важное значение это имело в тех случаях, когда приходилось сталкиваться с организованной преступностью.

Деятельность органов внутренних дел, как и других правоохранительных и контролирующих органов, направленная на предупреждение экономических преступлений в регионах, будет успешной только в том случае, если она учитывает факторы социального, экономического, политического характера на местах. Причем, как отмечалось, меры общесоциального предупреждения играют решающую роль в нормализации криминологической обстановки в сфере экономики.

Предупреждение преступлений на уровне регионов должно являться одним из приоритетных направлений деятельности в борьбе с преступностью. Предупреждение преступлений органами внутренних дел - это деятельность по выявлению причин и условий преступлений, принятию мер к их устранению, позитивному корректирующему воздействию на лиц с противоправным поведением (профилактика), а также

по предотвращению замышляемых и подготавливаемых или пресечению начатых и длящихся преступных деяний.

Успешное осуществление мер по предупреждению экономических преступлений возможно только при наличии надежной нормативно-правовой базы, являющейся гарантией законности и обоснованности их действий.

Несмотря на принимаемые меры, в условиях становления рынка в экономике региона сложилась весьма непростая ситуация. В настоящее время чрезвычайно малы возможности противодействия преступным формам накопления капитала. Под видом рыночных операций зачастую идет «перекачка» государственных средств на счета предпринимательских структур. Деятельность органов внутренних дел до сих пор затруднена из-за отсутствия механизма проверки законности образования первоначального капитала негосударственных предприятий.

Исходя из сложившихся реалий ситуация и дальше будет способствовать усилению тенденции современной преступности, связанной со стремлением криминальных структур проникнуть и закрепиться в экономике. Они будут стремиться «отмыть» незаконно нажитые денежные средства путем их пропуска через предприятия, совершенно очевидно занимающиеся законной предпринимательской деятельностью, что обосновывалось в теории «криминального денежного обращения». Конечной целью этой операции является возвращение денег обратно в сферу денежного обращения при помощи «законных способов».

Из-за отсутствия системы контроля со стороны государства за происхождением и движением капиталов работа в этом направлении становится малоэффективной. По нашему мнению, четким контролем на разных стадиях оборота денежных средств в регионах должны быть охвачены доходы, как юридических лиц, так и отдельных граждан.

Во вновь принятых законодательных актах предусмотрено, что налоговые, антимонопольные и другие государственные органы на которые законодательством РФ возложена проверка отдельных сторон деятельности предприятия, могут осуществлять такие проверки по мере возникновения необходимости и в пределах своей компетенции. Основными субъектами осуществления деятельности по предупреждению экономических преступлений являются подразделения криминальной милиции, милиции общественной безопасности, предварительного следствия, а также другие подразделения, обеспечивающие в соответствии со своей компетенцией деятельность основных субъектов по реализации задач предупреждения преступлений [6].

Чтобы влиять на криминологическую ситуацию в регионе в негосударственном секторе экономики, необходима комплексная отработка конкретных объектов путем проведения, прежде всего, экономико-правового анализа с использованием в процессе получения исходной информации специальных сил, средств и методов.

В литературе справедливо отмечается, что в результате применения экономико-правового анализа можно получить ценную информацию для:

- выявления на основе изучения и оценки различных экономических процессов, происходящих в народном хозяйстве, факторов, оказывающих отрицательное влияние на сохранность материальных ценностей и денежных средств, уровень хищений, должностных и хозяйственных преступлений;
- выявления причин и условий преступлений на основе изучения состояния финансово-хозяйственной и производственной деятельности конкретных объектов народного хозяйства;
- криминологического прогнозирования и установления тенденций в развитии преступности, определения главных направлений предупредительной работы;
- разработки экономически обоснованных рекомендаций, предложений по устранению причин и условий преступлений, по ликвидации возможных каналов хищений материальных ценностей и денежных средств.

Экономический анализ (внешний и внутренний) должен стать одним из приоритетных методов предупреждения экономических преступлений. Исследование различных косвенных экономических показателей (особенно, в новых коммерческих структурах) может дать сотруднику милиции не меньше информации, чем специальные оперативно-розыскные действия. Все это актуализирует необходимость организации в рамках органов внутренних дел криминологического мониторинга предпринимательства. По форме он должен представлять собой систему постоянного сбора и анализа социологической и экономической информации. По содержанию криминологический мониторинг сводится к экономико-правовому анализу, а по сущности – носит криминологический характер. Информационной базой для проведения криминологического мониторинга помимо результатов опросов экспертов должна служить статистическая и финансовая отчетность по предпринимательству.

Действующее финансовое, хозяйственное, гражданское, трудовое, уголовное, уголовно-процессуальное и гражданско-процессуальное законодательство постепенно устаревает и не обеспечивает эффективную правоприменительную практику в интересах экономических реалий. Имеются многочисленные законодательные пробелы, не учитывающие качественных изменений в характере преступности.

Более эффективному выполнению поставленных перед органами по борьбе с экономической преступностью задач по предупреждению экономических преступлений, по нашему мнению, могло бы способствовать решение таких проблем, как:

- отсутствие практического опыта и необходимых методик по предупреждению не имевших прежде аналогов экономических преступлений;

- трудности в идентификации противоправной деятельности, так как методы, используемые предпринимателями при совершении преступлений, нередко оказываются теми же, что приняты в правомерной практике. Это, с одной стороны, приводит к бездействию при получении информации о готовящемся преступлении, а с другой – к неправомерному вмешательству в хозяйственную деятельность предприятий;
- слабая профессиональная подготовка сотрудников органов внутренних дел и их объективная неготовность работать в условиях стихийно складывающихся договорных отношений, полной самостоятельности хозяйствующих субъектов и свободы предпринимательства;
- трудности в назначении и проведении проверок финансовой деятельности негосударственных предприятий и документальных ревизий.

В отношении борьбы с экономической преступностью в ЮФО стоит отметить сосредоточенные в регионе значительные природные и другие экономические ресурсы, объемы внешнеэкономической деятельности с использованием имеющейся инфраструктуры, широкие возможности предприятий, для реализации государственных программ через государственные заказы, превращают округ в зону интересов преступных группировок. Одновременно, появляются объективные условия для возникновения различных проявлений коррупции и расширения сфер ее влияния.

Опыт работы УФСБ свидетельствует о том, что именно оперативно-розыскные и процессуальные мероприятия по пресечению вышеперечисленных противоправных действий позволяют не только документировать конкретные коррупционные проявления, но и пресекать их. Более того, практика деятельности правоохранительных органов других стран относит большинство вышеперечисленных противоправных действий непосредственно к фактам коррупции.

Сложившееся неблагоприятное положение во многом вызвано снижением наступательности, пассивностью в работе оперативных служб, а также просчетами и недостатками в работе следственных подразделений. Объектами уголовного преследования становятся, как правило, чиновники низшего звена, сотрудники правоохранительных органов. Практически не выявляются факты коррупции в органах представительной, исполнительной и судебной власти. Требуется усиления ведомственный контроль и прокурорский надзор за оперативно-розыскной деятельностью, дознанием и следствием.

Вместе с тем, работу подразделений по пресечению проявлений фактов коррупции нельзя признать адекватной масштабам распространения этого явления. Необходимо также максимально активно наращивать усилия и по привлечению к уголовной ответственности категории коррумпированных чиновников верхних эшелонов власти и управления.

По открытой информации 2003 года разрабатывалось свыше 120 коррупционеров различного уровня, входящих в состав ОПТ, или являющихся ближайшими связями участников этих групп. По материалам подразделений в отношении коррупционеров в отчетном периоде выявлено 48 преступлений, раскрыто 42 преступления, возбуждено 23 уголовных дела, из них 2 дела с квалифицирующим признаком “совершено организованной преступной группой”. Окончено расследованием 13 уголовных дел, выявлено 15 организованных преступных групп, пресечена деятельность 10 групп. По имеющейся общей информации в 2002-2004 годах данные цифры не значительно снизились, что, скорее всего, является повышением уровня латентности данного вида преступлений [4].

Особо следует отметить следующие трудности, связанные с выявлением, документированием и пресечением фактов коррупции, изобличением коррумпированных чиновников:

- отсутствие основополагающего Закона «О коррупции»;
- отсутствие у большинства представителей власти четко регламентированных и соответствующим образом документально оформленных функциональных обязанностей (должностных инструкций);
- высочайший уровень корпоративности среди чиновников, наличие связей в высших эшелонах власти, через которые оказывается давление на органы следствия и оперативные службы;
- несовершенство законодательства, в соответствии с которым до вынесения приговора суда невозможно отстранить от должности выборного главу исполнительной власти;
- отсутствие всеобщего декларирования, как доходов, так и расходов, что позволяет коррумпированным чиновникам приобретать дорогостоящую недвижимость и т.д. и т.п. на подставных лиц;
- отсутствие в распоряжении ОВД достаточных валютных средств необходимых для проведения оперативных экспериментов по задержанию взяточников с поличным.

Но коррупция как вода, она не может исчезнуть – лишь перетечет из одной сферы в другую, причем ту, где контроль поменьше. В данной, сложившейся ситуации все правомерно – налоговая система новая, не сложившаяся, далекая от совершенства, налоговое законодательство функционирует слабо, – широкое поле для трактовки и разночтений, а система контроля над налоговой службой при всей своей громоздкости и неуклюжести может только вызвать улыбку и слезы своей неэффективностью.

Складывающееся общественное мнение о коррумпированности государственных организаций, вносит дополнительные сложности, в том числе, и в подбор кадров. В 2001-2003 годах в ЮФО почти в полтора раза выросло число кандидатов на службу, отведенных по негативным основаниям. Если ранее чаще отмечались попытки проникновения со стороны лиц, связанных с криминальными структурами, то в настоящее

время растет поток кандидатов, основным мотивом которых для поступления на службу являются корыстные побуждения.

Следует отметить, что из-за неудовлетворительного финансирования из федерального бюджета налоговые органы и органы налоговой полиции на местах попадают в определенную зависимость от местных властных структур, оказывающих дополнительную поддержку, следовательно, получающих возможность оказывать влияние на служебную деятельность.

Таблица 1.

Аппаратный рейтинг привлекательности государственных органов для коррупции

	1	2	3	4	5	Итоговый рейтинг
Госналогслужба	0	5	5	4	2	26
Минфин	8	5	5	4	3	25
Аппарат Правительства	9	4	4	4	1	22
Центральный банк	9	5	1	5	0	20
Госкомимущество	7	4	2	4	2	19
МВЭС	7	3	2	3	3	18
Антимонопольный комитет	6	3	3	3	3	18
Федеральный фонд имущества	6	3	3	2	3	17
Минэкономики	6	2	2	2	2	16
МВД	4	4	2	4	2	16
Администрация Президента	5	5	0	5	0	15
Минтопэнерго	5	2	1	3	3	14
Минюст	3	3	2	1	4	13
МПС	4	1	1	2	4	12
Минобороны	8	1	1	1	0	11
ФСБ	2	4	0	3	1	10
МИД	1	0	0	0	5	6

По-прежнему дестабилизирующим фактором, способствующим коррупции, является отсутствие реального механизма, определяющего правомерность и обоснованность принимаемых должностными лицами решений.

Проблема криминализации экономики волнует все страны, осуществляющие реформы, направленные на создание полноценных рыночных отношений. Наиболее опасным является не сам темп роста различного рода экономических преступлений, а переход экономической преступности в новое качество, выражающееся в криминализации экономической системы государства. Организация борьбы с коррупцией требует не столько изобличения взяточников, сколько развития государственной системы, направленной на предотвращение злоупотребления полномочиями должностных лиц.

Решение вышеперечисленных проблем на правительственном и ведомственных уровнях приведет к решению вопроса о снижении показателей экономической преступности и коррупции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бунич А.П., Гуров А.И., Корягина Т.И. и др. Теневая экономика. М., 1991.
2. Глинкина С. Коррупция в России: причины, масштабы, качественные изменения // Восток. 2000. № 1.
3. Коррупция в России может стать самой серьезной проблемой в международных отношениях // Чистые руки. 1999. № 1.
4. Мисаков В.С. Силовые структуры и теневая экономика // Материалы Междунар. науч. конф. «Коррупция в странах СНГ». Гамбург: Университет, 2005.
5. Мисаков В.С. Теневая экономика и влияние криминального мира Сб. науч. тр. «Актуальные проблемы региональной науки», Нальчик: ЗАО «Насып», 2001.
6. Мисаков В.С. Экономический анализ организованной преступности. Владикавказ: ГТАУ, 2003.
7. Основы противодействия коррупции (системы общегосударственной этики поведения). / Под ред. С.В. Максимова и др. М.: Спарк, 2000.

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

ТЕБЛОЕВ 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.*

Рассмотрены теоретические аспекты формирования имитационной модели устойчивого развития промышленности региона.

Ключевые слова: промышленность; прогнозирование; планирование; имитационная модель; регион; целевая функция; показатель; индикатор

Коды классификатора JEL: R 38, R 58

В современных условиях устойчивое развитие предприятий промышленности является важным фактором экономической политики региона.

Устойчивость состояния предприятий промышленности региона предполагает не только удержание достигнутого состояния в минимально отклоняющихся от установленных параметров, но и ее способность самостоятельно восстанавливать нарушенное равновесие.

Устойчивость указывает в принципе на сохраняющуюся на протяжении длительного времени направленность данного вектора развития. Вместе с тем, устойчивость как характеристика сама по себе ничего не говорит о своем качестве. Устойчивыми могут быть, например, падение показателей, процессы распада, состояние застоя, нисходящее развитие и т.п. Устойчивость – не обязательно неизменность, хотя может включать ее как частный случай. Применительно к промышленности региона устойчивость предполагает малую изменчивость самих изменений, минимальность их колебаний вдоль некоей результирующей и высокое постоянство факта и направленности этих изменений, обеспечивающих выход предприятий на более высокую ступень развития.

Устойчивое развитие промышленности предполагает интегрированное исполнение двух функций: во-первых, управление внутренним состоянием предприятий, во-вторых, гибкое реагирование на изменения внешней среды.

В системе управления устойчивостью развития промышленности особое место занимает моделирование. Разрабатываемые модели, а также прогнозы, программы и планы являются важнейшими инструментами реализации промышленной политики регионов. Анализ содержания основных функций промышленного менеджмента регионов позволяет сделать вывод о том, что подготовка и принятие управленческого решения означает, прежде всего, определение модели, включающей алгоритм, аналитическую работу по постановке целей, задач, которые преследует субъект управления, и разработку мер, обеспечивающих их достижение.

Моделирование устойчивого развития носит комплексный характер и состоит в разработке стратегических решений, предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды [2].

При моделировании устойчивого развития промышленности региона можно использовать методы стратегического, долгосрочного и оперативного планирования.

Цели устойчивого развития носят преимущественно стратегический характер и поэтому перестают быть простым отражением условий текущей деятельности, а являются результатом анализа изменений во внешней и внутренней среде фирмы. Главное отличие моделирования устойчивого развития от долгосрочного планирования – его вариативность, разработка альтернативных версий развития будущего фирмы с выходом на последствия принимаемых решений. Моделированию устойчивого развития промышленных предприятий региона присущи следующие характерные черты:

- устремленность в среднесрочную и долгосрочную перспективы;
- ориентация на решение ключевых, определяющих для планируемой системы целей, от достижения которых зависит её выживание, социально-экономический и технологический прогресс;
- регулярный мониторинг и органическая увязка намеченных целей с объемом и структурой ресурсов, требующихся для их достижения, причем как наличных, так и тех, которые будут созданы в планируемой перспективе;
- учёт воздействия на планируемый объект многочисленных внешних факторов, оказывающих на него позитивное или негативное влияние, и разработка мероприятий, в максимальной степени ослабляющих их негативное влияние, либо нейтрализующих их действие, либо использующих позитивное влияние этих факторов для успешного решения стратегических задач планируемой системы;

– адаптивный характер, то есть способность предвидеть изменения внешней и внутренней среды планируемого объекта и приспособить к ним процесс его функционирования.

Для целей обеспечения устойчивостью промышленных систем предлагается метод формирования целевых функций на основе имитационной модели. Имитационные модели сложных экономических систем достаточно широко применяются для целей исследования поведения многоуровневых объектов [3].

Сформулируем основные принципы и приведем многокритериальные целевые функции имитационной модели планирования объемов производства промышленного комплекса.

1. Управление развитием промышленного комплекса осуществляется на плановой основе и предполагает достижение перспективных целей состояния промышленного комплекса. Основной целью развития промышленного комплекса является достижение необходимых объемов выпуска промышленной продукции для удовлетворения потребности экономики и населения республики. Таким образом, планирование объемов выпуска продукции должно исходить из потребности, достижение которой является целью функционирования промышленного комплекса. Модель, удовлетворяющая данному принципу, выглядит как:

$$C_s(t, T) = [P(F, t) - P_s(F_s^+, T_s)] \rightarrow \min,$$

где C – уровень удовлетворения потребности; $P(F, t)$ – потребность в выпуске продукции, зависящая от совокупности факторов F и t ; P_s – уровень потребления продукции, соответствующий совокупности факторов F_s^+ и периоду планирования T_s ; S – номер уровня, характеризующий величину потребления P_s .

Представленная целевая функция позволяет комплексу выдерживать оптимальную траекторию развития в направлении достижения потребностей $P(F, t)$, несмотря на возможные ее изменения.

При $s = 1$ имеется первый уровень удовлетворения потребности, который отражается точкой $C_1(t, T_1)$, или

$$C_1(t, T_1) = [P(F, t) - P_1(F_1^+, T_1)] \min,$$

Таким же образом определяются последующие значения $C_s(t, T_s)$.

Кривая развития промышленного комплекса при различных значениях s представлена на рис. 1.

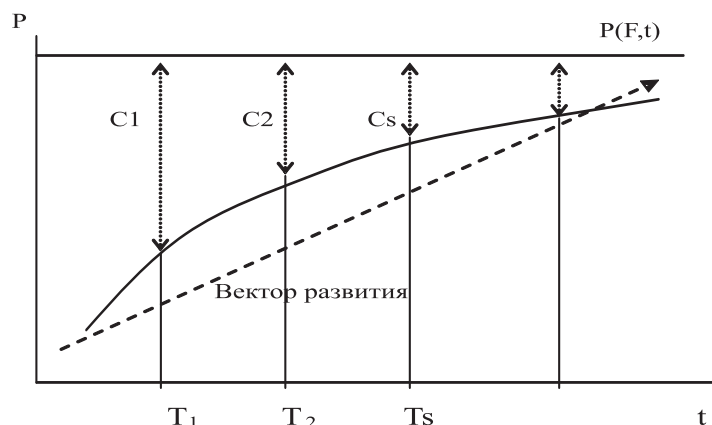


Рис. 1. Траектория развития промышленного комплекса

2. Планирование объемов выпуска продукции должно осуществляться пропорционально в соответствии со степенью удовлетворения потребности по каждому виду продукции для соответствующего планового периода. Это означает, что всякому плановому периоду должен соответствовать заданный уровень выпуска продукции и степень удовлетворения потребности, отражаемое моделью

$$H_i - b_i / H_i = (H_{i+1} - b_{i+1}) / H_{i+1}$$

где I – вид продукции (работы, услуги); H_i и b_i – нормативный и фактический уровни потребления i -ой продукции (работы, услуги) на душу населения в республике.

В данной модели величина $H_i - b_i$ означает степень недопотребления i -го вида продукции (работы, услуги) на душу населения.

Величина $(H_{i+1} - b_{i+1}) / H_{i+1}$ показывает степень относительного недопотребления.

Содержательное значение данной модели – обеспечение равенства степеней относительного недопотребления по видам продукции (работ, услуг).

3. При разработке плана выпуска продукции должны быть учтены рациональные нормы использования привлекаемых ресурсов, которые влияют на себестоимость продукции и эффективность использования ресурсов.

$$\{b_{is}(F_{is}^+, T) = [b_{i,s-1}(F_{i,s-1}^+, T_{s-1}) + \Delta P_{is}] / [W_0(F_s^+, T_s)]\} K_{is} Y_{is},$$

где Y_{is} – показатель предпочтительности продукции, удовлетворяющей условию $\sum_{i=1}^n Y_{is} = 1$; K – нормативные коэффициенты, учитывающие расстояние между нормативом и исходным уровнем; $W_0(F_s^+, T_s)$ – степень

относительного удовлетворения потребностей; F_s^+ – совокупность факторов; s – номер уровня потребления.

4. План выпуска продукции должен быть сбалансирован в каждом плановом периоде с учетом имеющихся ресурсов. Это требование может быть выполнено путем пошаговой процедуры расчета значений b_{is} (F_{is}^+, T_s) и потребности в инвестициях (Q_{is}) при изменении степени удовлетворения потребности в пределах

$$W_0(F_s^+, T_s) \leq W_0(F_s^+, T_s) \leq 1.$$

Значение $W_0(F_s^+, T_s)$, соответствующее сбалансированному объему инвестиций I в модели получается методом наискорейшего спуска с переменным шагом. Расчет выполняется до обеспечения неравенства вида

$$Q_s - \sum_{i=1}^n I_{is} \leq \delta_s$$

где δ_s – заранее заданная ошибка прогнозирования объема инвестирования Q_s .

Модели планирования объемов производства продукции промышленного комплекса в соответствии с разработанными имитационными целевыми функциями обеспечивают реализацию метода программно-целевого планирования процессами развития промышленного комплекса.

Как правило, количественные величины, определяющие плановые и реальные результаты деятельности промышленного комплекса, носят вероятностный характер. Для сглаживания непредвиденных затрат, которые могут привести предприятия промышленного комплекса в зону неустойчивого режима работы, следует создавать компенсационные механизмы. Одним из вариантов такого механизма, который следует предусматривать в процессе планирования мероприятий развития промышленного комплекса, является формирование резервных средств.

В целом устойчивая работа промышленного комплекса (УРПК) связана с достижением объема выручки (B), превышающего обязательные платежи, и описывается следующим требованием

$$UP_{нк} = B\delta_{\epsilon} \geq [(ПЛ_p + ПЛ_n + ОТ_a + B_z + ПЛ_k + ПЛ_d) + CP_p]\delta_{zn},$$

где $ПЛ_p$ – плата за ресурсы, производство и реализацию; $ПЛ_n$ – платежи налоговые; $ОТ_a$ – отчисления амортизационные; B_z – выплата заработной платы; $ПЛ_k$ – плата за кредиты; $ПЛ_d$ – платежи обязательные другие; CP_p – средства резервные; δ_{ϵ} – ошибка прогнозирования объемов выручки в планах (программах) развития; δ_{zn} – ошибка прогнозирования затрат и платежей в планах (программах) развития.

Средства резервные (CP_p) рассчитываются с учетом коэффициента запаса (K_z) к плановой сумме средств (CP_n) на соответствующий период

$$CP_p = K_z * CP_n,$$

где K_z – отношение суммы средств на непредвиденные случаи (C_n) к плановой сумме средств (CP_n) на соответствующий период

$$K_z = C_n / CP_n.$$

В случае отсутствия средств резервных возможно нарушение режима (ритма) производства, стоимость потерь (CT_{np}) которого можно исчислить по общей формуле:

$$K_z = C_n / CP_n.$$

где $П_n$ – прямые потери; K_n – косвенные потери; $Д_n$ – дополнительные потери.

В стоимость потерь входят потери от простоев оборудования и работников, потери в ходе технологических операций, передвижения и хранения продукции и т.п., которые могут быть рассчитаны по известным соответствующим формулам.

Важным элементом планов и программ развития промышленного комплекса является мониторинг их показателей в ходе реализации мероприятий. Цель мониторинга – это сопоставление по периодам плана (программы) запланированных и фактически достигнутых уровней показателей. В этой связи является необходимой разработка системы индикаторов и показателей, оценивающих уровень развития и степень выполнения мероприятий совершенствования всего промышленного комплекса или отдельных его объектов.

Индикаторы выступают как запланированные количественные уровни программно-целевых мероприятий, которые предстоит достигнуть по этапам временного горизонта развития [1]. Фактическое состояние мероприятия в количественном измерении рассматривается как показатель, который был получен в результате осуществления мероприятия.

Индикативное планирование в программно-целевом управлении развитием промышленного комплекса состоит из двух блоков:

1. блока индикаторов $\{I_1, I_2, \dots, I_n\}$;
2. блока показателей – фактических достигнутых уровней реализации мероприятий $\{П_1, П_2, \dots, П_n\}$

При этом в процессе реализации мероприятий развития промышленного комплекса следует стремиться к положению

$$P_1 \rightarrow I_1; P_2 \rightarrow I_2; \dots P_n \rightarrow I_n.$$

Система индикаторов оценки развития промышленного комплекса может включать следующие их группы:

1. показатели мероприятий развития промышленного комплекса;
2. показатели изменения объемов производства промышленного комплекса;
3. показатели состояния бюджета развития промышленного комплекса субъекта РФ;
4. показатели состояния налогов в результате развития промышленного комплекса;
5. показатели доходов работников, занятых в промышленном комплексе;
6. показатели уровня занятости в промышленном комплексе;
7. показатели инвестиционной деятельности в промышленном комплексе;
8. показатели развития состава и инфраструктуры промышленного комплекса;
9. показатели эффективности мероприятий развития промышленного комплекса;

Использование предлагаемой модели и показателей развития промышленности позволяет определять симптомы, причины возникновения кризиса и способы его нейтрализации. Вместе с тем устойчивое развитие предприятий промышленности связано не только с конкретными показателями, которые отслеживаются статистикой и отчетностью предприятия. Успех функционирования предприятия в большей части зависит от «нечетких показателей», отражающих социальные, имиджевые и другие аспекты, существенно влияющих на экономические и финансовые показатели деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобелев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем. М.: Дело, 2003.
2. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. / Под ред. Т.Г. Морозовой и А.В. Пискулькина. М.: ЮНИТИ. 1999.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

ПОНАМАРЕНКО С.А.

*Администрация г. Шахты, мэра, кандидат экономических наук,
346500, г. Ростовская обл., г. Шахты, ул. Советская, 158, к. 101.*

Статья представляет обзор проектов административной реформы в г. Шахты, одним из которых является единственный в своем роде проект «Зелёный коридор», который стал прочной основой для создания одного из первых в области многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ) г. Шахты в 2007г..

Ключевые слова: административная реформа; многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг; «Зеленый коридор»; «электронная очередь»

Коды классификатора JEL: H 52, H 75

Город Шахты лидирует в реализации административной реформы РФ в Ростовской области. Первой среди российских органов местного самоуправления администрация г. Шахты внедрила в свою деятельность систему менеджмента качества (СМК) и прошла процедуру сертификации на соответствие международным требованиям. В итоге, в 2006 году СМК администрации г. Шахты признана соответствующей международному стандарту ИСО 9001:2000 «в отношении оказания муниципальных услуг».

В 2007 году сертификацию прошли все отраслевые (функциональные) подразделения администрации и городская Дума г. Шахты. Политика в области качества администрации города Шахты однозначно определила стратегический курс на обеспечение устойчивого развития муниципального образования и непрерывное повышение качества жизни шахтинцев.

Реализуя принцип ориентации на потребителя, в 2006 году администрация г. Шахты провела инновационную, не имеющую аналогов, работу по применению процессно-системного подхода для установления порядка ускоренного прохождения документов при предоставлении муниципальных услуг и получившую название «Зелёный коридор», с дальнейшим формированием многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ). В проект «Зеленый коридор», в первую очередь, были включены процессы согласования и оформления документов для утверждения проекта границ и предоставления земельных участков. Выбор был обусловлен следующими факторами:

- наибольшее количество обращений граждан;
- отсутствие контрольного срока и длительность оформления документов заявителя;

- бесконтрольное контактирование заявителя с чиновниками;
- возможность появления злоупотреблений;
- ограниченное время приема документов, проблема очередей возле кабинетов;
- сложная процедура выпуска двух распоряжений (об утверждении проекта границ и о предоставлении земельного участка в аренду или собственность);
- территориальная разобщенность участвующих в процессе согласования и оформления документов административных структур;
- недостаток контроля со стороны городской администрации;
- отсутствие ответственности чиновников за своевременность и качество выполнения работ.

Дело в том, что традиционная, принятая до реализации проекта «Зеленый коридор», технология оказания услуг населению характеризовалась множеством проблем.

Во-первых, принимаемые регламенты оказания услуг федеральными службами не предусматривают оказание услуг через многофункциональные центры, с позиций их непосредственного участия в приеме документации, консультации заявителей, выдаче сведений, справок или согласованной документации.

Во-вторых, во всех регламентах существует понятие «заявительный характер»: физическое (юридическое) лицо само должно заявлять об оказании услуги, либо его представитель с нотариально заверенной доверенностью, что связано с дополнительными затратами. В результате заявитель должен заполнить более 7 заявлений для оказания услуг.

В-третьих, подготавливаемая информация федеральных либо региональных учреждений и ведомств (кроме инспекции федеральной налоговой службы), не совместима друг с другом: она либо хранится на бумажном носителе, либо все учреждения (ведомства) самостоятельно выбирают свои программные продукты, которые, в конечном итоге, не совместимы.

С позиций взаимодействия МФЦ с Шахтинским отделом Управления федеральной регистрационной службы (ШО УФРС) по Ростовской области были выявлены следующие трудности:

- нет законодательно установленной возможности постоянного присутствия представителя ШО УФРС непосредственно в МФЦ, в связи с чем, заявителей приходится сопровождать в регистрационную службу для сдачи и получения документов;
- штатная численность ШО УФРС по РО не позволяет выделить специалиста, занимающегося только приемом и обработкой документов из многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг;
- срок регистрации документов в регистрационной службе неоправданно высок (минимум 14 дней со дня приема заявления), а документы в ШО УФРС принимаются только в определенные дни.

В связи с этим, цели проекта «Зеленый коридор» предусматривали не только разработку процесса движения документов и оптимизацию всех факторов, влияющих на результат, но и установление персональной ответственности специалистов на каждом этапе прохождения документов.

Результатами реализации проекта «Зеленый коридор», с формированием и функционированием многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг, являются следующие:

- до внедрения проекта для оформления земельного участка в аренду или собственность заявителю приходилось контактировать со специалистами различных структур не менее 32 раз, после внедрения ускоренного порядка прохождения документов он контактирует только 3 раза с одним и тем же специалистом, который, при этом, не является исполнителем требуемой услуги;
- до внедрения проекта процесс предоставления земельного участка занимал 12 месяцев и более, после разработки и внедрения блок-схемы процесса (с конкретизацией сроков и ответственности на каждом этапе оформления документов) этот процесс занимает 18 дней;
- несмотря на то, что значительно уменьшились сроки предоставления услуг и количество контактов с чиновниками различных структур, дополнительные выплаты за срочность выполнения работ (оказываемых услуг) не осуществляются, а общая стоимость существенно сократилась за счет ликвидации необоснованных требований и платежей в процессе оказания услуг;
- до внедрения проекта заявитель оплачивал отдельные выезды специалистов организаций технической инвентаризации, землеустроительной организации и получения сведений дежурной кадастровой карты территориального отдела № 11 Управления Роснедвижимости по Ростовской области, после внедрения специалисты перечисленных ведомств единовременно выезжают на земельный участок, а сведения дежурной кадастровой карты запрашиваются администрацией МФЦ;
- после внедрения проекта осуществлено территориальное объединение ведомств (представители всех участвующих в процессе структур находятся в одном месте, что позволяет отследить согласованность между службами и скорость оформления документов);
- прием заявителей осуществляется шесть дней в неделю с 8.00 до 18.00 часов (включая субботу);
- перемещением документов по кабинетам занимается специалист, а не заявитель;
- выдача квитанций на оплату всех услуг осуществляется в одном подразделении в день приема заявления (в здании администрации МФЦ расположена касса, где заявитель может оплатить услугу);
- итогом реализации проекта является такой важный факт, как отсутствие очередей;
- в условиях реализации проекта изменилась психология поведения чиновника с направленностью на максимальное удовлетворение потребностей заявителей;

– резко повысилась производительности труда специалистов.

В соответствии с требованиями проекта процессы его апробации, описания и корректировки выполнялись параллельно, что позволило избежать бюрократических проволочек, сопутствующих внедрению любых инноваций. Проведенный по итогам работы «Зеленого коридора» сравнительный анализ количества выданных администрацией г. Шахты распоряжений о предоставлении земельных участков в аренду или собственность (за период с марта по август в течение трех лет) показал, что до внедрения проекта «Зелёный коридор» (2005г.) таких правовых актов выдано 114, в первый год реализации проекта (2006 г.) – 460, во второй год, то есть в 2007 г. – 1201, то есть количественные показатели выросли примерно в 10 раз.

Кроме этого, стоимость услуг заявителю (на оформление проекта границ, госпошлину и т.д.) сокращена фактически на треть за счет ликвидации ранее требуемой платной документации.

Единственный в своем роде проект «Зелёный коридор» стал прочной основой для создания одного из первых в области многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ) г. Шахты в 2007г. Использование принципов «зелёного коридора» при разработке процессов в сфере архитектурной и градостроительной деятельности позволило за короткий срок существенно расширить спектр муниципальных услуг в области имущественно-земельных отношений (с 4 до 40).

Деятельность многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг можно представить в виде взаимодействия «сферы услуг» (сектор приема документов, сектор консультирования и выдачи документов) и «сферы контроля» (контрольно-аналитический сектор). Для обеспечения эффективности в работе МФЦ разрабатываются и внедряются императивы взаимодействия с потребителем в рамках перехода на новые формы обслуживания с применением стандартов комфортности.

При посещении многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг с целью получения услуг заявитель непосредственно контактирует только со специалистом МФЦ соответствующего сектора «сферы услуг».

После формирования и регистрации в многофункциональном центре предоставления государственных и муниципальных услуг пакет документов заявителя передается в службы, осуществляющие необходимую обработку документов.

Процесс изготовления необходимых документов сопоставим со «сферой производства»: во-первых, разработаны и внедряются стандарты внутреннего и внешнего взаимодействия (описан порядок прохождения, точные сроки исполнения документов и ответственность на каждом этапе); во-вторых, движение документов между специалистами организовано с использованием поточных методов.

Деятельность многофункциональных центров предусматривает включение в эту работу смежных служб, участвующих в процессе оказания услуг. Размещение специалистов этих служб в одном помещении позволило искоренить такой распространенный негативный фактор, как «беготня по городу» в поисках очередного «кабинета власти».

В 2008 году на территории города функционируют уже три многофункциональных центра:

- многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ г. Шахты) (около 100 видов услуг);
- многофункциональный центр предоставления социальных услуг «Социум» (55 видов услуг);
- Центр коммунальных услуг (50 видов услуг).

В общей сложности на базе многофункциональных центров населению города Шахты предоставляется более двухсот видов услуг. О том, какие преимущества получает потребитель услуг в многофункциональных центрах, можно судить по следующим, только самым значимым, фактам:

- появилась возможность самостоятельного выбора заявителем времени посещения (с указанием его в талоне) конкретного специалиста МФЦ;
- отсутствие длинных очередей обуславливает экономию времени и психологическую комфортность при получении услуг;
- минимизировано количество посещений многофункционального центра предоставления услуг в процессе оформления документов;
- реализуется возможность решения сразу нескольких взаимосвязанных проблем в одном месте;
- наблюдается корректное обслуживание с комфортными условиями предоставления услуг.

С целью максимального качества оказания услуг осуществляется их стандартизация. Так, в настоящее время в МФЦ г. Шахты подготовлено более 10 стандартов оказания услуг. В стандартах описаны непосредственно сами процессы оказания услуг с установлением четких временных рамок и ответственных за каждым этапом, а также установлены требования к комфортности предоставления услуг.

Кроме этого, для эффективной и результативной работы многофункциональных центров на территории города определены требования к:

- достаточному количеству «окон», в каждом из которых осуществляется предоставление услуг;
- местам ожидания для получателей услуг;
- времени обслуживания посетителя в одном окне;
- наличию терминала системы “электронная очередь”;
- необходимому количеству автоматизированных рабочих мест;
- присутствию в зале ожидания консультантов по вопросам получения услуг;
- наличию оборудованного места для оплаты услуг;
- обеспечению охраны МФЦ, наличию видеокамер в зале ожидания;

- наличию туалета;
- ксерокопированию и распечатке документов на платной основе;
- использованию электронной почты на бесплатной основе;
- возможности получения информации и предварительной записи через Интернет;
- наличию Call-центра, возможности предварительной записи, консультированию по телефону;
- автоинформированию по электронной почте и через call-центр.

Суть работы системы «электронная очередь», установленной в многофункциональном центре предоставления государственных и муниципальных услуг, заключается в следующем: войдя в зал обслуживания, заявитель подходит к чековому регистратору, выбирает необходимую услугу из предложенного списка и, нажав соответствующую кнопку на чековом регистраторе, получает распечатанный на принтере талон, в котором указан номер заявителя в очереди. При необходимости, администратором зала МФЦ может оказывать помощь посетителю при работе с чековым регистратором.

Система «электронная очередь» позволяет избавить заявителя от утомительного ожидания в очереди, так как, получив талон, он может свободно распоряжаться временем, оставшимся до приема. Когда освобождается оператор, в зале ожидания раздается голосовое оповещение с указанием номера клиента и номера окна, одновременно на центральном табло системы и на табло оператора появляется номер приглашаемого клиента.

Среди преимуществ реализованной системы «электронная очередь», наряду с возможностью самостоятельного выбора времени посещения конкретного специалиста МФЦ заявителем, следует также отметить эффективное распределение потока заявителей, что позволяет сократить время ожидания в очереди, обеспечить психологическую комфортность и отслеживать время, фактически затраченное на каждого посетителя.

Оперативное формирование статистических данных по общему количеству принятых посетителей, количеству консультаций и приемов, проведенных каждым специалистом, позволяет определить точное количество обслуживающего персонала.

Особое внимание уделяется уровню подготовки и квалификации специалистов. Во все многофункциональные центры приняты молодые профессионалы, прошедшие специальное обучение программой, разработанной в администрации г. Шахты.

Обобщение накопленного опыта по созданию и обеспечению функционирования многофункциональных центров на территории города Шахты позволяет сделать выводы о том, что создание сети МФЦ в муниципальном образовании обеспечивает:

- переход на новый уровень отношений власти и общества;
- сокращение сроков и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг;
- исключение коррупции;
- повышение информированности граждан о порядке, способах и условиях получения услуг;
- реализацию принципа взаимозаменяемости специалистов;
- повышение производительности труда и ответственности специалистов, согласно разработанных стандартов и регламентации деятельности.

Дальнейшее развитие этого направления может стать фундаментом для перехода к работе над проектом «Электронная администрация», предполагающим максимально широкое использование возможностей сети Интернет для предоставления муниципальных услуг, в том числе в рамках программы «Электронная Россия».

ЛИТЕРАТУРА

1. Адрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М.: Экономика. 1999.
2. Алешин А.В. Анализ международного опыта совершенствования инновационного прогресса и механизмы повышения инновационной производительности экономики // Инновации. № 10. 2004.
3. Альтудов Ю.К., Кетова Н.П. Созидательный потенциал инновационных факторов развития экономики Юга России // Социально-гуманитарные знания. №5. 2002.
4. Бабков А.Г. Индикативное управление воспроизводственным развитием региональных экономических систем. Нальчик: Полиграфсервис и Т. 2004.
5. Бездудуный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия инновация и его классификация / Инновация. № 2–3. 1998.
6. Бекетов Н.В. Научно-инновационная система региона: теория, методология и практика организации. М.: Институт научной информации по общественным наукам РАН. 2001.
7. Бромберг Г.В. Оценка инновационных проектов: выбор приоритетов. М.: ИНИЦ Роспатента. 2002.
8. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. СПб.: Питер. 2001.
9. Вайнштейн Г. От новых технологий к «новой экономике» // Мировая экономика и международные от-

- ношения. № 10. 2002.
10. *Винокуров В.И.* Основные термины и определения в сфере инноваций // *Инновации*. № 4. 2005.
 11. *Волынкина М.В.* Инновационное законодательство России. М.: Аспект. 2005.
 12. *Вольский А.* Индустриальная, инновационная и инвестиционная независимость // *Экономист*. № 4. 1999.
 13. *Вольский А.* Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // *Вопросы экономики*. №1. 1999.
 14. *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли. М.: ЭКСМО-пресс. 2000.
 15. *Гремнигер Р.* Стратегические разработки нуждаются в инновациях // *Проблемы теории и практики управления*. №6. 1997.
 16. *Дынкина А.А.* и др., *Инновационная экономика*. М.: Наука. 2001.
 17. *Дынкина А.А., Иванова Н.И., Грачев М.В.* Инновационная экономика / *Журнал экономической теории*. 2004. № 1.
 18. *Емельянов С.Г., Борисоглебская Л.И.* Методологические основы исследования инновационного потенциала региона с целью создания центра трансфера технологий // *Инновации*. №2. 2006.
 19. *Инновационная система России: Модель и перспективы ее развития*. М.: РУДН. 2003.
 20. *Инновационная экономика*/ Под ред. Дынкина А.А. и Ивановой Н.И. М.: Наука. 2004.
 21. *Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы*. М.: МАКС-Пресс. 2005.
 22. *Инновационные приоритеты государства* / Под ред. Дынкина А.А. и Ивановой Н.И. М.: Наука. 2005.
 23. *Инновационные социальные технологии устойчивого развития* О В.Н. Иванов, В.И. Патрушев, Г.Т. Галлиев. Уфа: Дизайн Пилиграф Сервис. 2003.
 24. *Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества* // *Проблемы прогнозирования*. №3. 2003.
 25. *Комков Н.И., Шатраков Ю.Г.* Технологические инновации – основа будущей экономики России. <http://innovbusiness.ru>.
 26. *Кортон С.В.* Анализ региональных эволюционных процессов на базе эволюционной модели // *Журнал экономической теории*. № 1. 2004.
 27. *Макаров В.Г.* Экономика знаний: уроки для России // *Вестник РАН*. №5. 2003.
 28. *Максимов Ю.М., Митяков С.Н., Митякова О.И.* Инновационное развитие экономической системы: обобщенный показатель // *Инновации*. № 2. 2006.
 29. *Месяц Г.А.* Инновации предшествуют инвестициям // *Инновации*. 2005. № 2.
 30. *Методологические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов*. М.: Экономика. 2000.
 31. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.В.* Современный экономический словарь. М.: ИНФРА – М. 2002.
 32. *Регионы России: социально-экономические показатели*. М.: Росстат. 2005. с. 666-681, 770-813.
 33. *Регионы России: социально-экономические показатели*. М.: Росстат. 2006. с. 685-701, 788-825.
 34. *Российский статистический ежегодник*. М.: Росстат. 2005.
 35. *Инновация как средство экономического развития*. М.: Прогресс. 1990.
 36. *Снегирев В.И., Веретенникова И.И., Сергеев А.И.* Научно-технический прогресс и экономика. М.: Перспектива. 2004.
 37. *Тихонов И.П., Хрусталева Е.Ю.* Инновационный механизм научно-технического развития экономики // *Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика*. №5. 2006.
 38. *Фальцман В.* Комплексная программа НТП: достижения, уроки и перспективы // *Вопросы экономики*. №5. 1997.
 39. *Яковец Ю.В.* Экономические инновации XXI века. М.: Экономика. 2004.
 40. *Янсен Ф.* Эпоха инноваций. М.: ИНФРА – М. 2002.
 41. <http://www.rambler.ru>
 42. <http://www.informika.ru>
 43. <http://www.moarcc.aris.ru>
 44. <http://www.innovation.ru>

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ АСПЕКТОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

ПОНЕДЕЛЬНИКОВ В.В., НЕДВИЖАЙ С.В.

*Понедельников В.В., Ставропольский государственный университет, доцент кафедры менеджмента, к.э.н.;
Недвижай С.В., Ставропольский государственный университет, доцент кафедры менеджмента, к.э.н.,
e-mail: teteri-lu@mail.ru.*

В статье уточняются теоретические положения и проведена комплексная разработка практических организационно-экономических аспектов роста и развития сельского хозяйства во взаимосвязи и на основе совершенствования инновационной и инвестиционной деятельности, а также разработаны научно-методические и практические рекомендации по внедрению методов экономической оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов.

Ключевые слова: стратегическое управление; сельское хозяйство; научно-технический процесс; инновационная деятельность; развитие; ситуационный анализ; инвестиционный центр

Коды классификатора JEL: Q 14, R 11

Специфика стратегического управления заключается в том, что оно предметно занимается определением стратегического видения будущего организации.

На развитие сельского хозяйства особое влияние оказывает научно-технический прогресс, нашедший свое отражение в технике, технологии, организации труда и производства. Именно технология выступает чаще всего предвестником проникновения науки в средства производства. В свою очередь, развитие техники и технологии всегда оказывает воздействие на организацию производства и труда, а это требует планирования, предвидения и прогнозирования как положительных, так и отрицательных последствий внедрения научно-технического прогресса, инвестиционной его особенности.

В условиях формирования рыночных отношений новым подходом к управлению инновационным процессом является программно-целевая ориентация и наличие разнообразных источников его финансирования. Основой научно-технического прогресса выступают фундаментальные научные исследования в различных отраслях народного хозяйства. [3]

Вследствие кризиса, поразившего аграрную экономику, создалась такая ситуация, при которой товаропроизводители оказались поставленными в крайне тяжелое экономическое положение и вынуждены были затормозить внедрение научных достижений в сельское хозяйство.

Общая инновационная активность снизилась на всех уровнях производства. Замедление научно-технического прогресса в агропромышленном комплексе, вызванное нестабильностью в экономике, проявилось в слабой организации всего инновационного процесса, сокращении объема государственных инвестиций в сельское хозяйство, ограничении реальных возможностей эффективного ведения инновационной деятельности во всех отраслях.

На основе научно-технического прогресса и инновационной деятельности, возможно, стабилизировать ситуацию, прекратить спад и обеспечить постепенное увеличение производства сельскохозяйственной продукции и повышение его эффективности. [5]

В то же время инновации, особенно внедряемые в технологические процессы сельского производства, не имеют достаточного финансирования, и в связи с этим становится актуальной задача создания системы поддержки принятия решений при формировании инвестиционной политики. Мы считаем, что для аграрного сектора региональной экономики следует разработать специальную концепцию стратегического планирования, которая должна включать в качестве отдельных элементов: выбор стратегии, разработка программ на долгосрочную перспективу, исследование и внедрение инновационных идей (или проектов), а также бизнес-план инвестиционного проекта, как для регионального уровня, так и для сельскохозяйственной организации.

Концепция стратегического планирования должна включать в качестве отдельных элементов: выбор стратегии; разработки программ на долгосрочную перспективу, исследование и проведение инновационной экспертизы; бизнес-план инвестиционного проекта, как для регионального уровня, так и для отдельной сельскохозяйственной организации. [2]

Нами был проведен анализ сильных и слабых сторон Ставропольского края, а также угроз и возможностей, определяемых внешними факторами, где сильные стороны (внутренние факторы) рассматриваются как конкурентные преимущества, на базе которых может быть основана долгосрочная стратегия устойчивого развития экономики и социальной сферы Ставропольского края. Слабые стороны – это те действующие факторы, которые снижают эффективность проводимой органами государственной власти Ставропольско-

го края экономической и социальной политики. Угрозы – это те отрицательные факторы, которые реально могут затормозить темпы экономического и социального развития Ставропольского края. Формально эти факторы не зависят от действий Правительства края.

Однако их правильная оценка и принятие упреждающих мер на федеральном и межрегиональном уровне по инициативе и при участии органов исполнительной и законодательной власти края могут реально снизить их негативный эффект. Оценка возможностей Ставропольского края имеет, в основном, положительный вектор, определяемый, в частности, политикой федерального центра и складывающейся конъюнктурой межрегиональных рынков Российской Федерации.

На основании проведенных исследований с использованием существующих методик стратегического SWOT-анализа разработан принципиальный перечень стратегий развития предприятий отрасли с учетом существующих сильных и слабых сторон аграрного производства Ставропольского края, а также угроз и возможностей, определяемых внешними факторами, где сильные стороны (внутренние факторы) рассматриваются как конкурентные преимущества, на базе которых может быть основана долгосрочная стратегия устойчивого развития экономики и социальной сферы Ставропольского края, а слабые стороны снижают эффективность проводимой органами государственной власти Ставропольского края экономической и социальной политики.

В ходе попарного сопоставления возможности и угроз внешней среды организаций с ее сильными и слабыми сторонами сформулировано 14 стратегий (С1–С14).

Выявленные нами 14 стратегий развития современного аграрного предприятия различаются по степени важности, затрагивают различные экономические и политические аспекты, способствующие развитию производства.

Анализ результатов выявления предпочтений различных стратегий показывает, что наибольшую важность для края имеют стратегии: С1-рост объема производства продукции; С3-увеличение поставок продукции АПК края в др. субъекты РФ; С4-развитие экспорта ориентиров производства; С5-повышение эффективности производства на основе новейших достижений аграрной науки.

Нам видится, что в соответствии с выявленными направлениями, для их успешной реализации, необходимо предусмотреть следующие задачи:

- 1) Повышение эффективности производства на основе новейших достижений аграрной науки, применения современных форм и методов управления, обеспечение эффективности процедур банкротства, реструктуризации долгов.
- 2) Развитие кооперации и агропромышленной интеграции.
- 3) Ужесточение контроля за оборотом земельных паёв.
- 4) Привлечение инвестиций для создания современных перерабатывающих мощностей с одновременным вложением средств в сопряжённое сельскохозяйственное производство.
- 5) Повышение уровня заработной платы сельских тружеников.

Важнейшими задачами управления инновационным процессом в любой сфере являются разработка и реализация инновационной стратегии конкретного хозяйственного образования, которые подчинены общей стратегии развития региона.

Сельскохозяйственная наука и опыт передовых хозяйств Ставропольского края убедительно показали необходимость и эффективность разработки и внедрения не только и не столько отдельных мероприятий, а всех компонентов, составляющих систему хозяйства края, района, отдельного предприятия.

Комплексное исследование с позиции системного представления инвестиционной деятельности, включающие в себя стратегическое управление, инновационные механизмы и обеспечивающие инвестиционные процессы, их выполнение, существующие на современном этапе, требует выполнения следующих требований, от выполнения которых в большей степени зависит успех работы по внедрению инвестиционных проектов: Знают, Хотят, Могут, Делают. [3]

Анализ инновационной сферы Ставропольского края, проведен при использовании данных требований, позволяет отнести современное состояние процессов внедрения инноваций к варианту «3»: знают, хотят, не могут и не делают.

Нами предлагается создание инвестиционного центра при Министерстве экономического развития и торговли Ставропольского края, задачей которого будет участие и консультативная помощь в разработке видения миссии, направлений развития аграрного производства предприятия, его стратегии, тематики программ и проектов, отбору инновационных идей и подготовке инвестиционного обоснования бизнес – проектов по реализации стратегии развития.

Ситуационный анализ позволяет определить обязательные условия и требования, которые должны быть учтены при разработке стратегии развития объекта управления. Стратегия должна учитывать: [4]

- 1) Цели и перечень задач, которые следует решить для достижения данной цели. Реализация целей стратегии должно подразумевать качественное улучшение инвестиционного климата региона: формирование прогрессивного инвестиционного законодательства и благоприятного налогового режима; создание имиджа региона, привлекательного для размещения инвестиций; формирование инф-

раструктуры, на высоком профессиональном уровне обеспечивающей потребности потенциальных и существующих инвесторов.

- 2) Сравнительный анализ сильных и слабых сторон региона. Одним из оптимальных способов такого анализа является SWOT-анализ региона: анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. При помощи SWOT-анализа можно будет сравнить регион с конкурентами и определить отрасли, способные заинтересовать инвесторов.
- 3) Анализ конкурентоспособности ведущих отраслей и инвестиционные приоритеты региона. Для определения наиболее перспективных секторов экономики региона необходимо провести анализ конкурентного положения ведущих отраслей региона, а так же проанализировать отрасль в разрезе текущего состояния ведущих предприятий, их основных конкурентов, потребителей и перспектив развития. Кроме того, необходимо учесть тенденции изменения развития внешней и внутренней среды региона.
- 4) Обоснование перспектив для привлечения прямых инвестиций в отрасли региона. Прямые инвестиции рассматриваются как важный катализатор роста экономики, поскольку являются не только источником новых капиталовложений, но и, что особенно важно, открывают доступ к новым технологиям, эффективным способам управления и маркетинга. Целенаправленный поиск инвесторов может осуществляться по отраслевому и географическому признаку. Необходимо так же осуществить выбор целевых стран-инвесторов, чтобы с максимальной выгодой использовать рекламные возможности «Инвестиционного Центра».
- 5) Основные направления повышения инвестиционной привлекательности региона. В качестве основных направлений можно выделить следующие:
 - разработка и реализация коммуникационной стратегии;
 - развитие инновационной деятельности;
 - совершенствование системы управления инвестиционным процессом;
 - совершенствование инвестиционного законодательства;
 - создание Инвестиционного Фонда развития при «Инвестиционном Центре»;
 - формирование системы прямого инвестиционного маркетинга;
 - развитие бизнес-инфраструктуры;
 - реконструкция жилищно-коммунального хозяйства;

Деятельность «Инвестиционного Центра» направлена на две группы лиц: инвесторов, с одной стороны, и тех, кто определяет круг полномочий агентства и предоставляет финансирование, – с другой.

Для обеих сторон очень важно иметь своевременный мониторинг и оценку результатов деятельности «Инвестиционного Центра». Конечно, в долгосрочной перспективе задача «Инвестиционного Центра» – рост экономического благополучия региона, однако ему необходимо также оценивать краткосрочные результаты своей деятельности и контролировать эффективное использование финансирования.

Создание инвестиционного центра предусматривает реализацию стратегий и на основе его осуществляется: стратегическое планирование; инновационная экспертиза; инвестиционное проектирование; финансирование и материально-техническое обеспечение проектов; правовая база инвестиционной деятельности; мониторинг реализации инвестиционных проектов.

Создание «Инвестиционного Центра» в Ставропольском крае становится объективной необходимостью. Его функционирование в Ставропольском крае станет важным резервом в повышении инвестиционной привлекательности региона и его отраслей экономики, будет способствовать успешному экономическому и социальному развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамешин А.Е. Менеджмент инновационных организаций. М. 2003.
2. Адамс, Джон. Р и Мартин. М. Див. «Профессиональное управление проектами: Практические указания». Дэйтон, Огайо: Universal Technology Corporation, 2003.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Киев: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995.
4. Грей К., Ларсен Э. Управление проектами / Пер. с англ. М.: Дело и Сервис. 2003.
5. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями. М.: ИНФА-М, 2000.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

МАРЧЕНКО С.В.

*Российский государственный торгово-экономический университет, Пятигорский филиал,
г. Пятигорск, ст. преподаватель, e-mail: Vorniktoma@yandex.ru.*

В статье анализируется уровень самостоятельности местных бюджетов. Делается вывод о том, что финансовое обеспечение муниципального управления должно ориентироваться не на оказание территориям финансовой помощи, а на создание собственной финансово-экономической базы. Для этого предлагается изменить структуру налоговых источников местных бюджетов.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, местные налоги, налоговые доходы, местное самоуправление

Коды классификатора JEL: H 21, H 26

В настоящее время бюджеты муниципальных районов и поселений не располагают необходимыми финансовыми возможностями для создания предпосылок стабильного социально-экономического развития территорий. В связи с этим обстоятельством возрастает актуальность исследований, направленных на поиск резервов улучшения их финансового состояния. Эта задача может быть решена, с одной стороны, посредством увеличения налогового потенциала соответствующей территории, с другой – увеличения объема финансовой помощи из вышестоящего бюджета. Первый путь является предпочтительным, так как соответствует принципу самостоятельности бюджетов, снижает иждивенческие настроения, способствует заинтересованности органов местного самоуправления в развитии экономической базы территории, увеличению числа рабочих мест и, как следствие, повышению жизненного уровня населения.

Однако распределение налоговых доходов на долговременной основе представляется невыполнимой и затратной задачей, так как углубляется дифференциация социально-экономического развития муниципальных образований. В связи с этим территории, имеющие недостаточный налоговый потенциал, не в состоянии обеспечить собственными (налоговыми и неналоговыми) источниками расходы по представлению социальных услуг и экономическому развитию.

Рассмотрим динамику показателей, свидетельствующих об уровне самостоятельности местных бюджетов Ставропольского края за последние годы (Таблица 1). За 2004-2007 гг. доходы местных бюджетов выросли в 4,2 раза, при этом собственные доходы – всего в 3,1 раза, налоговые – в 1,8 раз. Для целей анализа к собственным доходам мы отнесли налоговые и неналоговые поступления, безвозмездные перечисления, за исключением субвенций, как это предусмотрено Бюджетным кодексом (ст. 47).

Таблица 1

Уровень самостоятельности местных бюджетов Ставропольского края, %

Показатели	2004	2005	2006	2007
Уд вес в доходах:				
местных налогов	4,0	4,2	1,6	3,1
налоговых доходов	61,4	26,7	26,2	26,3
неналоговых доходов	14,5	12,8	11,3	11,1
межбюджетных трансфертов	24,1	60,5	62,6	62,6
собственных доходов	84,4	40,5	47,3	63,0
субвенций	15,6	59,5	52,7	37,0
Профицитность (дефицитность) бюджетов%	-0,4	1,7	2,5	5,5

В 2005 году, с переходом к новому распределению налоговых доходов, удельный вес налогов в общей сумме доходов снизился с 61,7% до 26,7%. В последующие годы ситуация продолжала усугубляться и доля налоговых доходов уменьшилась до 26,3% в 2007 г., в том числе местных – до 3,1%. Бюджетная обеспеченность муниципальных образований до выравнивания оказалась настолько низкой, что дотации за исследуемый период увеличивались наиболее высокими темпами – в 18,8 раз. Это свидетельствует о снижении самостоятельности местных бюджетов. К положительным моментам структурных изменений бюджетов можно отнести рост расходов и нарастающий профицит – с – 30,9 млн. руб. до 1634,5 млн. руб.

В соответствии с Федеральным законом от 20.08.2004 года № 120 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений», органы государственной власти обязаны установить в законе о бюджете субъекта Федерации на очередной финансовый год единые и (или) дополнительные нормативы отчислений в местные бюджеты от налога на доходы физичес-

ких лиц, исходя из зачисления в местные бюджеты не менее 10% налоговых доходов консолидированного бюджета края от указанного налога.

Также в бюджеты всех муниципальных образований зачисляются налоговые доходы от федеральных и (или) региональных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, по единым и дополнительным дифференцированным нормативам отчислений, установленным органами государственной власти края, а в бюджеты поселений также – по нормативам отчислений, установленным представительными органами муниципальных районов (до 2009 г.).

Среди зачисляемых в бюджеты муниципальных образований Ставропольского края доходных источников наиболее объемным является налог на доходы физических лиц. Его удельный вес в общей сумме доходов бюджетов городских округов в 2007 году составил 22,1%, муниципальных районов – 14,6%, поселений – 11,0%.

Низкий уровень доходов сельского населения и безработица являются причиной значительного уменьшения роли налогов на доходы физических лиц в бюджетной обеспеченности поселений. Так, в бюджетах сельских поселений Минераловодского района Ставропольского края удельный вес этого налога составляет всего 1,3% – 10,9%; из 13 поселений в восьми доля этого налога была на уровне, не превышающем 5%.

На повышении собираемости налога на доходы физических лиц в настоящее время сосредоточены усилия муниципальных органов власти, проводящих совместно с налоговыми инспекциями работу с налоговыми агентами, выплачивающими заработную плату ниже прожиточного минимума.

Вторым по значимости является земельный налог, который с 2005 года полностью зачисляется в местные бюджеты. Он занимает в бюджетах поселений края 8,6%, городских округов – 3,7%.

С 1 января 2006 года введена новая система налогообложения земельным налогом. Исчисление суммы земельного налога производится в процентном отношении от кадастровой стоимости земельных участков. В настоящее время продолжается формирование основных организационных процедур, необходимых для взимания земельного налога – по регистрации налогоплательщиков, взаимодействию с налоговыми инспекциями, кадастровой оценки земли, доведению кадастровой стоимости земли до сведения налогоплательщиков. В результате сборы налога продолжают расти, и в 2007 г. по сравнению с предыдущим годом они увеличились в 2,7 раза.

Роль налога на имущество физических лиц в наполнении бюджетов в настоящее время незначительна, так как, с одной стороны, не налажен учет налоговой базы, с другой – налоговые ставки установлены Налоговым кодексом на низком уровне из-за бедности значительной части населения. В перспективе для получения данного налога в полном объеме органы местного самоуправления должны провести полную инвентаризацию всех объектов налогообложения (жилых домов, квартир, дач и гаражей), создать реестр объектов налогообложения, определить их собственников, установить дифференцированные налоговые ставки в зависимости от инвентаризационной стоимости объектов и по другим основаниям.

С 2005 года за бюджетами городских округов и муниципальных районов законодательно закрепляется стабильный доходный источник – единый налог на вмененный доход, который уже в 2005 году полностью (за исключением норматива в размере 10%, зачисляемого в социальные фонды, то есть в размере 90%) передан в местные бюджеты края. Удельный вес данного налога в общем объеме доходов бюджетов муниципальных образований в течение последних лет повышался и в 2007 году в бюджетах городских округов достиг 3,5%. Можно сказать, что единый налог на вмененный доход является одним из важнейших инструментов регулирования занятости населения, обеспечения соответствующего уровня оплаты труда, легализации доходов.

В Российской Федерации территориальные органы власти активно предоставляют льготы по региональным и местным налогам. По некоторым оценкам, на уровне муниципального образования по налогам может быть предоставлено более 48 тыс. льгот. При анализе объема выпадающих доходов от применения налоговых льгот следует учитывать, что федеральные льготы, определенные Налоговым кодексом, не поддаются прямой оценке, и в некоторых случаях существенно ограничивают доходы местных бюджетов. С другой стороны, представляется, что устанавливать налоговые льготы федеральным законодательством в виде исчерпывающего перечня нецелесообразно – логичнее передать это право на региональный и местный уровень [4].

С целью регулирования социально-экономического положения территории краевые и муниципальные власти активно используют возможности по установлению налоговых льгот по региональным и местным налогам (Таблица 2).

В совокупности наиболее ощутимыми являются послабления по местным налогам – земельному и налогу на имущество физических лиц, которые составляют соответственно 64,7% и 71,2% от суммы начислений. По объему средств, не поступивших в бюджетную систему, наиболее значительными стали льготы по региональному налогу на имущество организаций – 362,1 млн. руб. Тем не менее, учитывая незначительную роль этих налогов в наполнении бюджетов, можно заключить, что регулирующая роль этих льгот невелика, а снижение объемов предоставляемых льгот по этим налогам не изменит существенным образом собственные доходы.

Важную роль в создании стабильной доходной базы муниципальных образований играют неналоговые доходы. За четыре года их объем вырос в 3,2 раза и достиг 16,4% в бюджетах городских округов, 7,4% – в бюджетах поселений. Среди них наибольшую величину составляют доходы от использования муниципального имущества (6,2% от общей суммы доходов бюджетов городских округов и 4,3% – от бюджетов поселений).

Таблица 2

Налоговые льготы, предоставленные организациям территориальными органами власти в 2006 г. млн. руб.

Виды налогов	Налоговые льготы	Начислено налогов	Льготы в % к начисленным налогам
Организациям:			
земельный налог	143,5	221,7	64,7
налог на имущество организаций	362,1	2287,7	15,8
налог на прибыль	16,2	8004,5	0,2
транспортный налог	6,6	111,7	5,9
Физическим лицам:			
налог на имущество физических лиц	73,2	102,8	71,2
земельный налог	3,7	142,9	2,6
транспортный налог	11,2	319,6	3,5

Проведенный анализ структуры доходов позволяет сделать вывод, что налоги, поступающие в местные бюджеты, чрезвычайно ограничены как по объему, так и по возможностям регулирования, и не выполняют в полной мере ни фискальной, ни стимулирующей функций в пределах муниципальных территорий. В связи с этим наиболее обсуждаемым является вопрос о расширении налоговой базы местных бюджетов.

По мнению аналитиков, фискальная автономия более благоприятна для экономического развития, поэтому «на протяжении последних десятилетий расходные полномочия в странах Западной Европы, а вместе с ними и доходные источники перераспределялись в бюджетной системе в пользу местных органов власти. Таким образом, доля субсидии центрального правительства в местных бюджетах постепенно сокращалась, уступая место собственным доходным источникам» [6].

Остановимся более подробно на исследованиях российских авторов по проблематике развития доходной базы муниципальных бюджетов.

Распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы основывается на необходимости разделения поступлений от наиболее действенных налогов, дающих стабильные, значительные по объему доходы, а также проведение политики «выравнивания». Классическая структура налоговых доходов трехуровневой бюджетной системы выглядит следующим образом: земельный налог передается на низший уровень, имущественные – на средний, подоходный и на прибыль – на высший. Однако земельный и имущественные налоги не являются эффективными и надежными; их взимание сопряжено с серьезными техническими трудностями, связанными в первую очередь с определением стоимости имущества. Поэтому в условиях протекающего в мире процесса децентрализации управления и передачи расходов на нижестоящие уровни, эти налоги не могут соответствовать их расходным полномочиям, и государство вынуждено распределять налоговые поступления.

Заслуживает внимания мнение ряда отечественных специалистов – В. Панкова, Д. Игнатъева, А.Н. Широкова, И. А. Черновой, С.Н. Юрковой – о целесообразности перенесения акцента в наполнении бюджетов на поимущественные и подоходные налоги [2, 5 и др.]. В.Г. Пансков предлагает перевести налог на доходы физических лиц в разряд региональных, а, возможно, и местных налогов [3, с. 33]. Предлагается на законодательном уровне пополнить местные бюджеты поступлениями от налога на прибыль организаций, поступающего в региональные бюджеты (в пределах ставки 4%), транспортного налога, налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения [1].

Мы считаем, что при распределении налогов по уровням бюджетной системы следует ориентироваться не только на необходимость выравнивания доходов местных бюджетов – постановка этой задачи изначально вынуждает предположить недостаточно эффективное использование выделенных бюджетных средств, особенно если выравнивание осуществляется свыше главным образом за счет дотаций, и, следовательно, низкую результативность муниципального управления.

Следует руководствоваться долгосрочной целью, поставленной в настоящее время перед страной – социально-экономического развития, которая может быть реализована в современных условиях только с деятельным участием органов местного самоуправления. Поэтому следует расширить налоговые источники за счет налогов, ставящих доходы в зависимость от уровня развития бизнеса на территории муниципальных образований.

Таким образом, в местные бюджеты могут быть направлены на долговременной основе поступления налогов на прибыль организаций, на имущество организаций, единый налог, взимаемый по упрощенной системе налогообложения. Считаем, что субъектам Федерации может быть предоставлено право разграничения (долевого распределения) налоговых доходов по типам муниципальных образований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боровикова Е.В. Налоговое регулирование межбюджетных отношений в муниципальных образованиях / Е.В. Боровикова. // Финансы, 2008. № 1. С. 20–23.
2. Пансков В. Налоговый федерализм и местные налоги / В. Пансков, Д. Игнатъев. // РЭЖ. 1995. № 4. С. 38–44.
3. Пансков В. О принципах налогообложения физических лиц. / В.Г. Пансков. // Финансы, 2008. № 1. С. 28–33.
4. Тютюриков Н.Н. Региональные и местные налоговые доходы. / Н.Н. Тютюриков, В.Н. Тютюриков. // Фи-

нансы, 2008. № 4. С. 31–35.

5. Широков А.Н. Местное самоуправление: проблемы и пути их решения (выпуск второй) / А.Н. Широков, И.А. Чернова, С.Н. Юркова; Под ред. С.Н. Юрковой. СПб.: Знание, 2000.
6. Raffaele Carnevale. Tax Collection Takes Stage in European Local Government Rating. Standard & Poor's Credit Week, April 11, 2001 / Кредит Russia. <http://www.ea-ratings.ru/middle.php>.

ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В РЕГИОНЕ: УСЛОВИЯ, ФАКТОРЫ, НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ

МАТЫЦЫН В.В.

*Южный федеральный университет, кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры
прикладная информатика в экономике, e-mail: aaanet@yandex.ru.*

В статье предложен унифицированный инструментарий управления процессом кластеризации в регионе.

Ключевые слова: кластер; управление; организационная структура; инновации

Коды классификатора JEL: R 12

Ориентация российских предприятий на активную интеграцию в систему планов инновационного развития и модернизации экономики, отражающих приоритетность целей высшего руководства страны в текущем и перспективном периодах, инициирует поиск адаптивных форм организации и ведения бизнеса. Теоретические исследования, а также мировая практика говорят о том, что в числе этих форм лидирующие позиции занимают региональные кластеры, проявившие в последние годы существенный потенциал инновационного роста. Этим качеством кластерные структуры обладают благодаря, во-первых, наличию в их составе крупных предприятий – носителей инновационного потенциала, закрепившихся в определенном секторе региональной экономики и подтвердивших свои значимые позиции в нем; во-вторых, вовлечению в сферу деятельности кластера инновационно мобильного малого бизнеса, а также инвесторов, научных организаций и других производителей и распространителей инноваций (включая центры трансфера технологий). По существу кластерная политика является «зонтичной», «покрывающей» более традиционные направления государственного вмешательства в экономику, связанные с развитием бизнеса и социально-экономическим развитием регионов в целом. Поэтому реализация государственной кластерной политики подразумевает комплекс мер не столько прямого, сколько косвенного характера. Эти меры направляются на устранение препятствий, возникающих на пути обмена знаниями и мешающих установлению взаимодействия между различными участниками кластера.

Необходимость в четко сформулированной государственной кластерной политике в России обусловлена проблемами развития кластерного подхода, искаженным пониманием природы территориально-производственного кластера, в частности, вследствие терминологической неопределенности, что приводит к применению неэффективных и порой губительных для развития кластерных инициатив инструментов [2, с. 77].

Инструменты реализации кластерной политики, по мнению ведущих российских экспертов, интегрируют в себе следующие основные действующие инструменты социально-экономического развития страны:

- программы поддержки малого бизнеса, технопарков, промпарков, особых экономических зон, центров «трансфера» технологий;
- инвестиционные и венчурные фонды;
- национальные проекты;
- целевые и адресные инвестиционные программы.

Основным же инструментом реализации кластерной политики, как на федеральном, так и на региональном уровне, следует признать комплекс образовательных и консультационных мероприятий, осуществляемых с привлечением заинтересованных сторон и ведущих специалистов. Эти мероприятия могут проходить в формате семинаров и конференций, «круглых столов» и совещаний, а также должны включать в себя серии тематических публикаций и образовательных курсов [1, с. 37].

Представляется целесообразным формирование на федеральном уровне специального общественного института, ответственного за разработку и реализацию мер кластерной политики, выполняющего методологические и координационные функции. В роли такого института может выступить Межведомственная комиссия по кластерной политике, включающая представителей федеральных министерств и ведомств, федеральных округов, а также авторитетных международных и региональных экспертов. На региональном и муниципальном уровне важно осуществлять мониторинг с целью выявления и диагностики потенциаль-

ных кластеров, разрабатывать и принимать программы их развития. Необходима поддержка и обучение фасилитаторов (личностей или структур, обеспечивающих успех кластеру), создание специализированных организаций, координирующих процессы взаимодействия и сотрудничества в рамках регионального кластера. Кроме того, определяющее значение приобретает в данном контексте организация процесса сбора и обработки информации о существующих и потенциальных кластерах через региональную составляющую государственного статистического учета. При этом, принимая во внимание сложившуюся структуру отраслей отечественной промышленности, особое внимание следует уделять проблемам взаимодействия крупного и малого бизнеса как одному из наиболее приоритетных направлений формирования кластеров.

Как известно, в основе регионального кластера лежит четыре «к»: концентрация производства в пределах ограниченных территорий; конкуренция внутри кластера за потребителя; кооперация с родственными отраслями и местными институтами; конкурентоспособность на рынке за счет высокой производительности, специализации и взаимного дополнения участников. Примерный состав участников регионального кластера показан на рис. 1.

Региональное экономическое развитие на основе стимулирования кластеров предполагает инициативу и совместные усилия бизнеса и администраций. Роли, которые должны играть администрации и бизнес при развитии отраслевых кластеров разные, но взаимодополняющие. Роль администрации может состоять в поддержке и инициировании процессов активации кластеров. Региональные администрации практически всегда сильно вовлечены в деятельность бизнеса. Бизнес же часто оказывает сильное влияние на администрацию. Поэтому особенно важно участие администрации в кластерных совещаниях и принятии решений, касающихся развития кластеров. Кроме того, существует высокоэффективный способ стимулирования кластеров, который есть у администраций, этот инструмент – целевые программы. Они могут оказать существенное влияние на развитие кластера.

Администрация также может проводить активную работу в построении взаимодействия между различными субъектами развития кластера, а также заниматься урегулированием различных вопросов кластера между другими уровнями власти.



Рис. 1. Примерный состав участников регионального производственно-инновационного кластера

Таким образом, существенной особенностью внедрения кластеров в России является необходимость наличия формальной институциональной структуры, координирующей развитие кластера, созданной с участием входящих в кластер компаний. В то же время определенной адаптацией кластерного подхода является создание такого рода объединений при содействии вертикально интегрированных бизнес групп, а также сетевых компаний. Это означает, что процессы кластеризации, сетезации, развития вертикальных групп не исключают, а, наоборот, могут дополнять друг друга.

В последнее время получило активное распространение мнение о том, что именно вертикально интегрированные бизнес группы являются наиболее естественной и перспективной формой организации и развития бизнеса в России. Кластер предполагает горизонтальную структуру. В этой связи представляет интерес вопрос их совместного, в рамках определенной территории функционирования. Практика свидетельствует о том, что кластерный подход не вступает в конфликт с задачами развития вертикальных корпораций. Нали-

чие развитой инфраструктуры сервиса, консультационных услуг, поставщиков комплектующих (в структуре кластера) снизит издержки и повысит конкурентоспособность любой крупной корпорации. Администрации должны грамотно использовать этот интерес и способствовать созданию кластеров вокруг основных “локомотивов” регионального бизнеса. В этом случае крупные компании выполняют роль ядра кластера, а малый и средний бизнес, который развивается вокруг них ускоренными темпами, становится важным плательщиком в бюджет и основным источником развития территории. Целевой подход к развитию разномасштабных и разных форм бизнеса в регионе вокруг определенной сферы существенно повышает их шансы на эффективное функционирование. Главное, что дают кластеры – это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции, а стимулировать их инновационный потенциал в рамках региона, поскольку и для бизнеса и для региона в целом кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем. Однако важно понимать, что кластеры, как и любая другая привлекательная методика, могут принести результаты только тогда, когда они вписаны в более широкий контекст стратегий регионального развития.

В этой связи механизм управления созданием и развитием региональных кластеров заключается в формировании для этих структур факторов воздействия по аналогии с детерминантами конкурентных преимуществ. Это позволит воссоздать на уровне координационных центров целой совокупности элементов предпринимательской среды, успешно взаимодействующих и конкурирующих между собой. Принципиальная сущность механизма управления формированием и развитием кластеров потенциальных инноваций в регионе представлена на рисунке 2. Координационный центр выступает в качестве инфраструктуры, создающей благоприятные параметры факторов деятельности кластера. Данный вид поддержки заключается в формировании материальных и нематериальных условий, создающих конкурентные преимущества у хозяйствующих субъектов в рамках структуры кластера. Среди таких факторов можно выделить: производственно-технологические (центры коллективного пользования оборудованием, оптимальные схемы лизинга дорогостоящего оборудования, технологическая инфраструктура), арендные (льготная аренда производственных и офисных помещений), нематериальные (консалтинговая помощь по защите интеллектуальной собственности, юридические и иные консалтинговые услуги).

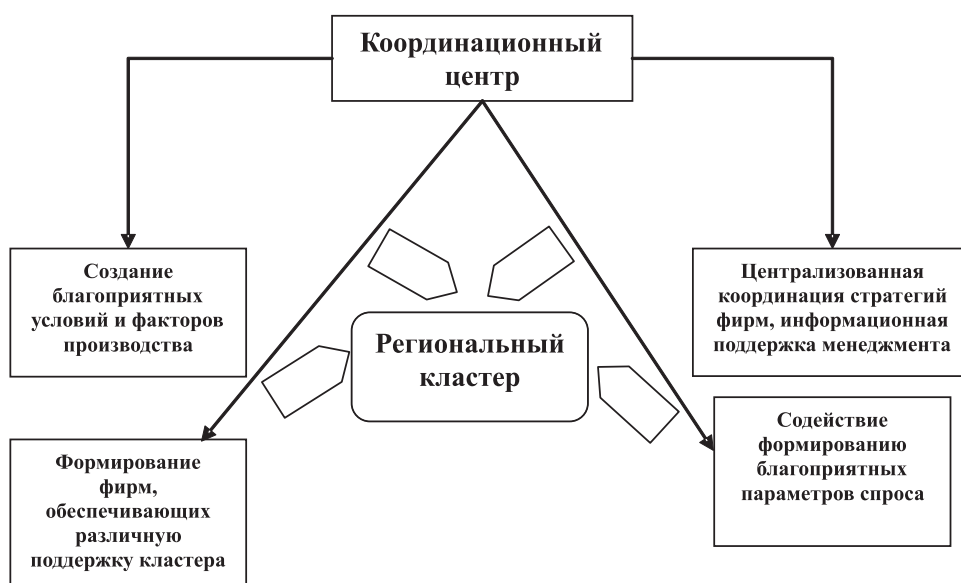


Рис. 2. Элементы механизма управления формированием и развитием региональных кластеров

Следующим стратегическим направлением деятельности координационного центра в рамках данного механизма является координация стратегий различных хозяйствующих субъектов, действующих в рамках кластера, а также информационная поддержка топ-менеджмента хозяйствующих субъектов кластера. Это позволит обеспечить более систематизированное и эффективное совместное функционирование и конкуренцию как внутри кластера, так и в границах региона или за его пределами. Информационная поддержка включает консалтинговую помощь при формировании структуры хозяйствующих субъектов, их связи с другими элементами кластера. Содействие формированию благоприятных параметров спроса предполагает поиск новых и расширение уже существующих рынков сбыта продукции.

Таким образом, основными функциями координационного совета являются:

- Нормативно-правовое и методическое обеспечение реализации программы кластеризации в регионе;
- подготовка предложений по объемам и условиям предоставления средств федерального, областного бюджетов для реализации данной программы;
- организация информационной и разъяснительной работы, направленной на освещение целей и задач программы кластеризации;
- координация деятельности исполнителей в ходе реализации данной программы;
- контроль за целевым использованием бюджетных средств.

Высокую конкурентоспособность и стабильность кластерных хозяйственных систем в регионе определяют, прежде всего, факторы, стимулирующие распространение новых технологий, характер и структуру взаимодействия науки, образования, финансирования, государственной политики. Наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации межотраслевых связей. Разнообразие и относительная доступность внутри кластера различных источников технологических знаний и связей облегчает комбинирование факторов производства и становится предпосылкой производства и продвижения инноваций.

В соответствии с общеэкономическими императивами, для успешной деятельности кластерных структур в границах территориально-локализованных экономических систем региональные стратегии и стратегии развития отдельных кластеров должны быть взаимно согласованы. При этом взаимоувязка и взаимосогласованность целей региона и кластера реализуется, в частности, следующим образом: при разработке региональной стратегии необходимо учитывать, какие ключевые точки роста существуют в регионе, и что могут сделать различные группы интересов для развития этих ключевых точек роста. В то же время при выявлении перспективных кластеров и при планировании их развития, в частности, при целеполагании в кластере обязательно должны быть учтены рамки и параметры региональных стратегий. В современных условиях речь идет не столько о том, что необходимость развития определенного кластера должна быть прописана в региональной стратегии, а о том, что должен существовать консенсус между деловыми и административными элитами региона о необходимости развития кластера. Это определяет необходимость определенной унификации технологии создания кластерных структур в границах определенной территории.

В данном контексте заслуживает поддержки полученный Яловым Д.А. вывод о том, что реализация федеральными органами власти политики содействия экономическому развитию территории, в том числе кластерной политики, требует формирования адекватных институтов ее реализации, включая формирование агентств регионального и муниципального развития, основными функциями которых должно стать создание структур мониторинга и анализа экономического развития, проведение обследований предприятий, проведенный прогнозных исследований, разработка и реализация стратегической программы развития региона, консультационная поддержка созданию новых предприятий, содействие реструктуризации предприятий-банкротов, либо предприятий, оказавшихся в затруднительном финансовом положении, содействие инновациям и трансферу технологий, анализ имеющихся и прогноз будущих потребностей в специальностях для учреждений образования, привлечение иностранных инвесторов, вывод предприятий на международные рынки и т.д. [3, с. 77].

Преимущества кластерного подхода для органов власти (федеральных министерств, региональных администраций и т.п.) состоят в том, что он позволяет комплексно, системным образом рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к разным отраслям. Для администрации это, прежде всего, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной и налоговой политике. Это в полной мере согласуется с тем, что одной из целей кластера является либо создание, либо освоение новых технологий, продуктов, услуг. Преимущества кластера для его участников носят объективный характер, т.е. не зависят конкретно ни от одного из них, поэтому потенциально они более устойчивы, чем объединения другого типа. К числу наиболее существенных характеристик, присущих кластерам, как особому объекту государственного воздействия, можно отнести следующее. Технологические связи формируются между сопряженными производствами и опосредуют движение материальных ресурсов между участниками кластера в двух различных векторах – вертикальном и горизонтальном. Если размеры бизнес-единиц достаточны для реализации конкретного конкурентного преимущества территории, то государству нет необходимости усиливать горизонтальные связи. В ином случае воздействие государства на этот процесс оправдано, хотя существуют ограничения, связанные с допустимыми масштабами монополизации отраслевого рынка. По существу, для кластера исходными системообразующими связями являются функциональные, поскольку синергетический эффект возникает в связи с объединением участников, функционально дополняющих друг друга.

Институционализированная совокупность субъектов бизнеса образует новую структуру и содержание финансовых связей, которые придают этой целостности динамичный аспект, поскольку позволяют маневрировать ресурсами. В соответствии с этим региональные кластеры, чтобы эффективно интегрироваться в стратегию социально-экономического развития территории, вынуждены проводить адекватную модернизационным тенденциям в экономике региона внутрикластерную политику, важным элементом которой является моделирование рационального состава участников с идентификацией их ролевых функций, а также инвестиционных и инновационно-производственных взаимодействий в составе кластера.

Федеральное правительство может активно содействовать проведению кластерной политики на региональном уровне за счет поддержки пилотных проектов, инициируемых участниками кластера, распространения лучшей практики кластерной организации производства, разработки соответствующих модельных нормативно-правовых актов и реализации профильных программ переподготовки кадров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимиров Ю.Л. Кластеры высокотехнологичных предприятий – инновации как ключевая активность. М., 2006.
2. Четырбок Н.П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах. Материалы республиканской научно-практической конференции. Мн.: ГУ «БелИСА», 2005.
3. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. Фонд ЦСР «Северо-Запад». Санкт-Петербург, 2006.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**МИСАКОВ В.С., БАРАГУНОВ М.М.**

Мисаков В.С., Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом «Устойчивое региональное развитие», КБР, г.Нальчик, ул. Мечиева, 100; Барагунов М.М., Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, соискатель кафедры «Экономический анализ и аудит», КБР, г.Нальчик, ул. Мечиева, 100.

Статья посвящена анализу механизмов стратегического управления транспортных предприятий и др. составляющих транспортной системы, выполняющих исключительную роль в поддержании жизнедеятельности населения, обеспечивающих экономическую безопасность страны и оказывающих существенное влияние на эффективность экономики в целом.

Ключевые слова: система управления; организация; устойчивое финансово-экономическое состояние

Коды классификатора JEL: R 41

Под системой управления понимается «совокупность управляемого объекта и устройства управления (комплекс средств сбора, обработки, передачи информации и формирования управляющих сигналов или команд), действие которой направлено на поддержание или улучшение объекта» [6]

Обычно в системе управления выделяют «управляющую подсистему» (субъект управления) и «управляемую подсистему» (объект управления).

На наш взгляд, в системе управления целесообразно выделить «управляющую подсистему», «функциональную подсистему», «обеспечивающую подсистему».

Управляющей подсистемой являются органы управления (административно-управленческий аппарат, кадры), а также технические средства, используемые в процессе управления. Функциональная подсистема определяет перечень выполняемых в процессе управления функций – целеполагание, анализ, планирование, организация, учет и контроль и др.

Обеспечивающая подсистема способствует реализации функций управления и включает в себя методы управления, технологию и формы управления [2].

В настоящее время, как правило, выделяют экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические методы управления.

Определенное место в системе управления занимает технология, под которой понимается «выполнение в определенной последовательности операций по переработке информации и установление информационных взаимосвязей и взаимоотношений между структурными подразделениями аппарата управления» [2]. Более точно, на наш взгляд, под технологией управления следует понимать последовательность принятия и практической реализации управленческих решений.

Хозяйственную деятельность на уровне всего предприятия координирует функция менеджмента за счёт: взаимной договорённости работников предприятия, стандартизации процессов труда, приказов и контроля за их исполнением.

Организация – составная часть менеджмента, которая заключается в решении вопросов формирования структуры управления предприятием. Организацией часто называют отдельно предприятие, как производственную единицу, представляющую собой единый целостный организм.

В ходе исследования нами проанализированы организационные структуры управления ДМУП «Нальчикский автовокзал», ОАО «Ралли-Спорт».

Организация системы стратегического управления на предприятии сталкивается с рядом методологических трудностей, главная из которых – выбор типа системы стратегического управления, наиболее подходящего для конкретного предприятия. В этой связи необходимо выделить факторы, на основании которых производится выбор базовой системы стратегического управления и произвести классификацию систем стратегического управления в зависимости от проявления выделенных факторов [4].

Основная цель системы стратегического управления – создание условий для эффективного развития предприятия – проявляется в обеспечении стабильности его функционирования в процессе развития.

Стабильность предприятия характеризуется тем, что значения относительных показателей его деятельности – существенных переменных – находятся в определенных (предельно-допустимых) границах. Под существенной переменной системы [6] понимают такую характеристику объекта стратегического управления, которая обеспечивает тождественность организации самой себе, состояние которой указывает на достижение экономических целей организации: возможность осуществления простого и расширенного воспроизводства. К существенным переменным предприятия можно отнести показатели рентабельности, ликвидности, оборачиваемости, отдачи ресурсов, результативности НИОКР и др. Для обеспечения адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды существенные переменные системы должны

поддерживаться в пределах допустимых границ, выход за которые приводит к разрушению системы. Набор контролируемых существенных переменных и допустимые границы их изменений устанавливаются миссией и целями деятельности индивидуально для каждого предприятия.

Любые изменения значений существенных переменных связаны с изменениями параметров объекта стратегического управления. Параметр объекта стратегического управления представляет собой характеристику объекта стратегического управления (количественную или качественную), изменение которой определенным образом воздействует на изменение существенной переменной. Настоящие или будущие изменения значения параметра могут оказывать как дестабилизирующее воздействие на существенную переменную (выводить ее из нормальных границ), так и стабилизирующее воздействие (противодействовать выводу существенных переменных из существенных границ). Параметры объекта целесообразно устанавливать по двум уровням структуризации: параметры внутренней и внешней подсистем объекта стратегического управления. К числу параметров можно отнести, например, вид выпускаемой продукции, объем поставки ресурсов, уровень конкуренции и др.

Параметры объекта стратегического управления обладают рядом общих свойств, от которых зависит реакция предприятия на изменения существенных переменных. Эти свойства характеризуются набором показателей – факторов организации ССУ. Факторы определяют выбор типа ССУ и позволяют обеспечить соответствие характеристик организуемой системы характеру объекта стратегического управления [2].

К числу факторов, влияющих на организацию системы стратегического управления отнесем особенности изменений параметров, на которые должна реагировать система стратегического управления, то есть такие показатели, на основании которых можно дать комплексную характеристику объекта стратегического управления. В качестве подобных показателей могут выступать:

1. Сложность объекта стратегического управления – представляет собой количество существенных параметров объекта стратегического управления, на которые должна реагировать система стратегического управления. Параметры объекта стратегического управления структурируются по подсистемам объекта: параметры ПХС, параметры внешнего окружения (отраслевого, потенциального макроэкономического) анализируемые системой. Поэтому сложность объекта необходимо оценивать как комплексную характеристику, включающую в себя оценки сложности перечисленных подсистем. Сложность объекта ССУ возможно оценить, используя следующий показатель:

$$S = V_{\text{вн}} S_{\text{отр}} + V_{\text{общ}} S_{\text{общ}} + V_{\text{пот}} S_{\text{пот}} \quad (1)$$

где $S_{\text{вн}}$, $S_{\text{отр}}$, $S_{\text{общ}}$, $S_{\text{пот}}$ – сложность соответственно внутренней, отраслевой, макроэкономической составляющих объекта стратегического управления и потенциального внешнего окружения; S определяется как отношение количества параметров, которые предприятию необходимо анализировать к общему количеству параметров, рассматриваемых в процессе стратегического анализа; $V_{\text{вн}}$, $V_{\text{отр}}$, $V_{\text{общ}}$, $V_{\text{пот}}$ – относительная значимость сложности оцениваемой области в общей оценке сложности. $\sum v = 1$.

2. Нестабильность объекта стратегического управления – представляет собой общую скорость изменения параметров объекта стратегического управления. Указанный фактор также целесообразно формировать по четырем перечисленным составляющим. Нестабильность оценивается как количество изменений параметра за определенный период времени (горизонт планирования). Может оцениваться как экспертным путем, так и посредством ретроспективного анализа темпов изменения параметров за предшествующий интервал планирования.

Для оценки нестабильности предлагается использовать формулу:

$$N = N_{\text{отр}} + V_{\text{общ}} N_{\text{общ}} + V_{\text{пот}} N_{\text{пот}} \quad (2)$$

$N_{\text{вн}}$, $N_{\text{отр}}$, $N_{\text{общ}}$, $N_{\text{пот}}$ – средняя скорость изменения параметров во внутренней, отраслевой, макроэкономической подсистемах объекта ССУ, отслеживаемого потенциального окружения. Определяется как среднее арифметическое взвешенное по всем существенным параметрам системы. В качестве веса выступает количество параметров с одинаковой скоростью изменения в каждой области оценки.

3. Устойчивость – вероятность сохранения параметров в пределах определенных диапазонов значений. По аналогии с предыдущими показателями оценивается по четырем блокам параметров объекта стратегического управления.

4. Неопределенность – оценивается как вероятность получения необходимой информации о состоянии и изменении параметра в заданный промежуток времени. Оценочная формула составляется по аналогии с вышеуказанными формулами.

5. Степень (сила) воздействия изменений параметров на существенные переменные системы – среднее относительное изменение существенной переменной системы под влиянием изменения параметров подсистемы объекта ССУ. По аналогии с предыдущими показателями определяется по подсистемам объекта стратегического управления:

$$W = W_{\text{вн}} W_{\text{отр}} + V_{\text{общ}} W_{\text{общ}} + V_{\text{пот}} W_{\text{пот}} \quad (3)$$

где $W_{\text{вн}}$, $W_{\text{отр}}$, $W_{\text{общ}}$, $W_{\text{пот}}$ – среднее относительное изменение существенных переменных системы под воздействием параметров. Определяется по следующей формуле:

$$W = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{\Delta \Pi_{\text{сущ}}}{\Delta \Pi_{\text{пар}}} m \quad (4)$$

где $\Delta\Pi_{\text{сущ}}$ – изменение существенной переменной под воздействием изменения параметра; $\Delta\Pi_{\text{пар}}$ – изменение параметра; N – количество групп параметров, вызывающих различное изменение существенной переменной; m – количество параметров в i -ой группе в рамках подсистемы с одинаковой скоростью изменения.

6. Связанность параметров – сила, с которой одни параметры системы воздействуют на другие параметры системы. Оценивается как относительное изменение одного параметра под воздействием другого параметра.

7. Управляемость параметров – возможность оказания управляющего воздействия на параметр объекта ССУ. Определяется как вероятность изменения состояния параметра в результате реализации стратегии исполнительным механизмом системы. Рассчитывается по аналогии с предыдущими факторами.

В отличие от известных подходов (в частности подходов М. Мескона и И. Ансоффа [1]), предложенные факторы должны отражать не только характер изменений внешней среды, но изменения внутренних параметров – обеспечивать комплексную оценку показателей внешней и внутренней подсистем объекта стратегического управления.

Механизм стратегического управления. Для выработки и реализации адекватной изменениям параметров реакции ССУ должна непрерывно реализовывать комплекс мер, направленных на корректировку значений параметров. Такие действия реализует механизм стратегического управления.

Для описания механизма стратегического управления воспользуемся теорией адаптивного поведения, предложенной У. Эшби [1].

Механизм стратегического управления должен обеспечить выработку целенаправленного управленческого воздействия на внешние и внутренние параметры объекта стратегического управления, обеспечивающего удержание существенных переменных производственно-хозяйственной системы в предельно допустимых границах.

Для выполнения указанной функции механизм системы стратегического управления должен быть рассмотрен как совокупность элементов, каждый из которых представляет собой самостоятельный, хотя и более простой, механизм, взаимодействие которых позволит реализовать цели стратегического управления предприятием.

Механизм стратегического управления функционирует следующим образом:

Существенные переменные системы, к числу которых следует относить показатели, характеризующие возможность воспроизводства капитала предприятия (рентабельность активов и выпуска, отдачу ресурсов: фондоотдачу, показатели ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности и оборачиваемости активов предприятия), должны удерживаться в предельных границах, которые задаются целями предприятия: в процессе целеполагания устанавливается уровень существенных переменных, выход за пределы которого не позволяет осуществлять расширенное или нормальное воспроизводство ресурсов системы. В процессе целеполагания также устанавливаются нормальные границы изменения существенных переменных, изменение в пределах которых не регулируется механизмом стратегического управления. Изменение существенных переменных в пределах нормальных границ характеризует стабильность производственно-хозяйственной системы.

Параметры объекта стратегического управления – количественные и качественные характеристики ресурсов системы и элементов внешней среды, изменение которых приводит к изменению существенной переменной, изменяются. Сформированное изменение воздействует на состояние существенной переменной. Действие изменения может быть как негативно, так и позитивно направлено. В первом случае существенная переменная выводится из нормальных границ, во втором случае значение существенной переменной улучшается. Совокупность значений параметров, при которых существенная переменная удерживается в существенных границах, носит название равновесных состояний параметров. В некоторых системах такое состояние может быть единственным (что обусловлено свойством ультрастабильности объекта ССУ), в некоторых системах, напротив, может существовать несколько равновесных состояний параметров, что обусловлено свойством политабильности объекта стратегического управления. Совокупность параметров, изменения которых воздействуют на существенную переменную в определенный момент времени, назовем стратегической ситуацией. Как правило, реакция системы осуществляется путем воздействия на все параметры стратегической ситуации.

Воздействия изменений параметров, приводящие к небольшому отклонению существенной переменной от нормальной границы, назовем абсолютным порогом чувствительности анализаторного механизма ССУ. Анализаторный механизм ССУ воспринимает изменение параметра только после того, как его значение достигает абсолютного порога.

Анализаторный механизм улавливает изменения параметров объекта ССУ (как настоящие, так и будущие) и передает эти воздействия механизму выбора реакций. Особенностью анализаторного механизма ССУ является возможность формирования сигнала как о настоящем, так и о будущем возможном изменении параметров. Поэтому анализаторный механизм должен использовать не только средства непосредственного восприятия воздействия, но и методы прогнозирования влияния будущего изменения параметров на изменение существенной переменной [5].

Реакция на изменение существенной переменной под воздействием определенного изменения параметра выбирается механизмом выбора стратегии в зависимости от степени изменения существенной переменной. В этой связи необходимо установить различительные пороги изменения существенной пере-

менной и параметров внешней среды и связать значения существенной переменной в рамках различных границ с определенными способами реакции – стратегиями реагирования. Приближение существенной переменной к предельным границам требует увеличения количества различительных порогов, в пределах которых требуется приложение больших усилий для удержания существенной переменной в нормальных границах. В данном случае адаптация переменной к раздражителю может осуществляться путем серии последовательных воздействий на раздражитель.

Механизм накопления стратегических адаптации воспроизводит использованное ранее с положительным результатом решение стратегической ситуации. Если ранее подобные проблемы на предприятии не решались, решение синтезируется в виде “пробы” механизмом синтеза новой реакции” (разрабатывается новая стратегия).

Механизм выбора стратегической реакции обеспечивает выбор оптимальной стратегии воздействия на параметры из множества вариантов, выработанных механизмами накопления и синтеза стратегических адаптации.

Выбранный вариант стратегического решения ситуации передается на исполнительный механизм, который оказывает воздействие на носитель параметра с целью изменения значения параметра. Носителем параметра выступает элемент объекта стратегического управления. Если невозможно воздействовать на элемент объекта таким образом, чтобы параметр принял необходимое значение, то исходя из свойств мягкости, рекреативности и временной целостности объекта стратегического управления, элемент (как внешний, так и внутренний) может быть исключен из состава системы, заменен новым элементом (стратегическим ресурсом или элементом среды), состав элементов может быть расширен. Действия исполнительного механизма могут быть направлены как на изменение внутренних, так и на изменение внешних параметров функционирования объекта. В результате работы исполнительного механизма формируется позитивное изменение параметра, воздействие которого на существенную переменную возвращает ее в пределы нормальных границ.

Новое значение переменной, полученное под действием изменения параметра, через анализаторный механизм воспринимается механизмом отбора и закрепления адаптации (осуществляется вторая обратная связь). Если переменная вернулась в нормальные границы, адаптация считается успешной и сохраняется механизмом накопления адаптации. Если переменная не вернулась в пределы нормальных границ, повторяется цикл выбора и исполнения адаптации (осуществляется новая стратегическая проба).

Выполняя исключительную роль в поддержании жизнедеятельности населения, обеспечивая экономическую безопасность страны в снижении зависимости, оказывая существенное влияние на эффективность экономики в целом, транспортные предприятия в современных условиях нацелены на решение задач выживания.

Первоочередной целью системы управления транспортными предприятиями продолжает оставаться необходимость формирования устойчивого финансово-экономического состояния. Обобщенные признаки проблемы «управляемости» финансовой системы многих предприятиях проявляются в нерациональном использовании их потенциала, убытках, сокращении объемов производства, острой нехватке собственных оборотных средств. При этом большинство хозяйствующих субъектов не являются сегодня инвестиционно привлекательными, финансовая поддержка несостоятельных транспортных предприятий практически отсутствует, поэтому ближайшее время поступления из внешних источников весьма ограничены. Отсюда надо признать, что для формирования и поддержания устойчивого финансово-экономического состояния, а также дальнейшего развития финансовой системы хозяйствующих субъектов требуется в первую очередь учитывать резервы самих предприятий [7].

Жизнеспособность организации, успешность ее функционирования и стабильность развития в значительной степени определяются качеством управления одной из важнейших ее функциональных подсистем – финансовой системой. Роль финансовой системы усилилась с переходом к рыночным отношениям, поскольку хозяйствующие субъекты получили самостоятельность в части планирования и распоряжения ресурсным потенциалом. Финансовые ресурсы вследствие этого приобрели первостепенное значение, так как это единственный вид ресурсов, трансформируемый непосредственно и с минимальным временным лагом в любой другой их вид. Состояние финансовых потоков становится важнейшим фактором, определяющим экономические результаты деятельности организации. От того, насколько эффективно и целесообразно финансовые ресурсы трансформируются в основные и оборотные средства, а так же в средства стимулирования персонала, зависит финансовое благополучие хозяйствующего субъекта в целом, а также его владельцев и работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. -М.: Прогресс, 1989.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление. М., 1998;
3. Дунаев О.Н. Транспорт региона в условиях перехода к рынку. М.: ГАУ, 1991.
4. Котиков Ю.Г. Основы теории транспортных систем. СПб.: СПбГАСУ, 2000.
5. Кунц Г., О’Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. М.: Прогресс, 1981, в 2-х томах.
6. Мисаков В.С. Принципы и методы оценки эффективности процесса интеграции // Методы и способы формирования конкурентных преимуществ: Сб. науч. тр. М.: МАКБ, 2008. С.124-131.
7. Федина Т.В., Метелкин П.В. Научно-методические основы формирования организационных структур управления транспортом. М.: ГУУ, 2000.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА

КАЛИНИН Ю.П.

Институт экономики и внешнеэкономических связей ЮФУ, соискатель, e-mail: urchik2010@yandex.ru.

Статья раскрывает проблемы регулирования инвестиционной деятельности на федеральном и региональном уровнях, выявленные на фоне несовершенства действующих нормативных актов, и связанные с этим проблемы по привлечению иностранных инвестиций на территорию региона.

Ключевые слова: инвестиции; методы регулирования инвестиционной деятельности; иностранные инвестиции; инвестиционный климат; государственные гарантии; срок окупаемости; налоговые льготы; бюджетная поддержка

Коды классификатора JEL: H 54, O 16

Инвестиционная деятельность не может быть саморегулирующимся процессом, поэтому, особенно в условиях перехода к рыночной экономике, государственное регулирование инвестиционной деятельности становится актуальным вопросом. Развиваясь хаотично, инвестиционные процессы препятствовали бы государству достигать тактических, а тем более стратегических задач при решении общеэкономических и социальных проблем.

Законодательный риск продолжает оставаться одним из самых весомых препятствий на пути к привлечению инвестиций в страну (рис. 1). В соответствии с данными, предоставленными «Эксперт РА» на 2006–2007 годы, и представленными на основе проведенных опросов инвесторов и расчетов «Эксперт РА»,

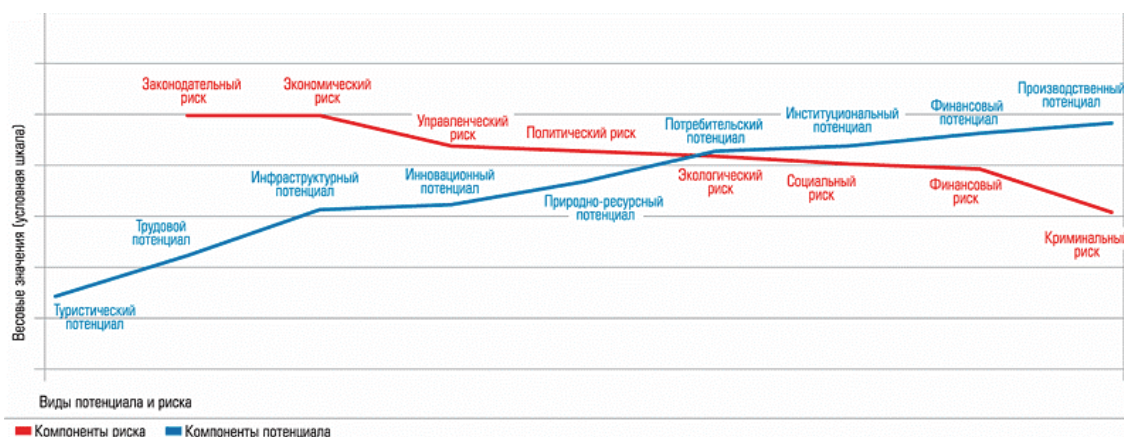


Рис.1. Экспертные веса факторов потенциала и риска в 2006–2007 годах

В качестве основных регуляторов инвестиционной деятельности в России выступают следующие нормативные акты:

- Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999. Настоящий Федеральный закон определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Российской Федерации, а также устанавливает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности.
- Закон РФ «Об иностранных инвестициях в РФ» от 09.07.1999. Настоящий Федеральный закон определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации. Данный акт направлен на привлечение и эффективное использование в экономике Российской Федерации иностранных материальных и финансовых ресурсов, передовой техники и технологии, управленческого опыта, обеспечение стабильности условий деятельности иностранных инвесторов и соблюдение соответствия правового режима иностранных инвестиций нормам международного права и международной практике инвестиционного сотрудничества. Однако этот закон вызывает критические замечания со стороны инвесторов.

В настоящее время сложилось два подхода к регулированию иностранных инвестиций. В странах с развитой рыночной экономикой (США, Германия, Англия, Франция) специальные инструменты, регулирующие

приток иностранных инвестиций, отсутствуют; на деятельность иностранных инвесторов распространяются те же нормы и правила, применяемые к деятельности национальных инвесторов. В странах с многоукладной экономикой (страны Африки, Латинской Америки, Азии) существуют специальные положения об иностранных инвестициях (включающие кодексы об иностранных инвестициях или законы об иностранных инвестициях и иные инвестиционные законы) [6].

В целом же деятельность иностранных инвесторов в зарубежных странах регулируется национальными правовыми актами, постановлениями и административными процедурами.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в России ведется не только на федеральном уровне, но и органами власти субъектов Федерации, а также органами местного самоуправления. Однако пока еще не всегда регулирование инвестиционной деятельности на региональном и федеральном уровне приведено в соответствие друг с другом. Имеется различия в законах регионального уровня. В некоторых из них пытаются чрезмерно регламентировать деятельность инвесторов, наделив местные органы власти избыточными бюрократическими прерогативами и осуществляя излишний административный контроль. Это актуализирует процесс де бюрократизации административных разрешительных и согласительных процедур, сведение их к необходимому минимуму. [5]

Таким образом, оптимальное распределение полномочий в области регулирования инвестиционной деятельности между федеральными и региональными органами управления остаётся актуальной организационно-управленческой задачей, способствующей сохранению баланса макроэкономических и региональных интересов. Такой баланс может обеспечить сочетание этих противоречивых интересов, при сохранении у отдельных территорий достаточных полномочий для ведения результативной инвестиционной деятельности.

Если рассматривать процесс становления основ регулирования отношений в сфере иностранных капиталовложений в России за период реформ с количественной точки зрения, может создаться впечатление некоего прорыва: принято множество законодательных актов об иностранных инвестициях, однако их содержание и особенно результаты исполнения оставляют желать лучшего. Проигрывают они и при международных сопоставлениях.

Международным стандартом в области правового регулирования иностранных инвестиций странами-реципиентами выступает наличие в их законодательстве стабилизационной, или “дедушкиной”, оговорки (Gross Father Clause). Она предполагает сохранение для иностранного инвестора на срок окупаемости его капиталовложений или иной период тех условий хозяйственной деятельности (включая ставки налогов и других платежей), которые существовали на момент начала инвестирования. [4]

Не менее актуальна задача развития свободных экономических зон (СЭЗ). Вряд ли можно признать оправданным, что эта хорошо зарекомендовавшая себя в мировой практике форма привлечения иностранных инвестиций слабо приживается в России. Сегодня из почти десятка созданных в России региональных СЭЗ лишь три относительно оправдывают свое назначение, и то в минимальной степени. Это республика Татарстан, Сахалинская и Калининградская области. [4]

В других регионах России, где создавались СЭЗ, новые основы существования территории практически не сказались на улучшении инвестиционного климата, а в некоторых из них (республики Калмыкия и Ингушетия, Приморский край), наоборот, усугубили инвестиционный кризис, превратив их в зоны “утечки” национального капитала за пределы России и свободного хождения криминального капитала.

Эффективное использование в России механизмов СЭЗ требует кардинального пересмотра концептуального подхода к их созданию. Практически это означает необходимость второго рождения идеи создания СЭЗ в России. Прежде всего, необходимо пересмотреть стратегические и тактические цели их создания, имея в виду их ориентацию на ускоренное развитие депрессионных регионов путем создания “точек” экономического роста на базе современных конкурентоспособных технологий производства и широкого привлечения частных, главным образом, иностранных, инвестиций.

В России создание СЭЗ вызывало немало надежд, которые в целом не оправдались. Основной причиной этих неудач явились глобальные масштабы создаваемых СЭЗ (в границах городов, областей, республик и краёв с миллионным населением), где предоставленные налоговые льготы быстро и неощутимо растворялись в экономических “дырах” и социальных деформациях.

Таким образом, при доработке закона о СЭЗ важно не ограничивать диапазон используемых форм, а найти применение многим из них, получившим апробирование в мировой практике (например, технополисам). Кроме того, существуют определенные негласные ограничения, тормозящие создание и развитие СЭЗ. Например, в свое время Таганрог пытался получить статус СЭЗ, в чем ему было отказано. Очевидно, что в Ростовской области Таганрог является «городом-донором» (одним из немногих), и область предпочла не терять такой источник дохода.

Существует необходимость укрепления правовых гарантий для внешних инвесторов, в частности, путем введения порядка рассмотрения инвестиционных споров с их участием в международном арбитраже. Такая норма предусмотрена в двухсторонних договорах России со многими государствами, но отсутствует в ее внутреннем законодательстве.

Сравнительный анализ Федерального законодательства и Областного закона Ростовской области от 1 октября 2004 г. N 151-ЗС “Об инвестициях в Ростовской области” – основы инвестиционной деятельности в Ростовской области – показывает существенные недостатки последнего (табл. 1).

Сопоставление инструментов регулирования капитальных вложений на федеральном и региональном уровнях

Сравниваемые параметры	Федеральное законодательство	Региональное законодательство
Преамбула	задача – привлечение инвестиций на территорию страны	задача – привлечение инвестиций на территорию региона
Область распространения закона	не распространяется на вложения в банковскую деятельность, на приоритетные социальные проекты, на отношения с резидентами особых экономических зон	то же
Используемые основные понятия	идентичны	идентичны
Права и обязанности субъектов инвестиционной деятельности	Четко и подробно описаны гарантии, предоставляемые инвесторам	Сформулированы некие гарантии и условия, однако их конкретика условий будут определяться соответствующим органом непосредственно при заключении договора
Установленные сроки окупаемости инвестиционных проектов	До 7 лет	Не более 5 лет
Возможность продления сроков окупаемости (и соответственно налоговых и других льгот)	Если проект является приоритетным или сумма вложений составляет более 1 млрд. руб. рассматривается возможное продление сроков окупаемости проекта	В законе возможное продление сроков окупаемости проекта не рассматривается
Гарантии в случае изменения законодательства	Для инвестора действует законодательство, при котором заключался договор, в течение всего срока окупаемости проекта (7 лет и более в отдельных случаях)	Для инвестора действует законодательство, при котором заключался договор, в течение всего срока окупаемости проекта (не более 5 лет)

Основные положения региональных законов дублируют федеральные аналоги, а те нормы, которые должны применяться, исходя из уникальных особенностей Ростовской области, описаны неопределённо: поддержка инвестора осуществляется в пределах компетенции области, конкретные формы государственной поддержки по каждому инвестиционному проекту определяются Администрацией Ростовской области и указываются в инвестиционном договоре, перечень документов, необходимых для предоставления государственных гарантий и участия в конкурсе, определяется Администрацией Ростовской области, и так далее.

Анализ материалов таблицы 1 показывает, что областной закон не отличается гибкостью в плане рассмотрения изменений сроков окупаемости проектов. Как показывает мировая практика, минимальный срок окупаемости среднего предприятия составляет пять лет. В областном законе срок окупаемости инвестиционного проекта должен составлять не более пяти лет. Для инвестора это означает, что вкладывать средства ему необходимо в отрасль или предприятие, которое гарантировано окупится в течение льготного налогового периода, а в условиях современной российской действительности найти такой объект инвестирования крайне сложно. Таким образом, необходимо пересмотреть сроки окупаемости инвестиционных проектов либо определять эти сроки для каждого конкретного случая.

На уровне регионов разумно было бы предложить следующие рекомендации для инвестиционных законов.

1. Безусловное соответствие Конституции РФ и федеральному законодательству.

2. Структура закона:

- Разделение на главы, регламентирующие большие блоки отношений, и отдельные статьи
- Определение в отдельной статье понятийного аппарата, соответствующего федеральному и региональному законодательству по другим вопросам, и его единообразное использование во всем тексте закона
- Выделение в отдельной статье принципов государственной политики субъекта Федерации в отношении инвестиционной деятельности, в отдельных статьях – прав и обязанностей инвесторов, государственных органов
- Подробное изложение в отдельной главе системы государственных гарантий

3. Вопрос о необходимости самостоятельного отдельного изложения принципов инвестиционной деятельности или принципов государственной поддержки инвестиций однозначного решения не имеет. В исследованных законах принципы выделены в 6 случаях (Пензенская область, Воронежская область, Смоленская область, Санкт-Петербург, Вологодская область, Нижегородская область) и отсутствуют в 14 случаях (Новгородская область, Саратовская область, Еврейская АО, Ивановская область, Кемеровская область, Костромская область, Липецкая область, Белгородская область, Ярославская область, Ленинградская область, Волгоградская область, Московская область, Тверская область, Приморский край). Как можно заметить, среди последних находится большинство лидеров рейтинга «Эксперт-РА». Этот факт свидетельствует

о том, что само по себе провозглашение рациональных принципов положительного эффекта не имеет.

4. Типичными инструментами стимулирования привлечения отечественных и иностранных инвестиций являются:

- временное полное или частичное освобождение от уплаты налогов в бюджеты субъектов Федерации;
- отсрочка или рассрочка уплаты налогов в региональные бюджеты;
- предоставление инвестиционных налоговых кредитов, гарантий и поручительств региональных администраций;
- льготная ставка арендной платы за пользование земельными участками и имуществом, находящимся в государственной собственности субъекта РФ;
- оказание помощи по созданию инфраструктуры бизнеса, получения в аренду и приобретения в собственность земельных участков и объектов нежилого фонда, отнесенных к государственной собственности субъекта Федерации;

5. Безусловным является обеспечение равноправия всех субъектов инвестиционной деятельности при получении мер государственной поддержки.

6. Установление налоговых льгот должно быть четким по срокам, процентам в зависимости от срока окупаемости инвестиционного проекта. Эта черта присуща законам регионов – лидеров рейтинга «Эксперт-РА». При этом должно быть гарантировано сохранение названных в законе норм для уже реализуемых проектов в будущем при изменении законодательства.

7. Меры льготного налогообложения целесообразно применять не только к организациям, привлекающим инвестиции, но и для самих инвесторов (например, банков в части налога на прибыль), организаций инфраструктуры (страховых, консалтинговых, инвестиционных компаний).

8. В случае применения государственных инвестиционных программ и формирования реестров инвестиционных проектов в законе должны быть установлены четкие критерии отбора, закрытые (исчерпывающие) перечни документов, представляемых организациями для включения в программы и реестры, и такие же закрытые перечни оснований для отклонения тех или иных инвестиционных проектов.

9. Формирование информационной инфраструктуры инвестиционной деятельности, где приоритетны следующие направления:

- гласность в обсуждении инвестиционных проектов и информационная прозрачность;
- отражение принципов и гарантий инвестиционной деятельности;
- в статьях о правах и обязанностях субъектов инвестиционной деятельности должны быть указаны информационные права и обязанности, взаимосвязанные между собой.

Целесообразно установление не только правовых, но и организационных мер государственной информационной поддержки, включающие:

- создание системы информирования потенциальных инвесторов, в том числе и иностранных, о политике региона по привлечению инвестиций;
- создание информационно-аналитических и консультационных центров по вопросам привлечения инвестиций, рейтинговых агентств, оценивающих кредитоспособность предприятий – реципиентов инвестиций и осуществляющих регулярное проведение рейтингов, публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности. [3]

12. Важным является изложение в законе системы государственных гарантий:

- обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;
- гласность в обсуждении инвестиционных проектов;
- гарантии от незаконных действий (бездействия) органов государственной власти и право обжалования в судебном порядке любых решений, действий (бездействия) органов государственной власти (органов местного самоуправления и их должностных лиц);
- защита инвестиций (подразумеваются гарантии компенсации при национализации и реквизиции инвестиций);
- страхование инвестиций;
- гарантии использования доходов;

Несмотря на значимость перечисленных рекомендаций, не все регионы стремятся их реализовать. Рассмотрим основные виды бюджетной поддержки инвесторов, которые осуществляются на региональном уровне (табл. 2).

В условиях «повсеместности» наиболее популярных законодательных инструментов поддержки важное значение приобретают нормативные новации.

Среди них следует отметить появление таких институциональных структур, как **Фонды развития региона**. Эти фонды призваны стать специальным инструментом государственного стимулирования инвестиционной и инновационной активности, способствующей развитию и стабилизации экономики региона по ключевым направлениям. В настоящее время деятельность большинства данных фондов направлена на развитие инженерной и социальной инфраструктуры, что весьма важно для создания благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Исследования показывают, что иностранные инвесторы готовы брать на себя страновой (законодательный) риск России при условии достижения дополнительной доходности их инвестиций в 10–12% годовых и общей доходности на уровне 35–48% в зависимости от типа проектов, в которые они собираются вложить

свой капитал. Однако обеспечить такую сверхдоходность инвестиций крайне сложно. Проще, вероятно, добиться снижения странового риска России.

Таблица 2.

Распространенность основных видов бюджетной поддержки инвестора на региональном уровне

Виды поддержки	Число регионов, использующих данный вид на 01.10.2007 г.
Частичное погашение из средств регионального бюджета процентов по коммерческим кредитам, предоставленным для реализации инвестиционных проектов	70
Наличие гарантий (фонд) и защиты инвестиций	67
Налоговые льготы	66
Инвестиционный налоговый кредит	55
Частичная компенсация расходов по выплате лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга) в части оплаты банковских процентов за пользование заемными средствами на приобретение объекта лизинга	54
Предоставление государственных гарантий (финансовых) субъекта федерации для реализации инвестиционных проектов	48
Фонд муниципального развития	28
Предоставление гарантий в виде объектов залогового фонда субъекта федерации под заемные средства для реализации инвестиционных проектов	26
Страхование инвестиционной деятельности	17
Продажа и аренда земельных участков и нежилых помещений по льготным ставкам (ценам)	17
Иные виды бюджетной поддержки	14
Льготы по арендной плате за землю	12
Фонд развития региона	8
Общее число регионов	85

Общий вывод предпринятого рассмотрения состоит в том, что России до сих пор нет концептуального понимания целей привлечения инвестиций, определения нужных для российской экономики объемов и структуры (региональной и отраслевой). Четкость правовой базы означает, что законодательные основы привлечения иностранных инвестиций не должны создавать возможности для разночтений. По крайней мере, страны, претендующие на создание эффективной системы государственного регулирования инвестиций, ориентируются на так называемое минимальное поле для различных толкований тех или иных положений законодательных документов. Создание реестров регионов, отраслей и предприятий, наряду с предоставлением тарифных и нетарифных (включая налоговые) льгот, в которых любые инвестиции пользовались бы государственной поддержкой, дало бы толчок к расширению привлечения таковых.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ефремов А.А. Региональное инвестиционное законодательство : вопросы формирования и развития, Воронежский государственный университет, 2002.
2. Караваев В., д.э.н., ведущий научный сотрудник ИМЭМО РАН «Государственное регулирование инвестиций: реалии и мировой опыт», Проблемы теории и практики управления 2/02.
3. Куприянов Д. Влияние иностранных инвестиций на экономический рост // Экономист. 2005. №9. С. 82-86.
4. Областной закон Ростовской области от 1 октября 2004 г. N 151-ЗС "Об инвестициях в Ростовской области" (с изменениями от 8 июня, 28 сентября 2005 г., 30 июня 2006 г., 29 марта, 1 августа, 7 декабря 2007 г.)
5. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (с изменениями от 21 марта, 25 июля 2002 г., 8 декабря 2003 г., 22 июля 2005 г., 3 июня 2006 г., 26 июня 2007 г., 29 апреля 2008 г.)
6. Яковлева Е.Л. Повышение эффективности региональной политики привлечения прямых инвестиций: Отчет о научно-исследовательской работе. М.: Бюро экономического анализа, 2001.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

ДЗАГОЕВА И.Т., ЦХУРБАЕВА Ф.Х.

*Дзагоева И.Т., ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет», к.э.н., доцент,
РСО-Алания, г.Владикавказ, ул. Кирова, 37;
Цхурбаева Ф.Х., ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет», к.э.н., доцент,
РСО-Алания, г.Владикавказ, ул. Кирова, 37.*

В статье рассмотрена топология структуры региональной экономики. Предложен механизм проведения государственной политики формирования эффективной структуры экономики регионального АПК.

Ключевые слова: государственная политика; структура экономики; типология; регион; сельское хозяйство

Коды классификатора JEL: Q 18, R 38

Структура любой системы представляет собой совокупность ее элементов, связанных между собой устойчивыми связями и отношениями, благодаря которым образуется целое. Она обеспечивает композицию системы, отражает форму расположения элементов, определяя их роль, место и назначение, характер взаимодействия. В свою очередь, элементы системы состоят из частей, которые на определенном уровне рассмотрения также обладают всеми системными признаками [1].

Структуру экономики можно рассматривать как совокупность хозяйствующих субъектов и складывающихся между ними связей и отношений, которые образуют целостную экономическую систему. Анализ структуры экономики требует выделения каждой части как функционального элемента единой, сложной системы.

Структура является важнейшей организационной характеристикой системы, которая определяет ее устойчивость и стабильность. Разрыв системообразующих связей и отношений нарушает целостность и выводит систему из равновесия. Системообразующие связи структуры должны быть выраженными, а отношения – определенными. В противном случае формируются диссипативные структуры - структуры с ослабленными связями. Система с такой структурой не может функционировать нормально, в итоге возможно полное разрушение этой системы.

Структура экономики Республики Северная Осетия-Алания складывалась исторически и является результатом целого ряда долговременно действующих факторов. Их воздействие приводит к изменениям структуры, которые оказывают влияние на разные стороны и свойства экономической системы. Эти изменения могут быть как однонаправленными, так и взаимопогашающимися и порождать неодинаковые по масштабам и характеру последствия в системе в целом. Для структуры экономики переходного периода характерными являются: неустойчивость, противоречивость характера развития, интенсивность структурных сдвигов, возрастание роли неэкономических (субъективных) факторов, усиление политической активности и т.д.

Анализируя типологию структуры экономики, различные авторы выделяют ее составные элементы: а) Воспроизводственная, отраслевая, иерархическая, технологическая, экономическая (структура собственности), стоимостная (б) Материально-вещественная, финансово-стоимостная, структура спроса, структура управления; в) Воспроизводственная, территориальная, отраслевая, организационно-экономическая, внешнеэкономическая; г) Воспроизводственная, отраслевая, территориальная, социально-экономическая, технологическая. Нами предложена модифицированная структура, рассматриваемая с позиции восстановления и устойчивого развития депрессивного региона: воспроизводственная, отраслевая, территориальная, структура инвестиций, социальная.

С учетом влияния структурообразующих признаков мы выделяем те из них, которые оказывают прямое влияние на экономическую устойчивость региона: воспроизводственная, отраслевая, территориальная, структура инвестиций, социальная.

Рост ВРП в большей степени становится зависимым от качественного состояния воспроизводственной структуры, которая в свою очередь обуславливает дальнейшую динамику структурных сдвигов. Здесь важно соотношение между подразделениями общественного производства.

В. Леонтьев предложил такую воспроизводственную структуру, когда все представленные отрасли распадаются на две группы: I – «контрактные» отрасли; II – «субконтрактные» отрасли за свой счет. [1]

Г. Кан, У. Браун, Л. Мартел [7] разделили экономику на три сектора (или типа деятельности): первичный (добывающий), вторичный (промышленный), третичный (обслуживание и самообслуживание первичных и вторичных секторов). На этапе перехода к информационному обществу первичный и вторичный секторы экономики нуждаются все в меньшем количестве рабочей силы, а их продукция занимает все меньшую часть валового национального продукта. В то же время значительно увеличивается доля сферы обслуживания (отраслей инфраструктуры, транспорта, средств связи, телекоммуникаций, торговли, деловых услуг банковского дела, страхования и т.п.).

Отраслевая структура отражает состав, количественные соотношения и формы взаимосвязи отраслей и производств, а также степень дифференциации и специализации этих отраслей и специфику экономических взаимосвязей между ними, а также качественное состояние экономики. Этот вид структуры характеризует: уровень экономической самостоятельности (наличие отраслей, поставляющих орудия труда, топливо и сырье); уровень индустриального развития региона (удельный вес в промышленности отраслей, производящих средства производства); степень развития научно-технического прогресса (развитие машиностроения, приборостроения, электроэнергетики, химической промышленности и т.д.); уровень развития агропромышленного комплекса. К примеру, один и тот же объем продукции может быть произведен при разных отраслевых структурах.

Отраслевые структуры различают по степени вклада в общехозяйственную эффективность производства. При этом, как показывает опыт и анализ экономического развития, наибольшее влияние на эффективность производства оказывают в современных условиях сдвиги на уровне отраслей и подотраслей производства.

Можно выделить следующие типы отраслевых структур в региональных системах:

- с горизонтальными связями (производство преимущественно либо первичных, либо промежуточных, либо конечных видов продукции);
- с вертикальными связями (большинство звеньев представлено технологическими цепочками производства от первичных до конечных продуктов);
- со смешанными связями (имеются признаки как вертикальной, так и горизонтальной структуры связей);
- универсальные структуры (удовлетворение потребностей обеспечивается преимущественно за счет внутренних источников).

Структуризация экономики вызывает и изменение структуры инвестиций как средства обеспечения определенной производственной структуры.

Территориальная структура АПК обусловлена объективно протекающими процессами разделения труда и является результатом длительного исторического развития.

Социальная структура раскрывает стратификацию субъектов, вовлеченных в экономические отношения и их взаимодействие. По вертикали уровнями структуры являются социальные группы и социальные слои населения. Эта структура может быть представлена в виде структуры занятости, дифференциации доходов различных групп населения, дифференциацией населения по денежному доходу, межотраслевой и селения по денежному доходу, межотраслевой и внутриотраслевой дифференциацией в уровнях оплате труда.

Таким образом, структура экономики АПК – это организационная характеристика экономической системы, представляющая собой совокупность устойчивых связей и отношений, обеспечивающих стабильность и равновесие этой системы, взаимодействие, соподчиненность и пропорциональность между составляющими ее элементами.

Процесс формирования новых системных качеств структуры либо их изменения представляет собой структуризацию системы, с помощью которой эта система достигает динамического равновесия. Структуризацию любой системы можно проводить двумя путями:

- 1) изменение структуры в рамках данного состава (реструктуризация) в форме реорганизации функциональных структур, пропорций, ликвидации действующих элементов или их частей, связей;
- 2) формирование структуры за пределами существующего состава в форме создания новых элементов, отношений, связей, изменения роли, значимости и режима элементов, связей, если это является целесообразным для функционирования системы.

Структуризация экономики есть совокупность развернутых во времени преобразований, касающихся количественных и качественных изменений элементов экономической системы и направленных на совершенствование форм и методов ее функционирования [3].

Целью структуризации экономики АПК региона является достижение такого соотношения между элементами региональной экономической системы, при котором в экономику закладываются долговременные стимулы развития, обеспечивающие наилучшие темпы экономического роста и устойчивые позиции региона на рынке, а также социальное оздоровление и социальную защиту населения.

На переходном этапе цель носит более конкретный характер:

- создание адаптированной структуры экономики АПК региона с учетом его специфичности, которая создает условия для максимального удовлетворения внутренних потребностей, формирования оптимальных пропорций производства, достижения роста валового регионального продукта (ВРП), увеличения производительности и рентабельности предприятий.

Задачами структуризации на региональном уровне являются: преодоление структурных деформаций; поддержка и стимулирование эффективных и конкурентоспособных предприятий; ликвидация или реорганизация устаревших, неэффективных элементов и связей; содействие развитию рыночной инфраструктуры; ускорение адаптации предприятий к рыночным условиям путем внедрения рыночных норм поведения; определение конкретных инвестиционных приоритетов и осуществление «точечного инвестирования»; создание благоприятного инвестиционного климата; проведение постоянного мониторинга финансового положения региона и др.

Приоритетные направления структуризации экономики АПК могут быть определены в зависимости от того, какой концептуально видится структура экономики. Однако, неправильный выбор направления

структурных преобразований проявятся не сразу. Затраты, направленные на формирование новой структуры, могут стать не только прямыми потерями, но и способны подрывать стратегический потенциал аграрного сектора региональной экономики. Чтобы избежать подобных ошибок, необходимо строгое обоснование структурной политики – выбора стратегии структуризации, путей ее реализации и оценки результатов.

Особенность современной ситуации разработки структурной политики с точки зрения обеспечения устойчивого развития состоит в том, что она должна реализовываться с помощью системы инструментов, большинство которых ориентировано на регулирование развития не отдельных отраслей экономики АПК, а функциональных аспектов воспроизводства.

Прежде всего, это финансовая политика (налоговая политика, политика бюджетных расходов, кредитно-денежная политика, которые включают множество более частных «финансовых» политик), а также политика институциональных (организационно-хозяйственных) преобразований.

Принципиальной особенностью структурной политики действующей до сих пор является ее вторичный характер, поскольку она оказывалась следствием действий, предпринимаемых для решения других задач социально-экономического развития. Это пассивная структурная политика, характерная для ситуации превалирования локальных целевых установок и критериев качества принимаемых решений. Она была свойственна начальному периоду реформ.

Принципиальной альтернативой ей является активная структурная политика, способствующая обеспечению устойчивого экономического роста. Проблемы структурно-технологических преобразований экономики АПК должны быть включены в исходный проблемный контекст разработки стратегии реформ. В этом случае, речь должна идти об активной, имеющей явные целевые ориентиры, структурной политике, специфические цели которой должны учитываться при разработке интегрированной социально-экономической политики региона как согласованной системы инструментальных (функциональных) политик, настроенных на решение актуальных воспроизводственных проблем [5].

Естественной основой активной структурной политики является наличие относительно свободных ресурсов развития и эффективная система управления их использованием в регионе. В настоящее время реализация такого подхода в РСО-Алания затруднена в силу крайней ограниченности финансовых, материальных и организационных ресурсов, которыми может распоряжаться руководство региона для осуществления целенаправленных изменений в производственно-технологической структуре экономики. При недостатке ресурсов, которые необходимы для осуществления активной структурной политики, можно, тем не менее, ставить вопрос о том, чтобы в процессе разработки и реализации финансовой политики и институциональных преобразований принимались во внимание необходимые целевые последствия, а именно обеспечение устойчивости экономики региона.

Особой задачей является оценка ресурсных возможностей АПК региона применительно к реализации различных вариантов экономической политики и различным наборам инструментов регулирования воспроизводственных процессов.

В современной кризисной ситуации обострилась проблема неадекватности масштаба ресурсов, которые можно выделить на реализацию экономической политики, масштабу накопленных воспроизводственных проблем. Следовательно, необходимо определить этапы экономической стратегии, которым соответствуют различные практически реализуемые приоритеты и наборы проблем, для решения которых имеются необходимые и достаточные предпосылки.

В связи с этим следует приспособить систему управления к ситуации, когда ресурсы несбалансированы с целями устойчивого развития.

На наш взгляд, в этих условиях государственное регулирование должно руководствоваться определенными, вполне конкретными принципами разработки и реализации структурной политики в регионе. К подобным принципам академик Д.С. Львов [4] относит следующие:

1. Необходимость учета особенностей текущей воспроизводственной ситуации в отдельных отраслях экономики и роли отдельных отраслей в обеспечении экономического развития в перспективе.
2. Необходимость критического анализа мер отраслевого уровня в процессе синтетических, обобщающих построений.
3. При разработке структурной политики необходимо проводить как отраслевой, так и межотраслевой анализ «выгоды – потери».
4. Необходимость поиска эффективного компромисса интереса или справедливого распределения экономической нагрузки.
5. Выводы об экономическом состоянии предприятий должны быть скорректированы с учетом содержания проводимой в регионе экономической политики.
6. При определении экономической эффективности необходимо исходить не из ее абстрактного определения, а из возможности оценки приемлемого уровня эффективности в данной воспроизводственной ситуации.

Рассматривая сложившуюся к настоящему времени экономическую структуру РСО-Алания можно дать следующую характеристику.

Структура ВРП региона показывает устойчивую тенденцию к доминированию сектора услуг. Это связано как с реальным ростом объема платных услуг, так и увеличением объема нерыночных услуг (образование, здравоохранение, культура и т.д.). Последние – существенно увеличивают нагрузку на бюджет. Рассматривая отраслевую структуру производства ВРП, можно сделать вывод, что его основная часть в реальном секторе производится в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве и торговле, при чем наблюдается определенный рост их доли в ВРП.

Устойчивой является региональная экономическая система, в которой сбалансированы основные производственные параметры. Поэтому основным направлением структурной политики в регионе должно быть обеспечение сбалансированности финансовой системы, спроса и предложения на рынках инвестиций и сбережений, труда, мощностей производства и суммарного спроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Королев Ю.Б.* Сущность управления // Управление в АПК. М.: Колос, 2002. С. 5.
2. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. / Перевод с английского В. Б. Боброва / Общая ред. Е.М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1993.
3. *Курбатов Ю.А.* Передовой опыт в агропромышленной экономике // Экономика, управление АПК. М., 2001. №4.
4. *Львов Д.С.* Экономика развития. М.: «Экзамен», 2001, С. 409–410.
5. *Милосердов В.В., Милосердов К.В.* Аграрная политика России XX век, М., 2002.
6. *Минаева Е.В.* Методология управления аграрным сектором в США и Канаде // Актуальные проблемы модернизации подготовки экономистов международного профиля. Волгоград, 2002.
7. *Рябушкин Б.Т.* Методы оценки теневого и неформального секторов экономики. М.: Финансы и статистика, 2005.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО КАДРОВОГО ЦЕНТРА ЙЕМЕНА КАК
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

АЛЬ-МУАЙЕД М.А.

Южный федеральный университет, аспирант, e-mail: muaied@yandex.ru.

В статье «Новые подходы к управлению деятельностью специализированного кадрового центра Йемена как социально-экономической системы» предложен инструментарий управления трансформациями организационной структуры кадрового Центра Йемена.

Ключевые слова: управление; организационная структура; социально-экономическая система; услуга; инновации

Коды классификатора JEL: N 35, N 45

Современные глобализационные тенденции, охватывающие все большее число стран, в том числе развивающихся, актуализируют проблему поиска адекватных сложившимся условиям методов и механизмов управления специализированными компаниями Йеменской республики, профилем деятельности которых является подготовка и переподготовка кадрового потенциала для разных сфер и секторов экономики. Это тем более важно, что такого рода организации ориентированы на качественную профессиональную ориентацию специалистов разного профиля для производственного сектора, обладающих навыками современного менеджмента, освоения и внедрения инноваций и современных информационных технологий в управленческий процесс.

Практика деятельности кадровых центров Йемена показывает, что их менеджмент, с одной стороны, придерживается преимущественно классических схем организации и ведения бизнеса, с другой, общемировые императивы информатизации и инновизации производства делают необходимым соответствующие изменения в организационной структуре и системе управления. Эти тенденции наглядно проявляются на примере Главного научно-исследовательского института, имеющего сложную структуру и характеризующегося многофункциональными связями между его подразделениями: он состоит из восьми ветвей и шести специализированных центров, распространенных по всем районам Йемена (горный, восточный и низинный). Руководство филиальной сетью осуществляет Национальный Центр по повышению квалификации кадров для сельскохозяйственного сектора экономики, определяющий и формирующий в основном управленческие стратегии всей организации, а также формирующий и регулирующий процесс внедрения инноваций.

С функционирующими на национальном уровне партнерами (сельскохозяйственные учреждения; фермеры и негосударственные учреждения (кооперативы); министерства: сельского хозяйства, планирования, финансов, высшего и среднего образования и другие) Национальный Центр осуществляет непосредственное управленческое взаимодействие, проявляющееся в его роли главного координатора и главного управляющего. На международном уровне: Арабская Организация сельскохозяйственного развития (Судан); Арабский сельскохозяйственный центр для засушливых районов (Сирия); Международный центр для исследования засушливых районов (Сирия); Международная организация атомной энергии (Швейцария, Австрия); Международный институт генетических ресурсов (Италия); Международный центр исследования пшеницы и кукурузы (Мексика); Международный научно-исследовательский сельскохозяйственный центр в районах экватора; Пищевая и сельскохозяйственная организация ООН и некоторые другие арабские и международные университеты и их научно-исследовательские центры, - Йеменский национальный Центр проводит политику интеграции в систему международного разделения труда и в соответствии с этим определяет направления стратегических трансформаций в системе управления своей сетью в границах республики Йемен. Со всеми этими организациями кадровый центр поддерживает прямые отношения и в их программах большое место уделяется курсам по повышению квалификации кадров и распространению новых технологий в сфере сельского хозяйства. Основные курсы осуществляет Национальный центр по контрактам с вышеперечисленными организациями.

Данное направление деятельности Центра, характеризующее спектр предоставляемых им услуг, в значительной мере определяет существующую структуру управления, а также ее возможные трансформации в соответствии с предполагаемыми к реализации инновационными проектами в области подготовки и повышения квалификации кадров.

В ходе осуществляемой Центром деятельности за счет использования различных факторов: технических средств, времени, финансов, персонала, искусства управления и т.п. (информация на входе), происходит производство готовой продукции (предоставляемых услуг), фигурирующей на выходе системы управления. Управление процессом организации и предоставления качественных услуг предполагает выполнение программы обучения кадров, формируемую в соответствии с объемом потребностей в данных услугах руководящими указаниями, поступающими из блока управления Центра. Информация о результатах

выполнения программ подготовки и повышения квалификации кадров – фактическом спросе, возвращается в блок управления, где анализируется и поступает на вход системы в виде соответствующих решений о формировании новой программы выпуска продукции (предоставления услуг). На основе сформированной таким образом производственной программы, принимаются соответствующие решения о закупках необходимого оборудования, расширения (или улучшения качественного состава существующего) персонала, и об этом также поступает информация в блок управления.

Функции управления процессом производства и предоставления услуг Центром, таким образом, состоят из следующих элементов:

- прогнозирование спроса на предоставляемые услуги, где последние обычно рассматриваются как функция времени – трендовый прогноз;
- определение экономически обоснованных объемов заказа на оборудование и расходов на повышение квалификации кадрового потенциала Центра, требуемых для производства прогнозируемых объемов услуг;
- формирование экономически обоснованной программы загрузки и использования оборудования Центра и его персонала;
- составление календарных планов работ, обеспечивающих выполнение программы предоставления услуг Центром.

Управление процессом производства и предоставления услуг осуществляется или, по крайней мере, должно осуществляться в направлении «от выхода к входу» так, что программа Центра, в которой отражаются будущие потребности в услугах, а также обусловленные ими изменения в его экономическом потенциале, формируются на основании прогноза спроса на уже готовые к предоставлению услуги. В то же время, возможно и прямо противоположное, когда входные показатели предопределены заранее, и тогда уже выходные характеристики управления Центром как социально-экономической системой – производство услуг, адаптируют к существующим условиям внешней среды. Последнее характерно для ситуации, когда условия продаж (предоставляемых услуг) определяет производитель – так называемый «рынок продавца», что характерно для монополии. В условиях же немонопольного рынка – «рынка покупателя», характерной является первая ситуация, где управление процессами производства и предоставления услуг осуществляется в направлении от спроса к формированию производственной программы Центра.

В этом случае формирование управленческих решений происходит в последовательности, предложенной Дж. Бигелем а в работе «Управление производством» (рис.1).

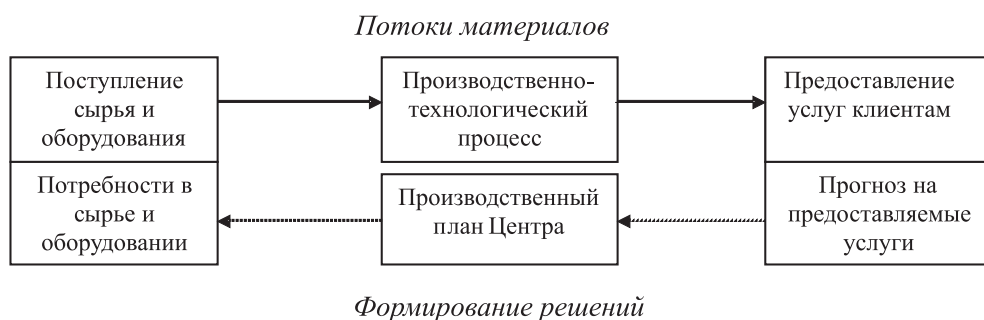


Рис. 1. Формирование решений в процессе управления деятельностью Центра

Рассмотренная схема близка к технологическому подходу в понимании проблем управления производством, поскольку в ней не представлены встречные финансовые потоки, инвестируемые в оборотные средства. На рис. 2. схематично изображен кругооборот материальных и финансовых потоков, образующих то, что принято называть полным функциональным циклом работы экономической системы.

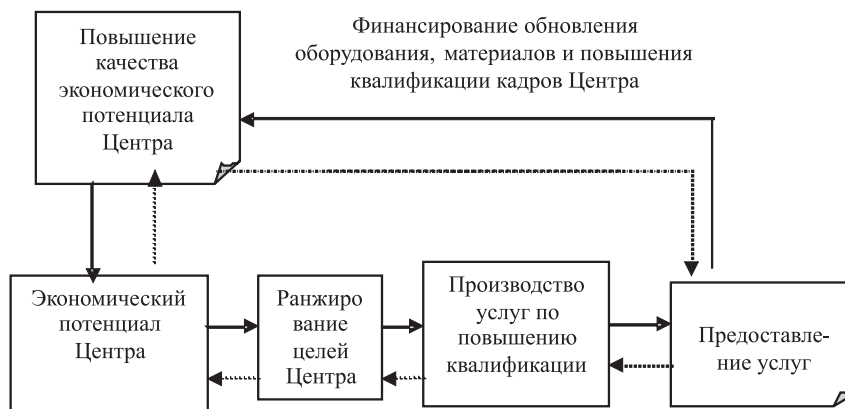


Рис. 2. Общая схема функционального цикла работы кадрового Центра как социально-экономической системы

На представленной схеме (рис.2) сплошными стрелками показан осуществляемый основной производственно-функциональный цикл работы Центра. Пунктирными – обратный ход соответствующих управленческих решений, принимаемых на основании информации, формирующейся в соответствующих блоках производственно-функционального цикла; При этом источниками финансирования являются как собственные денежные средства Центра, формирующиеся в результате предоставления услуг, так и кредитные ресурсы, формируемые как кредиты банков, внешних инвесторов, прочие кредитные ресурсы. Таким образом, с одной стороны, в финансовой сфере неизбежно возникают риски, связанные с выполнением долговых обязательств Центра перед своими кредиторами, с другой – риски, связанные с выполнением требований Центра к своим клиентам. Эти, обычные для стабильной рыночной экономики, финансовые риски управления функционированием социально-экономической системы, увеличиваются в условиях кризисов и нестабильности (в том числе в мировой экономической системе, который, в частности, отмечается в настоящее время), так как любое нарушение обязательств в цепочке: дебиторы → предприятие → кредиторы, может привести к банкротству, казалось бы, процветающего предприятия. При этом следует отметить, что в широком смысле кредиторами Центра являются не только партнеры по бизнесу: банки, поставщики и другие контрагенты, но и такие субъекты рынка, как персонал Центра, а также государственные налоговые службы, фонды пенсионного обеспечения и социального страхования, а также другие получатели обязательных налогов и взносов, поскольку именно перед ними у Центра периодически возникает кредиторская задолженность по оплате труда, налогам и взносам.

Искусство управления на микроуровне, уровне отдельного хозяйствующего субъекта, состоит в том, чтобы, используя различные методы научного управления предприятием на всех стадиях его функционально-производственного цикла, минимизировать возможные последствия неблагоприятного влияния конъюнктурных факторов внешней экономической среды на результаты работы управляемого производственно-коммерческого предприятия. Для целей минимизации финансовых и иных рисков используются различные методы, объединенные под общим названием «хеджирование» – страхование рисков.

Один из путей решения этой сложной проблемы состоит в оптимизации использования имеющихся в распоряжении Центра экономических ресурсов: внеоборотных, оборотных и денежных средств, кредитных ресурсов, рабочей силы и других факторов производства, с тем, чтобы обеспечить наибольшую рентабельность и конкурентоспособность на рынке данных видов услуг.

Одним из наиболее эффективных способов решения данной проблемы является использование инструментария управленческого учета, экономического анализа и прогнозирования деятельности Центра с целью повышения обоснованности принимаемых стратегических и тактических решений органами управления Центра. К этому мнению склоняются сегодня специалисты по управлению, занимающиеся консультированием и разработкой бизнес-планов для промышленных предприятий. «В большинстве случаев, на наш взгляд, – отмечают А.Алексеев и И.Герцог, – именно управление сбытом продукции и закупками материалов (а не рационализация производственного процесса в рамках существующих технологий) может принести наибольший эффект. Преобразование производственного процесса лишь тогда может быть эффективным, когда оборотный капитал перестает быть нетто-потребителем экономического эффекта» [1, с.81]. В работе указанных авторов обозначена проблема, с которой сегодня сталкиваются многие хозяйствующие субъекты – это известная всем менеджерам проблема дефицита оборотных средств, сдерживающая развитие производства. Причины ее возникновения и методы решения представлены на рис. 3.

По результатам проведенного исследования авторы рассматриваемой работы делают вывод, что для экономических систем микроуровня основной причиной дефицита оборотного капитала является не низкая рентабельность деятельности, а замедленная оборачиваемость капитала. Иначе говоря, резервами увеличения оборотного капитала (при фиксированной рентабельности) является ускорение его оборачиваемости путем ускорения расчетов с покупателями, оптимизации управления запасами и др.

При этом как таковая экономия издержек в условиях развивающегося рынка проблемы дефицита оборотного капитала не решает, равно как увеличение объема выпуска и увеличения цен на отпускаемую продукцию:

Во-первых, существенная экономия издержек может быть достигнута только при использовании инновационных технологий, что само по себе предполагает отвлечение средств на проектирование и техническое перевооружение.

Во-вторых, увеличение объема предоставляемых услуг также требует дополнительных вложений, а, следовательно, так или иначе, порождает дефицит денежных средств.

В-третьих, увеличению цен на предоставляемые услуги противодействует конкуренция в данном сегменте рынка.

В то же время, ускорение оборачиваемости капитала, даже за счет снижения цен на предоставляемые услуги, позволяет в условиях инфляционной экономики увеличивать объемы производства и, соответственно, получать большую массу прибыли [1, с.79-80]. Однако такая ситуация практически недостижима

в условиях существующего технологического процесса, если не рассматривать возможность технической реконструкции и перевооружения производства за счет реализации инновационных проектов, что требует существенного отвлечения средств на капиталовложения, которые окупятся только в будущем. Отметим также, что другой путь экономии издержек – экономия на оплате труда, требует еще более нереального снижения затрат. Вместе с тем, такие оценки резервов экономии на издержках основаны на представлениях о линейном характере их изменения в моделях управления. В то же время выводы о необходимости ускорения оборачиваемости капитала в условиях ограниченных оборотных средств представляются достаточно правдоподобными.

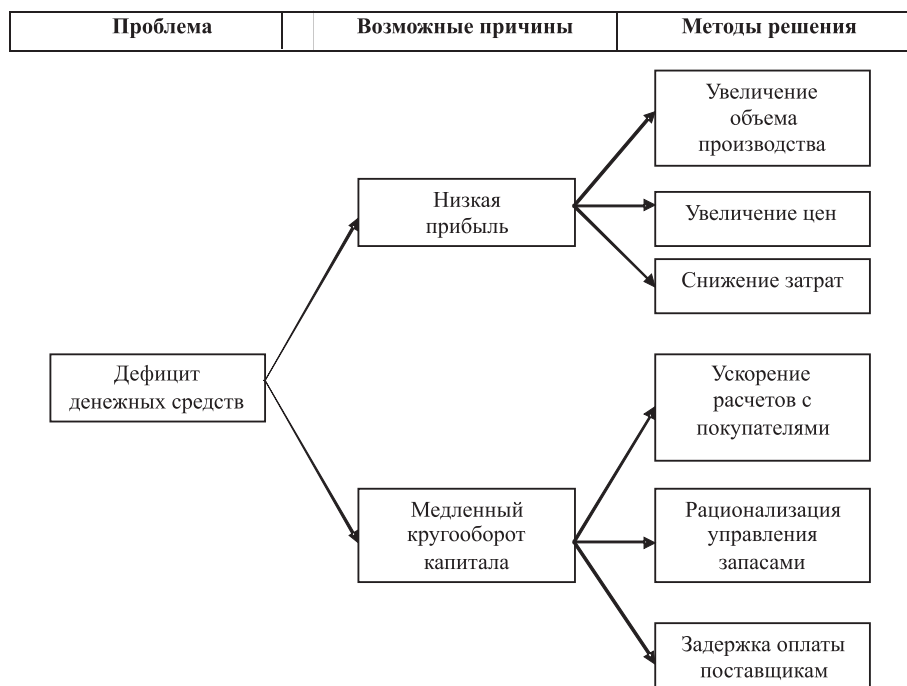


Рис. 3. Основные источники денежного дефицита и способы его пополнения

В пользу ускорения оборачиваемости капитала путем скидок постоянным клиентам или удержания цен на предоставляемые услуги в условиях инфляции говорят также маркетинговые исследования. Так, в совместной работе М.Джонсон и А.Херрман сформулировали философию, которая обозначена как «ориентация на клиента – ключевой фактор успеха предприятия». Она включает три концептуально разные цели:

1. Улучшение качества и потребительских свойств товаров и услуг в соответствии с потребностями клиентов.
2. Обеспечение выгод клиентам в сравнении с аналогичными товарами и услугами, предлагаемыми на данном сегменте рынка.
3. Обеспечение выгод предприятию (фирме) при выполнении первых двух условий [2, с.96-100].

Таким образом, предлагаемая этими авторами модель удовлетворения потребностей клиентов соответствует девизу: «что выгодно клиенту, то выгодно и фирме». Однако оценка затрат и выгод сама по себе представляет проблему, так как практически трудно соизмерить выгоды клиентов и фирмы непосредственно. Поэтому авторы предлагают систему экспертных оценок последствий «...довольства клиентов в виде лояльности фирме и прибыльности ... В идеальном случае модель должна охватывать весь процесс, завершающийся данными об издержках и доходах» [2, с.98].

Все вышеизложенное указывает на то, что в условиях рыночной экономики, а, следовательно, конкуренции на рынке товаров и услуг, взгляд на издержки производства и обращения только как на резервы экономии, тем более, в представлениях об их линейной связи с объемами спроса на выпускаемую продукцию, сегодня уже не может быть доминирующим.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А., Герцог И. «Российский менеджмент: скрытые резервы экономики // Проблемы теории и практики. 6/1999. с.81.
2. Джонсон М. и Херрман М. Ориентация на клиента – ключевой фактор успеха предприятия // Проблемы теории и практики. 2/1999.

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

ВОРОНИНА Л.А., КОЛКАРЕВА Э.Н., РАТНЕР С.В.

*Воронина Л.А., Кубанский государственный университет, профессор, доктор экономических наук,
e-mail: lab@vectorplus.ru;*

*Колкарева Э.Н., Кубанский государственный аграрный университет, доцент, кандидат экономических наук,
e-mail: inna.kolkareva@mail.ru;*

*Ратнер С.В., Южный научный центр РАН, ведущий научный сотрудник, кандидат физико-математических наук,
e-mail: lanarat@mail.ru.*

В настоящей работе для выбора стратегии банка в условиях глобализации финансового рынка предлагается использовать математическую модель, построенную на основе теории нечетких множеств.

Ключевые слова: банковская стратегия; глобализация; конкурентоспособность; математическая модель; нечеткое множество; экспертная база

Коды классификатора JEL: C69

Сегодня одной из важнейших задач государства является повышение роли банковского сектора в экономике. Динамика основных параметров, характеризующих состояние банковского сектора в 2002–2007 годах, свидетельствует об устойчивости тенденции развития банковского сектора. Увеличиваются активы и капитал кредитных организаций, расширяется их ресурсная база, особенно за счет привлечения средств населения. В то же время потенциал развития банковского сектора не исчерпан. В условиях глобализации мировых финансовых рынков значительно усиливаются процессы интеграции национальных банковских институтов в мировую финансовую систему (МФС). Развитие банковского сектора России в этом направлении сдерживается рядом обстоятельств как внутреннего, так и внешнего характера. К внутренним препятствиям, в частности, относятся неразвитые системы управления, слабый уровень бизнес-планирования, неконкурентоспособность ряда банковских услуг, фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков, неудовлетворительный уровень руководства и стратегического планирования в некоторых банках.

Зачастую банковская стратегия сводится к тому, чтобы исполнять все мыслимые виды банковских операций в объеме, который позволяет лицензия. Приоритеты же могут задаваться совершенно случайно и зависеть от профессиональных интересов менеджеров или сиюминутных задач акционеров. По мнению Правительства Российской Федерации и Банка России, увеличение объемов банковских услуг не должно достигаться в ущерб устойчивости банковского сектора. Поэтому при разработке по-настоящему долгосрочного плана банк неизбежно придет к необходимости сегментировать клиентов и оценить их потребности, понять конкурентную ситуацию и выработать свое уникальное торговое предложение по каждому из предлагаемых банковских продуктов.

Для разработки стратегий высокого уровня большинство крупных банков обращается к опыту консалтинговых компаний. Постепенно к этому приходят и многие средние банки. Региональные банки, по нашей оценке, в большинстве случаев вынуждены обходиться своими силами по причине высокой стоимости консалтинга. В помощь региональным банкам в настоящей работе построена математическая модель для оценки уровня конкурентоспособности банковского продукта с учетом интеграционных процессов, происходящих в российском банковском секторе в контексте глобализации мирового финансового рынка. Основными преимуществами модели являются: 1) реализация на базе доступного программного обеспечения, позволяющего использовать ее даже не специалисту в области моделирования; 2) возможность использования в условиях неопределенности и нечеткости исходной информации, возникающей за счет существенной интенсификации экономических процессов, и влияния большого количества макроэкономических факторов.

Традиционные методы анализа и прогнозирования, реализуемые в виде совокупности расчетных процедур над точечными значениями параметров, используемых при практическом анализе прогностических сценариев, совершенно не учитывают неполноту и неопределенность в исходных данных, нечеткость качественных оценок, а также наличие субъективных предпочтений участников стратегического планирования. В настоящей работе для выбора стратегии банка предлагается использовать нечетко-множественный подход, успешно применяемый в современных исследованиях по инвестиционному анализу [6]. Модель конкурентоспособности банковского продукта построена на основе только экспертных знаний, поэтому возможны несовпадения результатов нечеткого вывода (теория) с экспериментальными данными. Для обеспечения достоверных результатов необходимо провести параметрическую идентификацию нечеткой модели по экспериментальным данным маркетинговых исследований. Согласно [3, 4] в нечетких моделях

настраивают параметры функций принадлежности термов из баз знаний. Кроме того, в нечеткой базе знаний Сугено настраивают и коэффициенты в заключениях правил [7].

Необходимо отметить, что при традиционном моделировании конкурентоспособности продукта обычно используют различные модификации метода взвешенной суммы частных технико-экономических показателей (или их отклонения от показателей идеального продукта) [1, 2]. При этом неявно предполагается, что недостаток одних показателей можно компенсировать избытком других. Пропорции таких “взаимозачетов” постоянны на всем факторном пространстве – они задаются весовыми коэффициентами функции свертки. Однако на рынке продаются продукты, показатели которых отличаются в несколько раз. При таком разбросе показателей чувствительность конкурентоспособности не может быть постоянной на всем факторном пространстве.

Значимый вклад в конкурентоспособность банковских продуктов вносят не только показатели качества и цены, но и степень информированности клиента о банке, уровень надежности, спектр банковских продуктов, географическая и временная доступность продуктов, уровень сервиса. Для оценки таких показателей зачастую применяют экспертные оценки, содержащие значительную долю неопределенности (например, “дешевый кредит”, “слабый имидж”, “отличный сервис”). При этом неопределенность исходных данных связана с невозможностью дорогих полномасштабных маркетинговых исследований, а также либо с ограниченным доступом к правдивой финансовой отчетности конкурентов или, наоборот, избыточностью информации, приводящей к задержкам по времени процесса принятия решения. Формализация таких экспертных правил в математическую модель удобно осуществить с помощью теории нечетких множеств [8].

Назовем критерием конкурентоспособности банковского продукта число $Q \in [0, 100]$. Обозначим факторы конкурентоспособности через $x_1, x_2, \dots, x_n$, тогда модель конкурентоспособности банка будет представлять функциональное отображение вида:

$$X = (x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow Q \in [0, 100]$$

В общем случае количество входных переменных модели определяется задачей, целью и используемыми средствами моделирования. Адекватное моделирование конкурентоспособности банковского продукта в условиях интеграции банковской системы в МФС требует достаточно большого количества входных переменных, так как необходимо учитывать большое количество микро и макроэкономических факторов. Введем 10 факторов:

x_1 - Стоимость предоставления банковской услуги;

x_2 - Уровень проектных решений (Потенциальное качество, заложенное в банковский продукт. Определяется, в основном, степенью интегрированности банка в МФС и уровнем используемых информационных технологий в части программного обеспечения);

x_3 - Качество производственных технологий (Объективные ограничения достижения потенциального качества. Обусловлены, в основном, уровнем развития телекоммуникационных сетей);

x_4 - Кадровое обеспечение (Субъективные ограничения достижения потенциального качества, обусловленные квалификацией, дисциплинированностью и мотивированностью персонала.);

x_5 - Уровень капитализации;

x_6 - Маркетинговые коммуникации;

x_7 - Уровень рекламаций (Определяется количеством и степенью претензий потребителей, уровнем распространением информации о рекламациях, а также контрпропагандой конкурентов);

x_8 - Легкость потребления услуги, определяемая географической и временной доступностью точек продажи (региональные сети, банкоматы), а также сервисным обслуживанием);

x_9 - Сопутствующий сервис (Консультации, юридическое и техническое сопровождение);

x_{10} - Дополнительные льготы, скидки и услуги, предлагаемые клиентам банка.

Введем укрупненные влияющие факторы (качество банковского продукта $y_1 = f(x_2, x_3, x_4)$, имидж банка $y_2 = f(x_5, x_6, x_7)$, уровень сервиса $y_3 = f(x_8, x_9, x_{10})$) для моделирования которых используем экспертные нечеткие базы знаний типа Мамдани. Элементы antecedентов нечетких правил связаны логической операцией «И». Значения факторов будем выражать как отклонения (в процентах) от усредненных показателей других игроков финансового рынка. Будем моделировать конкурентоспособность банка по трем сценариям реальной ситуации: 1) показатели цены «И» качества «И» имиджа «И» сервиса являются плохими; 2) показатели цены «И» качества «И» имиджа «И» сервиса средние; 3) показатели цены «И» качества «И» имиджа «И» сервиса являются хорошими. Предполагается, что в каждом сценарии эластичность конкурентоспособности по факторам постоянна. Границы подобластей с постоянными эластичностями конкурентоспособности - нечеткие, что обусловлено плавным переходом одного сценария в другой. В табл. 1 предлагается нечеткая база знаний типа Сугено для моделирования конкурентоспособности банка. Каждое правило этой базы знаний моделирует один сценарий. Отличительной особенностью систем нечеткого логического вывода является то, что адекватное моделирование реальности может быть достигнуто при небольшом количестве правил в базе знаний. Необходимое количество правил обычно значительно меньше их полного перебора:

$$N = I_1 \cdot I_2 \cdot \dots \cdot I_n,$$

где n – количество входных переменных; I_k – мощность терм-множества для оценки k -той входной переменной. Коэффициенты в заключениях правил задают чувствительность конкурентоспособности по соответствующим факторам. Коэффициенты определены на основе экспертных оценок по методу парных сравнений Саати [7].

Таблица 1

Нечеткая база знаний для оценки конкурентоспособности

x_1	y_1	y_2	y_3	Q
Высокая	Низкое	Низкий	Низкий	$-0.08x_1 + 0.03y_1 + 0.025y_2 + 0.055y_3 + 14$
Средняя	Среднее	Средний	Средний	$-0.35x_1 + 0.4y_1 + 0.28y_2 + 0.05y_3 + 50$
Низкая	Высокое	Высокий	Высокий	$-0.06x_1 + 0.06y_1 + 0.06y_2 + 0.08y_3 + 80$

Графики функций принадлежности нечетких термов “Низкий” (Н), “Средний” (С) и “Высокий” (В) приведены на рис.1. Для определения принадлежности нечетких термов использована гауссова функция [5] следующего вида:

$$\mu^t(x) = \exp\left(-\frac{(x-z)^2}{2c^2}\right), \text{ где } z \text{ - координата максимума; } c \text{ - коэффициент концентрации.}$$

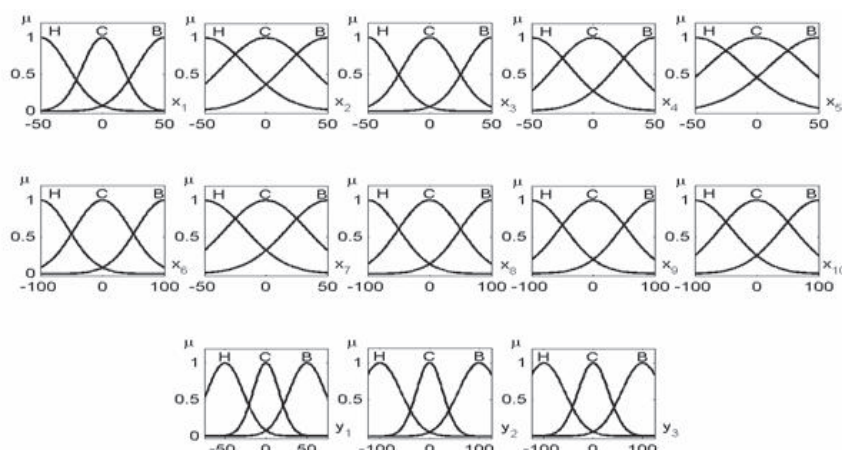


Рис. 1. Функции принадлежности нечетких термов

Нечеткий вывод осуществляется в соответствии с алгоритмами Мамдани и Сугено. Нечеткий логический вывод по алгоритму Мамдани выполняется по нечеткой базе знаний:

$$\bigcup_{p=1}^{k_j} \left(\bigcap_{i=1}^n x_i = a_{i,j_p} \text{ с весом } w_p \right) \rightarrow y = d_j, \quad j = 1, \dots, m,$$

в которой значения входных и выходной переменной заданы нечеткими множествами.

Нечеткий логический вывод по алгоритму Сугено выполняется по нечеткой базе знаний:

$$\bigcup_{p=1}^{k_j} \left(\bigcap_{i=1}^n x_i = a_{i,j_p} \text{ с весом } w_p \right) \rightarrow y = b_{j,0} + b_{j,1} \cdot x_1 + b_{j,2} \cdot x_2 + \dots + b_{j,n} \cdot x_n, \quad j = 1, \dots, m,$$

где $b_{j,i}$ – некоторые числа.

Для дальнейшей работы с моделью используем пакет прикладных программ Fuzzy Logic Toolbox, входящий в состав среды MatLab. Он позволяет создавать системы нечеткого логического вывода и нечеткой классификации в рамках среды MatLab, с возможностью их интегрирования в Simulink. Одним из преимуществ данного программного обеспечения является наличие простого и хорошо продуманного интерфейса, позволяющего легко проектировать и диагностировать нечеткие модели даже не профессионалу в области математического моделирования. Кроме того, в пакете Fuzzy Logic Toolbox обеспечивается поддержка сов-

ременных методов нечеткой кластеризации и адаптивные нечеткие нейронные сети. Графические средства Fuzzy Logic Toolbox позволяют интерактивно отслеживать особенности поведения системы.

Построенная модель позволяет исследовать конкурентоспособность банковского продукта в условиях интеграции в МФС на основе данных маркетинговых исследований и прогнозировать значение уровня конкурентоспособности при выборе различных стратегий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич М.В. Анализ конкурентоспособности продукции в аспекте взаимоотношений с потребителями // Маркетинг. 2003. №6. С.33-43.
2. Ахматова М.В., Попов Е.В. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. 2003. № 4. С. 25–38.
3. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети. Винница: УН_ВЕРСУМ-Винница, 1999. 320 с.
4. Ротштейн А.П., Кательников Д.И. Идентификация нелинейных зависимостей нечеткими базами знаний // Кибернетика и системный анализ. 1998. №5. С. 53-61.
5. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику // <http://matlab.exponenta.ru>
6. Чернов, В.Г. Модели поддержки принятия решений в инвестиционной деятельности на основе аппарата нечетких множеств. /В.Г. Чернов М.: Горячая линия – Телеком, 2007.
7. Takagi T., Sugeno M. Fuzzy Identification of Systems and Its Applications to Modeling and Control // IEEE Trans. on Systems, Man, and Cybernetics. Vol. 15, № 1. 1985. P. 116 - 132.
8. Zimmerman H. Fuzzy Set Theory and its Applications. Kluwer Academic Publishers. 3rd eds. 1996. 435p.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ТРАНСФОРМИРУЮЩИХСЯ ЭКОНОМИК ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

СУЧКОВА Е.Д.

Черкасский институт Межрегиональной академии управления персоналом, заведующая кафедрой финансов, кандидат экономических наук, доцент, e-mail: olens2008@mail.ru.

При формировании долгосрочной экономической стратегии развития Российской Федерации, как на просторах СНГ, так и в глобальной среде необходимо учитывать приоритет инновационно-технологического фактора способствующего развитию конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность; постсоветское пространство; инновации; технологические уклады; экономический рост; нанотехнологии; глобализация

Коды классификатора JEL: O 11, P 52

В современном динамичном мире конкурентоспособность экономики определяет ее место и роль в мировой экономической системе и формирует долгосрочные перспективы развития. В значительной мере это касается стран постсоветского пространства, которые в той или иной степени интегрируются в мировую экономику на рыночных началах. Для любой современной экономики актуальным является способность адаптировать максимальный объем иностранных технологических инноваций доступ, к которым возможен благодаря открытости экономики.

Процессы динамизации конкурентной среды на мировых товарных рынках обусловили понятия конкурентного товара, конкурентоспособных технологий, конкурентоспособных фирм. С. Гарелли под конкурентным обществом понимает общество, которое установило динамическое равновесие между созданием богатства и социальным благосостоянием. Десять «золотых правил» конкурентного общества, которые он приводит, гласят:

- поддержка равновесия между «глобальной» и «местной» экономикой;
- способствование наступательной политике страны на международных рынках;
- привлечение на внутренний рынок иностранных компаний, изготавливающих продукцию с высокой долей добавочной стоимости;
- поддержка эффективного соотношения между заработной платой, производительностью труда и налогообложением;
- сохранение социальной структуры при сокращении неравенства доходов и укреплении среднего класса;
- инвестирование высшего образования и непрерывного профессионального обучения и повышения

- качества рабочей силы;
- создание стабильной и прогнозируемой правовой среды;
- формирование гибкой и динамической экономической структуры;
- инвестирование инфраструктуры (традиционной и технологически новой);
- стимулирование частных сбережений и внутренних инвестиций [1].

Идентификационными признаками «местной», региональной экономики являются: ориентация на конечного национального потребителя, значительный удельный вес в валовом национальном продукте страны, защищенность от иностранных конкурентов или усложнение их доступа на соответствующий товарный рынок, возможность чувствительного вмешательства в механизм свободного рынка, относительно низкая эффективность затрат, незначительная мобильность рабочей силы нацеленность на обеспечение ее занятости в регионе.

Для глобальной экономики характерны такие черты как: ориентация на глобального потребителя или покупателя; нацеленность на обеспечение благосостояния страны; возрастание доходности от международных операций и поступления в страну новых технологий; использование отдельных преимуществ страны путем глобального управления созданием и увеличением стоимости; непрерывная интенсификация производственной деятельности; ориентация на снижение затрат; усиление мобильности в глобальных масштабах; способность к структурной адаптации экономики.

Как известно, вступлению России в ВТО предшествует длительный период согласования условий вступления со всеми входящими в нее странами, которые стремятся реализовать в ней свои конкурентные преимущества, такие как производственные, технологические, географические и иные. При присоединении к ВТО страна принимает на себя обязательства по двум направлениям. Во-первых, приведение национального законодательства в соответствии с нормами и правилами ВТО. Во-вторых, в ходе переговорного процесса – индивидуальных обязательств – условий либерализации на рынок товаров и услуг. Некоторые исследователи отмечают, что российская экономика остается одной из самых дискриминируемых стран в мире [3]. Ограничительные меры относительно российских товаров применяют 19 стран – Австралия, Аргентина, Беларусь, Болгария, Бразилия, Венесуэла, Индия, Казахстан, Канада, Мексика, Перу, Республика Корея, Узбекистан, Украина, США, Таиланд, Турция, ЮАР, а также страны ЕС-25 как единый таможенный союз. Россия занимала 2-е место после Китая в списке стран, против которых эти государства ввели антидемпинговые меры.

Антидемпинговые меры все чаще применяют развитые страны. В ответ развивающиеся страны также применяют антидемпинговые меры. Так, Китай после вступления в ВТО в 2001 году стал эффективно использовать антидемпинговые меры поддержки внешней торговли для защиты отечественной экономики. Поэтому вполне оправданным выглядит стремление России к взвешенному подходу относительно вступления в ВТО.

В исследованиях российских авторов бытует мнение [4], что при вхождении в ВТО сырьевая специализация России в международном разделении труда будет возрастать, усиливая ее зависимость от конъюнктуры мировых сырьевых рынков. Сам по себе факт присоединения к ВТО не обеспечивает преимуществ в конкурентной борьбе. Он требует четкого, скоординированного продвижения и отстаивания своих национальных интересов. При формировании стратегии долгосрочного развития российской экономики в связи с перспективами вхождения в ВТО необходимо формировать внешнеторговую политику, направленную на открытость экономики, с одной стороны, и принятие защитных барьеров по импорту, с другой стороны.

Украина, как одна из стран СНГ, весной этого года подписала Марокешское соглашение о вступлении в ВТО. Пока что страны Евросоюза не увеличили квоту на продажу украинской стали на рынке Евросоюза. Как видно, украинской экономике ожидать получения скорых эффектов от вхождения в ВТО, как показывают опыт ряда стран СНГ – Молдовы, Грузии, ранее всех вступивших в ВТО в 1999–2000, не приходится.

Российский бизнес на постсоветском пространстве представлен значительной сферой деятельности в российско-украинском сотрудничестве. Динамика притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из России в Украину характеризуется последовательным ростом. Если в 2002 г. Они составляли 322,6 млн. долл., в 2005 г. – 799,7 млн. долл., то на 01.07.2008 г. – 2106,3 млрд. долл. Динамика притока прямых иностранных инвестиций из Украины в Россию имеет противоположную направленность. В 2002 г. ПИИ составляли 73,3 млн. грн., в 2006 г. – 93,2 млн. грн., в 2007 г. – 148,6 млн. грн., а по состоянию на 01.07.2008 г. – 110,1 млн. грн.

Динамика товарооборота между Украиной и Россией за период 2006 – 2008 г.г. также характеризуется нестабильностью. В 2006 г. товарооборот составлял 22500 млн. долл., в 2007 г. почти 29000 млн. долл., в 2008 (01-07.) – 22400 млн. долл. [5]. Украинская экономика (пищевая, металлургическая отрасли), экспортоориентированная на российский рынок, оказывается в худшем состоянии, несмотря на ее вхождение в ВТО.

Экономика государств – участников СНГ в 2007 г. развивалась стабильно и динамично, экономический рост по итогам 2007 года составил 9%, в 2006 году – 8%. Наибольший рост валового внутреннего продукта (ВВП) за 2007 г. наблюдался в Азербайджане и Армении. Снижения ВВП не наблюдалось в экономиках стран СНГ. Одновременно в динамике развития стран СНГ отмечается тенденция к сближению темпов экономического роста, уменьшению разрыва между максимальными и минимальными темпами роста ВВП.

Рост ВВП в странах СНГ колебался от 3,1% в Молдове до 25% в Азербайджане. На рост ВВП повлияла позитивная динамика промышленного производства. Мировой опыт свидетельствует, что позитивными факторами трансграничного взаимодействия является обрабатывающая промышленность, обладающая

разветвленной сетью прямых и обратных отраслевых и межотраслевых связей. В большинстве стран-участниц СНГ высокими темпами развивались добывающая промышленность, отрасли обрабатывающей промышленности (машиностроение, обработка древесины, химическое производство, производство пищевых продуктов). По прогнозам Статистического комитета СНГ темпы роста ВВП в 2008 году составят в Российской Федерации – 106,5%, в Беларуси – 108,5%, в Казахстане – 109,5% и в Украине – 107% [7].

Вместе с тем в 2008 году ожидается замедление среднемировых темпов экономического роста по сравнению с предшествующим трехлетним периодом, который характеризуется высокими показателями производства ВВП. Прогноз МВФ свидетельствует, что прирост мирового ВВП в 2008 г составит 3,3%, при оценке по паритетах покупательной способности – 4,8%. МВФ связывает замедление мирового экономического роста с падением экономического роста в США (кризис сектора ипотеки) и в еврозоне. По этим же прогнозам в странах с формирующимся рынком и развивающимся странам ожидается сохранение высоких темпов прироста ВВП – 7,4%.

По прогнозам ООН мировая экономика вырастет на 3,4%. Экономический рост по странам с развитой экономикой составит 2,2%, из них в странах Евросоюза – 2,5%, еврозоне – 2,3%, США – 2%, Японии – 1,7%. Темпы экономического роста в среднем по государствам-участникам СНГ опережали, и будут существенно опережать среднемировые и средние темпы прироста ВВП по большинству крупнейших региональных групп стран мира [7].

В некий противовес СНГ была создана группировка ГУУАМ, а после выхода из нее Узбекистана – ГУАМ. Некоторые исследователи [4] отмечают ее искусственный характер в силу слабых экономических взаимосвязей государств в нее входящих – Грузии, Украины, Армении, Молдовы. В последнее время наблюдается охлаждение интереса Молдовы к участию в ГУАМ, поскольку от возможного варианта развития нефтетранспортного проекта «Одесса-Броды» Молдова вряд ли выиграет по сравнению с Украиной и Азербайджаном.

Не последнюю роль в позитивном развитии стран СНГ, по нашему мнению, сыграла российская стабильность последних лет развития. В нашем исследовании акцент сосредоточен не столько на политическом значении стабильности (что очень важно), а на конъюнктурной стабильности (отсутствии значительных колебаний основных макроэкономических переменных) [6]. При анализе конъюнктурной стабильности во главу угла ставится инвестиционная сфера. Банковский сектор предпочитает по-прежнему кредитование потребительского сектора. В банковских услугах преобладает финансирование некапиталоемких отраслей. В целом неинвестиционный характер банковской системы продолжает сохраняться.

Не последнее место в долгосрочной стратегии РФ имеет значение инновационный характер развития российской экономики и экономик стран СНГ. В предшествующих авторских исследованиях, основанных на многочисленных фактах, отмечалось, что российская экономика продуцирует рост экономик государств-участниц СНГ.

Одной из главных характеристик перспективной модели экономики России является усиление ее конкурентоспособности в мировой экономике на основе инновационного развития. Конкурентоспособной экономикой по М. Портеру, является экономика с наличием инновационно-технологической составляющей, которая является результатом расширения инновационно-организационных форм производства – интеграционных производственных объединений, в частности, кластеров, которые стали главным механизмом ускорения трансформации технологических укладов. В большинстве развитых стран доминирующими являются технологии 5-го технологического уклада [2].

В середине 90-х гг. в развитых странах начали формироваться технологии 6-го технологического уклада – нанотехнологии. Области их применения весьма обширны: фотоника, полупроводниковые транзисторы и лазеры, телекоммуникационные, информационные и вычислительные технологии, суперкомпьютеры, фармацевтика, авиационные, космические и оборонные приложения, клиническая и медицинская диагностика, регистрация и идентификация канцерогенных тканей, патогенов и биологически вредных агентов, безопасность в сельском хозяйстве и при производстве пищевых продуктов и многие другие [3].

Основу российской национальной инновационной системы (НИС), составляет высокотехнологический сектор экономики – 5 технологический уклад, имеют место 4-й и 3-й технологические уклады. Присутствуют и в ближайшей перспективе будут динамичнее развиваться элементы 6-го технологического уклада (нанотехнологии). Движение в сторону ускоренного развития нанотехнологий в РФ предпринято на высоком правительственном уровне. В 2005 году была подготовлена рамочная «Программа развития в РФ работ в области нанотехнологий и наноматериалов до 2015 года (национальная технологическая инициатива по развитию наноиндустрии)». Нанотехнологии включены в перечень критических технологий РФ. Правительство РФ 6 июня 2006 года утвердило федеральную целевую научно-техническую программу (ФЦНТП) «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007–2012 годы», установив объем финансирования за счет федерального бюджета в объеме 134 млрд. рубл. (примерно 5 млрд. долл.) [3].

В 2000 году в США была принята долгосрочная комплексная программа, названная национальной нанотехнологической инициативой. По представлению группы американских экспертов национального научного фонда (NSF) объем бюджетного финансирования нанотехнологических исследований в США вырос в 2004 году до 900 млн. долл., а в дальнейшем вышел на уровень немногим превышавший более 1 млрд. долл./год. В Японии и странах Европейского Союза государственная поддержка нанотехнологических исследований немногим уступала США.

Приблизительная сопоставимость размеров бюджетного финансирования нанотехнологических исследований в США и Российской Федерации дает надежды на успешные разработки в этом направлении.

Хотя, безусловно, надо учитывать и фактор преобладающего негосударственного финансирования в США (венчурные фонды, частный бизнес). Созданная в США инфраструктура включает ведущие университеты, национальные лаборатории и производственные структуры, функционирующие в составе венчурных компаний. Число продуктов, произведенных в США с помощью нанотехнологий, превысило 3 тысячи, а более половины патентодержателями являются американские компании, университеты или частные лица. Даже Японии довольно трудно конкурировать с США и ей приходится ограничивать наноактивность более ограниченными целями.

Развитие нанотехнологий в США привело к изучению социальных последствий развития наноиндустрии, ее позитивном влиянии на рынок труда и на прогресс медицины, а также о возможных негативных последствиях накопления нанопродуктов на здоровье человека и на окружающую его среду.

В России все еще имеется высокий интеллектуальный потенциал научных и образовательных учреждений, высокий уровень исследований в области нанотехнологий, по ряду направлений опережающий мировой уровень. Развитие российских исследований и разработок в этой области позволит национальным компаниям развить внутренний рынок высоких технологий, а также восстановить научно-технический паритет с развитыми странами.

Таким образом, разработка и финансирование нанотехнологий может привести к значительному прорыву в информационных и телекоммуникационных технологиях, в том числе в финансовой и банковской сфере, в сфере образования, в медицине и многих других сферах. Российская экономика обязана держать курс на достижение технологического лидерства в доступных сегментах мирового рынка. Вместе с тем задачей российского правительства должно стать создание условий, при которых отечественным компаниям будет выгодно конкурировать с ведущими мировыми транснациональными компаниями за привлечение мирового потребителя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гарелли С.О. О двух типах экономики: Менеджмент / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. С. 476–482.
2. Клейман Ю.А. Смена технологических укладов на основе внедрения инноваций как фактор технико-экономического развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2008. Т. 6. № 1. С. 161–168.
3. Нанотехнологии в России и в мире // www.metodolog.ru
4. Разумнова Л. Россия – ВТО: интересы российских экспортеров // Мировая экономика, 2006. № 10. С. 17–23.
5. Рябкова Д. Киев – Москва – ВТО // Инвестгазета, 2008. № 38. С. 16–21.
6. Скоробогатов А.С. Российская стабильность последних лет: предпосылка экономического развития или институциональный склероз // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2007. Т. 5. Ч. 2. № 1. С. 41–51.
7. <http://www.cisstat.com/>

ИРО КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ КОМПАНИЙ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО

НЕЧЕПУРЕНКО А.А.

Ростовский государственный университет путей сообщения Министерства путей сообщения Российской Федерации, аспирантка, e-mail: aleksandra55@mail.ru.

В ходе интеграции России в мировую экономику неизбежен процесс слияния российских компаний с иностранными, и это является объективной тенденцией современного мира. В данной статье рассматривается проблема выхода российских компаний на IPO.

Ключевые слова: IPO; интеграция; инвестиции

Коды классификатора JEL: F 15

Основные факторы, на которые необходимо обратить внимание владельцам бизнеса при подготовке компании к IPO, сводятся к следующим.

1. Упорядочение юридической структуры. В большинстве своем у российских компаний бизнес состоит из нескольких организаций, которые юридически между собой не связаны. Для привлечения значительных инвестиционных ресурсов, напротив, необходимо обосновать взаимозависимость таких компаний, составить консолидированную отчетность и убедить инвестора в их платежеспособности, прибыльности и устойчивости. В связи с этим, возможно, потребуется создать компанию с ясными связями и консолидированной отчетностью.

2. Обеспечение показателей управленческой отчетности и данных официального бухгалтерского учета. В этом плане предпочтительным является построение управленческого учета на основе данных бухгалтерского учета (например, консолидация данных по нескольким организациям с устранением внутреннего оборота) плюс использование нефинансовых показателей оперативного учета.
3. При подготовке к IPO работу компании следует организовать в рамках Кодекса корпоративного поведения. Основная задача в этом случае заключается в том, чтобы выстроить прозрачные взаимоотношения с миноритарными акционерами, между советом директоров и топ-менеджментом.
4. Публичный статус компании подразумевает формирование всестороннего объективного представления о компании (due diligence), это необходимое условие успешного проведения IPO. Процедура формирования объективного представления требует усилий, прежде всего, от самого эмитента. Необходимо определить, какие аспекты деятельности компании, и в каком объеме, должны быть раскрыты, чтобы можно было говорить о достаточной публичности эмитента. В основном к ним относятся структура компании, структура капитала и активов, акционеры, финансовое состояние компании, рыночные и специфические риски деятельности, корпоративная политика, перспективы развития, финансовая прозрачность, для которой характерно то, что в течение двух или трех лет должен проводиться аудит представителями одной из ведущих мировых аудиторских фирм. В свою очередь, для этого необходимо, чтобы бухгалтерская отчетность компании велась по западным стандартам в формате IAS (International Accounting Standard - Международный стандарт финансовой отчетности, МСФО) или GAAP (Generally Accepted Accounting Principles – общепринятые принципы бухгалтерского учета) (в зависимости от того на какой из мировых фондовых бирж планирует котироваться компания).
5. В последние годы инвесторы внимательно относятся к активам компании, предлагающей свои акции. Наличие эффективного производства и современных технологий зачастую оценивается выше, чем нематериальные активы и перспективы отрасли.
6. Другим немаловажным моментом является наличие у компании перспектив в том секторе экономики, где она функционирует. Такие факторы, как доля компании на рынке, наличие современных технологий производства, ясная стратегия развития, высокое качество оперативного управления, перспективность отрасли и сектора рынка – все это позволит определить перспективы компании, а соответственно повлияет и на эффективность размещения.

Другой составляющей, требующей внутреннего изменения в компании, является удовлетворение требованиям фондовых бирж к эмитенту, в частности, в области корпоративного управления, перечень которых приведен ниже:

- соблюдение прав акционеров и заинтересованных сторон;
- наличие эффективного наблюдательного органа;
- четкое разделение полномочий и ответственности между органами управления;
- выстроенная система управленческой отчетности для наблюдательного органа;
- формализованная и прозрачная политика компании, гласная процедура назначения/переизбрания и вознаграждения директоров и руководителей компании;
- информационная открытость для акционеров и заинтересованных сторон;
- наличие эффективных систем внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Документами, которые являются подтверждением того, что компания следует нормам корпоративного поведения, будут являться:

- финансовая отчетность по стандартам IAS или US GAAP вместе с аудиторским заключением за последний календарный год;
- годовой отчет эмитента;
- копия Кодекса корпоративного поведения (при наличии документа);
- заполненные Приложения 3, 3а к правилам листинга;
- копии внутренних документов [1].

Помимо оговоренных выше требований, многое предстоит сделать не только на корпоративном уровне, но и на общероссийском. В частности, необходимо согласовать правила листинга на ведущих российских биржах с мировой практикой [4], т.к. многие российские компании осуществляют двойной листинг (на местных и международных площадках).

Нужно определить основные характеристики (компетенции) организации необходимые для достижения оптимального состояния и дальнейшего развития. Затем поместить эталонные характеристики в многомерное признаковое пространство и поместить туда же существующие параметры конкретной организации, провести необходимое сравнение и предложить варианты оптимизации существующей организации для достижения эффективного состояния.

Алгоритм решения задачи можно представить следующим образом.

1. Целеполагание. Формирование вектора признаков (x, y, z, ...), характеризующих объект исследования (в нашем случае объектом исследования являются организации);
2. Выбор наиболее информативных признаков, отражающих цели исследования;
3. Формирование признакового пространства, позволяющего представить объект исследования в виде точки (совокупности признаков);

4. Расчёт эталона (точки), обеспечивающего оптимум целевой функции организации;
5. Идентификация качеств компании;
6. Принятие решения о направлении изменения качественных характеристик компании;

Проблемой первых двух пунктов предлагаемого алгоритма является отбор совокупности предложений (критериев J показателей состояния объекта и системы управления x_i), которые для удобства будем далее обозначать общим символом S_j . Решение этой проблемы осуществляется исключительно с помощью привлечения экспертов.

Каждый эксперт готовит свои предложения S_j по поставленному вопросу. В результате получаем наборы предложений

$$\Pi_i, i=1, \dots, n, \quad (1)$$

где n – общее число экспертов.

Определяется общий перечень предложений

$$\Pi = \bigcup_i \Pi_i \quad (2)$$

который предъявляется всем экспертам.

Предлагается каждому из экспертов проанализировать Π и:

- а) задать шкалу оценки (назвать минимально и максимально возможные значения баллов, соответственно α_{0i} и α_{mi});
- б) указать баллы, в соответствии с выбранной шкалой, определяющие приоритет предложений α_{ji} (i – номер эксперта; j – номер его предложения).

На этом этапе следует ввести общую шкалу балльной оценки. Обычно предлагается следующая процедура:

все α_{ji} каждого из экспертов преобразуются по формуле:

$$\alpha_{-ji} = (\alpha_{ji} - \alpha_{\min i}) : (\alpha_{\max i} - \alpha_{\min i}), \quad (3)$$

где $\alpha_{\min i}$, $\alpha_{\max i}$ соответственно минимальное и максимальное значения указанных баллов i -го эксперта.

Формула (3) позволяет, не ограничивая экспертов заданием единой шкалы измерений, преобразовать разнородные высказывания к единому отрезку $[0;1]$. Процедура (3) осуществляет сдвиг и масштабирование шкал. Сдвиг начала отсчёта производится в первую точку каждого ряда, хотя у различных экспертов эта точка могла быть расположена не на одинаковом расстоянии от начала аналогичной базовой шкалы. Сходные претензии можно предъявить и к масштабированию.

В целом этот способ не является оптимальным.

В данной работе предлагается усовершенствовать исследуемую процедуру и вместо (3) использовать (4):

$$\alpha_{-ji} = (\alpha_{ji} - \alpha_{0i}) : (\alpha_{mi} - \alpha_{0i}), \quad (4)$$

это позволяет избежать указанных выше проблем.

Далее значения α_{-} усредняются по экспертам:

$$\alpha_{-j} = 1/n \sum_{i=1}^n \alpha_{-ji} \quad (5)$$

Набор усреднённых весов даёт распределение важности исследуемых предложений (по мнению сформированного состава экспертов).

Пусть объекты (организации) O и A характеризуются трёхмерными векторами соответственно $(x_{10}; x_{20}; x_{30})$ и $(x_{1A}; x_{2A}; x_{3A})$. Кроме того, существует так называемая эталонная организация – объект Θ $(x_{1\Theta}; x_{2\Theta}; x_{3\Theta})$.

В качестве меры оценки «расстояния» между точками A и Θ , O и Θ признакового пространства, в которой каждой точке соответствует определённая ситуация, предложено использовать соотношение:

$$d_{(A,\Theta)} = (\sum_{i=1}^n k_i (x_{iA} - x_{i\Theta})^p)^{1/p}, \quad (6)$$

$$d_{(O,\Theta)} = (\sum_{i=1}^n k_i (x_{iO} - x_{i\Theta})^p)^{1/p}, \quad (7)$$

где p – показатель, отражающий структурные свойства меры. При $p = 2$ имеем обобщённое евклидово пространство.

Параметры k_i отражают важность характеристик x_i и выравнивают их размерность.

Обобщая рассмотренную выше технологию расчёта меры и информативности признаков, получаем следующий алгоритм.

1. На основе потенциалов точек, заданных в табличном виде, формируем совокупность точек обучающей последовательности. Эти точки (объекты) информация о которых экспертам известна и она служит для расчёта неизвестных параметров искомой меры. К ним предъявляются требования типичности и репрезентативности.
2. Определяем пары сравниваемых объектов и находим «расстояние» между ними по формуле $d_{(A;B)} = MA - MB$.
3. Записываем выражение (5) для $d_{(A;B)}$ через неизвестные параметры меры k_i при соответствующих значениях p и N .
4. На основании сравнения пунктов 2 и 3 алгоритма формируется система уравнений относительно неизвестных k_i . Так как исходные данные формируются экспертным путём и характеризуются наличием нечёткости и ошибок наблюдений необходимо, чтобы число уравнений было значительно больше числа неизвестных. Это позволит использовать статистические методы решения систем линейных алгебраических уравнений, компенсирующих ошибки данных.
5. Находим обобщённое решение полученной системы уравнений, минимизируя сумму квадратов отклонений левых и правых частей уравнений.

6. Подставляя найденные коэффициенты k_i в (7) получим искомую зависимость.
7. Определим диапазон измерения переменных, характеризующих объект, и осуществим их масштабирование.
8. Перейдём в найденной на этапе 6 зависимости к масштабированным переменным. Соотношение последних коэффициентов меры характеризует их информативность [2].

Принимая решение о проведении IPO, руководство компании должно осознавать, что одного желания выйти на публичный рынок мало, необходимо, чтобы компания соответствовала тем критериям, которые выдвигает рынок. В той или иной степени любой компании необходима структурная перестройка, необходим подготовительный этап.

Предварительный этап – на данном этапе эмитент критически анализирует следующие аспекты своей деятельности:

- финансово-хозяйственное положение,
- организационную структуру и структуру активов,
- информационную и финансовую прозрачность,
- практику корпоративного управления (наличие и развитость институтов высшего менеджмента, правила раскрытия информации, распределение полномочий и ответственности, взаимоотношения с акционерами, кредиторами и прочими группами влияния),
- общий менеджмент и управление персоналом,
- систему учета и отчетности – наличие обязательного внешнего аудита всех компаний группы за трехлетний период, начиная с момента принятия решения и заканчивая датой выхода на биржу,
- юридическое обеспечение деятельности,
- внешние отношения и репутация группы компаний – уровень раскрытия информации о существенных сделках и проектах,
- анализ финансово-хозяйственной деятельности,
- позиция группы компаний на рынке.

По результатам этого анализа компания стремится устранить выявленные слабости и недостатки, которые могут помешать успешно осуществить IPO.

Это процесс долговременный и его нужно начинать заранее. Время необходимо для того, чтобы сделать прозрачной юридическую структуру компании, заработать репутацию благонадежного заемщика, повысить известность бренда компании – иными словами, стать узнаваемыми на рынке, где впоследствии будет производиться размещение.

Отдельно необходимо отметить важность представления отчётности в формате МСФО.

Перед выходом на IPO компаниям приходится менять структуру и методы раскрытия информации в отчетности по МСФО, чтобы отразить бизнес-процессы наиболее привлекательно для инвесторов. Грамотно раскрытая информация при размещении акций на бирже – залог успешного осуществления IPO и привлечения большего числа инвесторов в компанию.

Цели и задачи выхода на IPO полностью соответствуют целям составления финансовой отчетности по МСФО.

Основными целями и задачами формирования финансовой отчетности по МСФО для IPO являются:

- прозрачность для внешних и внутренних пользователей;
- достоверное и объективное отражение финансового положения, его изменений и результатов деятельности компании;
- систематизация финансовых потоков внутри предприятия;
- поиск инвесторов для расширения производства;
- покупка (продажа, аренда) активов;
- привлечение дополнительных денежных средств в иностранных банках.

Все это необходимо компании, чтобы удержать и улучшить свои позиции на рынке, стратегически подойти к решению основных задач.

Подготовительный этап – во время которого:

- Подбирается команда участников IPO. Основными партнерами компании при подготовке к IPO и непосредственно в процессе размещения акций на бирже являются:
- банк-андеррайтер, который координирует весь проект, от него зависит, удастся ли компании выйти на рынок на подъеме, структура будущих владельцев акций компании и, следовательно, стабильность будущих торгов. В качестве андеррайтера лучше привлекать компанию, которая обладает большой клиентской базой и известна на рынке, где будет происходить размещение. В отдельных случаях андеррайтером становится банк, с которым у компании уже есть совместные проекты. Вместе с андеррайтером обсуждаются предварительные детали проекта IPO: окончательно выбирается биржевая площадка, определяются диапазон возможной цены размещения и размер пакета акций, выставляемого на торги, а также желаемая структура инвесторов.
- юридическая и аудиторская компании (их нужно выбирать заранее, так как еще до выхода на IPO компании требуются аудированная отчетность и юридически прозрачная структура).
- PR-агентство.

Непосредственная подготовка к выходу на биржу занимает четыре – шесть месяцев в зависимости от того, отечественный это рынок или международный, после чего осуществляется IPO. Аналитики считают,

что наиболее разумной стратегией является максимальная подготовка к IPO и выжидание благоприятной рыночной ситуации.

К основным факторам, влияющим на выбор времени IPO, относятся как готовность самой компании к реализации этого проекта, так и состояние рынка (так, не стоит размещаться, если в течение той же недели планируется первичное размещение, например, еще десяти компаний или во время «праздничных» периодов). Но даже при учете этих внешних факторов рыночные условия могут быстро измениться, поэтому неопределенность успеха IPO будет сохраняться до самого конца его проведения [3].

Принимаются формальные решения органами эмитента, соблюдаются формальные процедуры и составляются формальные документы (проспект ценных бумаг).

При осуществлении IPO так же играет очень важную роль предварительный маркетинг. Его целью является получение отклика инвесторов для определения точного размера и ценового диапазона размещения. Создается Инвестиционный меморандум - документ, содержащий информацию, необходимую инвесторам для принятия решения (например, цена за акцию, количество акций, направление использования средств, дивидендная политика и т. п.)

Немаловажным является выбор площадки, на которой будет происходить процедура листинга.

Основной этап – во время основного этапа происходит собственно сбор заявок на приобретение предлагаемых ценных бумаг, прайсинг – определение цены (если она не была заранее определена), удовлетворение заявок (аллокация) и подведение итогов публичного размещения (обращения).

Завершающий этап – начало обращения ценных бумаг и, в свете него, окончательная оценка успешности состоявшегося IPO [5].

Все компании, разместившие свои акции на бирже, утверждают, что IPO с этого только начинается. Работа с инвесторами, организация публикаций регулярной отчетности, поддержка корпоративного сайта, раскрытие и правильная подача существенных фактов из жизни компании требуют постоянной работы InvestorRelations-службы. Наличие независимых представителей в совете директоров компании, соблюдение прав миноритарных акционеров – все это ведет к значительным изменениям характера ведения бизнеса.

В 2007г. компанией Deloitte & Touche было проведено исследование среди более 100 компаний (страна размещения: Россия, Украина, Казахстан), треть из которых уже провела первичное размещение акций, вторая треть только планирует размещение, а остальные компании ведут активную подготовку к предстоящему листингу. По данным этого исследования большинство компаний положительно оценивают возможность привлечения капитала на местных площадках, хотя многие предпочли бы международное размещение, поскольку международная площадка более популярна и может повысить репутацию компании. Почти 90% респондентов говорят о том, что привлечение международных инвесторов является основной задачей для успешного проведения IPO российскими эмитентами. 18% утверждают, что в идеале инвесторы должны быть как российскими, так и международными. Российские инвесторы популярны в силу краткосрочного характера инвестиций, так как это обеспечивает большую ликвидность акций компаний. Иностранные инвестиционные фонды, в свою очередь, могут предложить крупномасштабные и долгосрочные инвестиции, также западный фондовый рынок значительно стабильнее российского, на нем ниже вероятность спекуляций. Поэтому многие компании практикуют процедуру двойного листинга, поскольку это даёт доступ к более широкой базе инвесторов.

По данным исследования основными критериями выбора площадки для размещения являются ликвидность (56%), стоимость листинга (41%), доступ к инвесторам, заинтересованных в акциях СНГ (39%) и сроки размещения (28%).

Также учитываются такой фактор, как географическая удаленность и отраслевая принадлежность.

Например, прохождение листинга на Нью-Йоркской фондовой бирже представляет большие сложности, чем на LSE. Процедура выхода на IPO на этой площадке слишком бюрократизирована и занимает весьма длительное время (обычно более года). Это приводит к тому, что, несмотря на большие возможности по привлечению капитала, предоставляемые Нью-Йоркской фондовой биржей, большинство отечественных компаний при выходе на IPO предпочитают Лондон.

Специализированные площадки более подвержены конъюнктурным колебаниям, чем обычные фондовые биржи. При признаках спада в отрасли все ценные бумаги, обращающиеся на них, дешевеют практически одновременно, даже если эмитенты расположены в разных концах земного шара.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гвардин С.В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний. – Изд-во «Вершина», 2007.
2. Лях Н.Н., Шабельников А.Н. Техническая кибернетика на железнодорожном транспорте. Ростов-на-Дону: Изд-во Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 2002. С. 41–48.
3. Нетёсова А. Российский рынок IPO. Перспективы развития рынка. – «Финансовый директор», www.whcmarket.ru, 2008.
4. Нефедов П. Ждет ли Россию бум IPO? // Рынок ценных бумаг. 2002. N 20. www.vikipediya.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

РЯБОВ В.Н., РЯБОВ С.В.

Рябов В.Н., Ставропольский государственный университет, доцент кафедры экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, e-mail: rVNNNE @ yandex.ru;

Рябов С.В., Ставропольский государственный университет, аспирант кафедры менеджмента, e-mail: rSVJEN@ mail. Ru.

Статья раскрывает методологию обеспечения экономической безопасности на региональном и федеральном уровне. Эволюционный подход экономической безопасности отражается через постулаты определенных концептуальных положений. Трансформационные процессы обеспечения региональной экономической безопасности обобщены в системе национальной безопасности страны в целом.

Ключевые слова: безопасность; методология; концепция; угроза; кризис; система; механизмы; инструменты; жизнеустойчивость

Коды классификатора JEL: F 52

Развитие экономики под воздействием рыночных механизмов выделило в качестве самостоятельной функцию государства по защите экономической безопасности. Такая необходимость вызвана тем, что рыночные механизмы не способны выполнять данную функцию. Обычно экономические интересы хозяйствующих субъектов не противоречат национальным интересам. Однако такие противоречия часто могут возникать. Объектом исследования экономической безопасности на региональном уровне является кругооборот расходов и доходов, товаров, услуг и ресурсов на основе различных форм собственности. Однако, учитывая важность и специфические особенности региональных проблем, представляется необходимой специальная проработка проблем показателей безопасности для регионов. Целями применения подобной методики являются:

- оценка кризисных ситуаций и угрозы их возникновения в социально-экономической сфере региона; – оценка влияния местных кризисных ситуаций на национальную безопасность субъекта Федерации и России в целом;
- разработка и обоснование программно-целевых мероприятий по обеспечению экономической безопасности.

Основные требования к системе социально-экономических показателей региона [4, с. 26]:

- система социально-экономических показателей региона должна быть взаимоувязана с общей схемой анализа и показателей, использующихся на федеральном и отраслевом уровнях;
- показатели региональной безопасности должны быть совместимы с действующей в стране системой учета, статистики и прогнозирования;
- система социально-экономических показателей должна отвечать перечню основных угроз экономической безопасности региона;
- перечень социально-экономических показателей, используемых для анализа, должен быть минимален, легко доступен и допускать простую интерпретацию;
- результаты анализа должны допускать простую и наглядную проверку на непротиворечивость существующему положению;
- социально-экономические показатели должны относиться к одному временному периоду, описывая своего рода срезы социально-экономической ситуации; – показатели должны допускать возможность осуществлять регулярный мониторинг и прогнозирование факторов, влияющих на уровень угроз безопасности региона.

Учитывая сложность исследования данной проблемы, ниже предлагается разработанная авторами обоснование основ методологии экономической безопасности в реальном секторе экономики страны, в соответствии с которой систематизированы основные этапы и направления решения комплекса проблем по созданию системы обеспечения безопасности в реальном секторе экономики, включающие [2, с. 47]:

- основные методы решения – формирование модели стратегии обеспечения экономической безопасности и систематизация методов нейтрализации угроз безопасности;
- состояние реального сектора с позиций экономической безопасности – ситуационно-системный анализ положения отдельных отраслей реального сектора, экспертно-аналитическая оценка динамики развития реального сектора в целом;
- выбор индикаторов – параметров пороговых значений безопасности – общая классификация и выбор основных параметров, методологические расчеты параметров;
- государственное управление системой – обоснование роли государства; определение содержания и объема функций в этой области, реализуемых органами государственного управления; Федеральные

целевые проекты и программы; отражение региональных проблем безопасности в прогнозах, стратегии, бюджетной политике; правовое обеспечение.

Данное обоснование может быть дополнено разделом «Инжиниринг экономической безопасности», представляющим собой новые механизмы обеспечения безопасности и операционные схемы для практического применения в современных конструкциях информационно-технологического обеспечения этого процесса.

Необходимо критически подойти к построению схем обеспечения экономической безопасности на основе традиционной триады: «интересы – угрозы – защита» Использование ее (при всей ее правомерности) несколько ограничивает концептуальное видение проблем экономической безопасности в различных сферах, сужает возможности выработки системы необходимых практических мер в этой области.

Не претендуя на окончательность, но, опираясь на трактовку безопасности в качестве глобального проекта нового века, можно использовать следующую схему проекта: стратегические объекты жизнеустойчивости общества, экономики, государства – деструктивно-негативные тенденции развития ключевых сфер жизнеустойчивости – позитивная деятельность по отладке механизмов и инструментов регулирования цивилизованного развития общества и государства [5, с. 35].

При относительной аморфности данной схемы в широком плане она, как нам представляется, отражает реальный спектр отношений в развитии экономики и общества, ориентированный на снижение уровня потенциальных угроз цивилизованному развитию, а также на ликвидацию возможных и требующих оперативной реакции деструктивных отклонений в развитии региональной экономики Северного Кавказа и государства в целом.

Можно сказать, что в настоящее время Россия участвует в «конкурсе цивилизационных проектов», один из которых – обеспечение безопасности. Свидетельством тому являются: военный конфликт между Южной Осетией и Грузией, Абхазией и Грузией, в которой Россия выступила в качестве миротворческой силы; мировой финансовый кризис, при котором Россия занимает одно из ведущих мест для стабилизации мирового финансового рынка. Центральное же звено этого проекта – реальный сектор экономики, ибо стабильность и цивилизация «спрятаны» не в процветании спекулятивно-финансового сектора, а в реальном производстве благ, эффективной работе, занятости населения, удовлетворении его потребностей и сохранности жизни и здоровья населения. Нами уточнен сущностной подход декомпозиции понятия «экономическая безопасность регионального сектора экономики»:

- внешнеэкономическая безопасность, включающая безопасность экономических субъектов на мировых рынках; безопасность производства с иностранными партнерами в сфере отношений собственности;
- внутриэкономическая безопасность, включающая безопасность в области структурной политики; безопасность в инвестиционной сфере; безопасность в научно-технической сфере; техногенные аспекты безопасности;
- функционально-отраслевые сферы безопасности регионального сектора, включающие энергетическую безопасность, продовольственную безопасность, информационную безопасность, экологическую безопасность, финансовую безопасность, социальную безопасность.

Вполне обосновано в настоящих условиях использование понятия «цивилизованная безопасность», ассоциируемого с реализацией современных, эффективных механизмов снижения уровня угроз в рамках устоявшихся регламентов социально-экономических отношений цивилизованного мирового рыночного сообщества.

Можно сказать, что наблюдаются трансформационные процессы в понятийно-практических трактовках экономической безопасности и в России. В частности, это касается введения в обиход (научный и практический) термина «экономическое обеспечение национальной безопасности», что можно рассматривать как придание большей важности проблемам экономической безопасности при выработке и реализации современной региональной политики.

Развитие без угроз и кризисов по существу означает, что реальный сектор экономики в значительной мере может снизить непредсказуемость развития от подчинения слепым случайностям (или скрытым негативным последовательностям). Опорой в этом развитии экономики всегда служит надо механизмов регулирования, инструментов законодательства, отвечающих объективным тенденциям развития экономики. «Естественные, макет объективизированные решения, обладающие последовательностью и логичностью, способны противостоять слабым, хаотичным, неэффективным мерам и механизмам регулирования, которые являются скрытыми тормозами развития [1, с. 49]. Принимаемые в экономике решения могут только приблизить или отдалить выход реального сектора на траекторию устойчивого и стабильного развития, но не изменить целевую ориентацию.

Сложность достижения отношений асимптотического состояния, связанного с отсутствием внутренних катастроф и кризисов, преодолевается обеспечением устойчивости отдельных сфер экономики (отраслей производства) и ключевых ее субъектов (ячеек). История экономического развития характеризуется медленным уходом от простейшего устойчивого состояния экономики, когда властвовал один критерий – выживание. В настоящих условиях многокритериальность оценок развития обуславливает и множественность форм существования, когда кризисы, угрозы, катастрофы становятся нормой общественно-экономического развития. И в этих условиях актуальной становится задача предвидения этих неизбежных негативов развития и выработки мер по их смягчению (при невозможности полного устранения).

Эволюция теории экономической безопасности находит отражение в постулировании ряда следующих концептуальных положений [3, с. 112]:

- трактовка безопасности в плане экономического обеспечения национальной безопасности страны, а не как локализованного сегмента проблемы защиты государственных интересов;
- классическое разделение угроз безопасности на внутренние и внешние с приоритетом (в настоящих условиях) внутренних угроз (при этом необходимо иметь в виду, что грани между ними постепенно стираются);
- внерыночный генезис экономической безопасности, так как возникновение проблем безопасности вызвано не только объективно присущими негативами рыночного регулирования, но и угрозами субъективно-функционального порядка, обусловленными просчетами регулирования (ошибки стратегии формирования, допущение масштабной коррупции, криминализации и другие;
- необходимость определения пороговых значений индикаторов безопасности для получения более жесткого инструментария выявления болевых точек развития экономики и использования количественных ориентировок принятия государственных решений в области регулирования производственного процесса;
- отражение национальных интересов безопасности в сфере экономики при составлении прогнозов и программ ее развития.

При этом необходимо отметить, что содержательно-понятийная трактовка экономической безопасности пока находится в стадии становления, в научной литературе встречаются различные ее толкования специалистами свидетельствует, с одной стороны, о важности и сложности проблемы, а с другой – о незавершенности методической проработки и необходимости дальнейших исследований, как в общетеоретическом плане, так и в теоретико-прикладном, направленном на решение проблем обеспечения безопасности в ключевых сегментах экономики, в частности в реальном секторе.

Не все используемые технологии экономического регулирования могут иметь исторические аналогии. И одной из этих технологий является (в известной мере) технология обеспечения региональной экономической безопасности на Северном Кавказе страны, особенно ее реального сектора экономики. Целый ряд объективных и субъективных причин нарушил глобальную управляемость экономики, породил затяжной кризис основных жизнеобеспечивающих ее сфер, что и обусловило необходимость постановки вопроса не только об общей экономической безопасности, но и о безопасности реального сектора – ее ключевого сегмента. В настоящее время речь идет не о локальных мерах по обеспечению экономической безопасности, масштабы явления требуют проведения целого комплекса мер. Практически должна быть сформирована система безопасности реального сектора, которая могла бы обеспечить необходимый уровень безопасности, причем в таких ее сегментах, как продовольственная, энергетическая, финансовая, экологическая и, что особенно важно, техногенная безопасность. Именно на формирование этой системы и должны быть направлены усилия государства вообще и регионального руководства на Северном Кавказе, в частности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Режибек Е.Я.* Социальная устойчивость в свете синергетики /Вопросы философии, 2001. № 2.
2. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопасность: геополитика, глобализация. М.: Финстатинформ, 2002.
3. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопасность России: Учебник. М. Дело, 2005.
4. *Татаркин А.И., Куклин А.А.* Экономическая безопасность региона. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1998.
5. *Rifkin J.* The End of Work. N. Y., p. 100.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КЛЮЧЕВЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОДОНСКОГО ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА)

ВОЛГИНА С.В.

Волгодонский институт экономики, управления и права (филиал) ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет», старший преподаватель, e-mail: volgina-07@mail.ru.

В статье представлен анализ рынка экономического образования города Волгодонска и механизм обеспечения конкурентоспособности экономического вуза ВИ ЭУиП на основе применения теории ключевых компетенций.

Ключевые слова: конкурентоспособность вуза; компетентностный подход; ключевые компетенции; портфель компетенций; процессный подход

Коды классификатора JEL: A 23, I 21, I 23

В последнее десятилетие и особенно после публикации текста «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» [2] в России происходит резкая переориентация оценки результата образования с понятий «подготовленность», «образованность» на понятия «компетенция», «компетентность» обучающихся, то есть, происходит переориентация на компетентностный подход в образовании.

Компетентностный подход провозглашается как способ обновления содержания образования. В его основе заложена идеология интерпретации содержания образования, формируемого «от результата». Основная идея данного подхода заключается в том, чтобы подготовить новое поколение работников, способных адаптироваться к динамичному производству, легко переходить от одного вида труда к другому, обладающих способностями, необходимыми для широкого круга профессий [1, с. 38].

Ключевые компетенции, являясь причиной недоступных соперникам экономических рент, определяют конкурентные преимущества не только выпускника, но и самого ВУЗа, как и любого другого экономического субъекта. Ученые К. Прахалад и Г. Хамел сделали вывод о том, что действительные источники конкурентного преимущества заключаются в умениях консолидировать рассредоточенные ресурсы в компетенции, наделяющие экономических субъектов потенциалом быстрой адаптации к изменяющимся рыночным условиям [3, с. 74]. Важное место в процессе обеспечения конкурентоспособности, по их мнению, надо уделить ключевым компетенциям, которые напрямую не являются гарантией успеха, а становятся таковыми только в случае, когда клиент может извлечь из них выгоду для себя и готов оплачивать дополнительные (по сравнению с конкурентами) услуги. Под ключевыми компетенциями понимают оригинальное, особо эффективное сочетание дефицитных и специфических ресурсов которые ВУЗ использует более умело, нежели его конкуренты.

Практически любой ВУЗ имеет возможность разработать свои ключевые компетенции. В этом отношении следует выделить три категории ключевых компетенций:

- 1) «Отработавшие», которые уже взяты на вооружение конкурентами и превратились в своего рода образовательные стандарты.
- 2) Ключевые компетенции, которые в данный момент сохраняют силу, но в ближайшем будущем могут стать широко доступными.
- 3) Стратегическое значение имеют только те ключевые компетенции, которые ВУЗ может защитить на протяжении длительного времени, т.е. которые являются устойчивыми.

Целью анализа ключевых компетенций является выявление базы для реализации стратегического плана, исполнение которого ведет к появлению (поддержанию) устойчивого конкурентного преимущества, а также оценить потенциал этого плана с позиций возможностей организации.

В этой связи, первоначально оцениваются потребности ВУЗа в ресурсах в соответствии с выбранной стратегией. Затем, производится оценка имеющихся ресурсов и возможностей ВУЗа, т.е. составляется портфель фактических ключевых компетенций образовательного учреждения.

На основе результатов анализа деятельности ВУЗа делается вывод о том, какими ключевыми компетенциями обладает ВУЗ, какие из них соответствуют стратегии организации, а какие – нет, т.е. составляется портфель перспективных ключевых компетенций.

Объектом данного анализа служит рынок экономического образования города Волгодонска и место на нём Волгодонского института экономики, управления и права. Анализ проводится на основании данных отчетности ВИ ЭУиП, а так же материалов исследования основных конкурентов ВУЗа.

Волгодонский институт экономики, управления и права (филиал Федерального образовательного учреждения высшего профессионального образования «Южный федеральный университет») создан в 1996 году и осуществляет образовательную деятельность по пяти специальностям: Социология; Культурология; История; Юриспруденция; Менеджмент организации; Социальная работа.

Филиал осуществляет подготовку кадров для предприятий и учреждений как города Волгодонска, так и городов и сел Ростовской, Волгоградской областей, Краснодарского, Ставропольского краев и др.

Экономический факультет ВИ ЭУиП представлен специальностью 080507 «Менеджмент организации».

Качество образовательного процесса в институте оценивается по нескольким параметрам: оценки качества преподавания на основе анкетирования студентов; оценки результатов освоения образовательных программ на основе тестирования студентов; оценки деятельности студентов на основе рейтинговой системы оценок.

Также качество преподавания дисциплин профессорско-преподавательским составом оценивается руководителями структурных подразделений и студентами путем анонимного анкетирования.

В целях совершенствования системы контроля знаний студентов в соответствии с современными требованиями к качеству подготовки специалистов, в ВУЗе разработана и функционирует рейтинговая система оценки деятельности студентов. Опыт работы ВУЗа показывает, что данная система оценки деятельности студентов способствует:

- улучшению психологического микроклимата в следствии более плотных и продолжительных контактов по линии «студент – преподаватель»;
- повышению правовой культуры в ВУЗе;
- повышение престижа знаний;
- смене методической основы организации учебного процесса и подъему уровня его технологичности;
- повышению творческого начала всех участников педагогического процесса;
- максимальной индивидуализации обучения;
- интенсификации и активизации самостоятельной работы студентов.

сновная идея данной технологии – модульный принцип изучения дисциплин, охватываемых образовательно-профессиональными программами. В основе модульного принципа – деление учебного материала на отдельные логически завершенные блоки (модули). Изучив модуль, студент проходит контрольное испытание и получает оценку, которая учитывает сложность задания, качество его выполнения, дополнительную работу студента. Затем рассчитывается рейтинг, в соответствии с которым определяется ранг студента.

В конце семестра определяется средний ранг студента и на основании ранга выставляется зачет или экзамен согласно разработанным критериям оценки.

Основные принципы данной технологии оценки деятельности студентов, которыми руководствуется преподаватель, состоят в следующем:

- 1) оценка не зависит от характера межличностных отношений преподавателя и студента;
- 2) стимулируется процесс познания;
- 3) студент волен сам выбирать стратегию своей деятельности, так как оценки предлагаемых видов деятельности определены заранее.

Данная технология позволила упорядочить процедуру непрерывного контроля знаний; получать, накапливать и выдавать достоверную информацию о состоянии дел у студента, группы, потока за любой промежуток времени; прогнозировать положение дел у студента; регулировать учебный процесс в соответствии с программными целями и с учетом его результатов на контролируемом этапе; стимулировать активное приобретение знаний студентами; определять статус студента, группы, потока; использовать в процессе обучения компьютерные системы, вычислительную и организационную технику; свободно выбирать в соответствии со способностями и наклонностями студента уровень и направленность подготовки; повысить производительность труда участников образовательного процесса.

Для проведения качественной оценки степени обученности студентов был проведен федеральный Интернет-экзамен в сфере образования ФГУ «Национальное аккредитационное агентство в сфере образования» г. Йошкар-Ола. Результаты тестирования показали достаточно высокий уровень качества обученности студентов.

ВИ ЭУиП располагает современной материально-технической базой, соответствующей действующим санитарно-гигиеническим и противопожарным нормам, и обеспечивающей реализацию основных образовательных программ подготовки выпускников. Общая площадь (аренда) 5768,95 кв.м., что составляет 12,7 кв.м. (или 112% к норме). Величина основных фондов ВИ ЭУиП 5188679 руб., на одного студента приходится 11428,8руб.

ВИ ЭУиП располагает необходимым количеством лекционных аудиторий и аудиторий для проведения практических и семинарских занятий. В распоряжении студентов кабинеты информатики и вычислительной техники, оснащенные 35 персональными компьютерами, принтером и сканером; спортивный зал; актовый зал. Кроме того, в процессе обучения используются телевизоры, видео-двойка, проектор, ксерокс, факс, модем. Осуществлено скоростное подключение к сети Интернет. Кафедры, методический кабинет и библиотека снабжены необходимым оборудованием, позволяющим проводить учебный процесс на современном научно-методическом уровне. Динамика затрат на приобретение учебного оборудования и ремонтно-строительные работы ВИ ЭУиП составила 113239 тыс. руб. в 2004 г., 547973 тыс. руб. в 2005 г., 339411 тыс. руб. в 2006 г. и 3022753 тыс. руб. в 2007 г.

ВИ ЭУиП обладает автоматизированной информационной системой собственной разработки, включающей в себя три основных компонента.

1 компонент – «Студент»:

- служит для автоматизации учета движения контингента и обслуживается в большей степени отделом кадров.

2 компонент – «Расписание»:

- полностью отслеживает весь учебный процесс;
- выдает ежемесячный анализ нагрузки преподавателей для бухгалтерии;
- показывает текущее состояние по выполнению объема учебной нагрузки;
- показывает возможные ошибки, связанные с совпадением по аудиториям и преподавателям.

3 компонент – «Деканат»:

- является интегрирующим звеном, объединившим предыдущие два компонента в единое целое. Его главной задачей является отслеживание успеваемости студентов и формирование стандартных выходных форм и отчетов.

Библиотека Филиала является одним из структурных подразделений ВУЗа, обеспечивающих литературой и информацией учебно-воспитательный процесс и научные исследования, а также центром распространения знаний, духовного и интеллектуального общения, культуры. Библиотека занимает площадь 164 м², имеет 94 посадочных места и 12 компьютеров. Обеспеченность литературой на одного обучающегося дневного отделения превышает 0,5, заочного - 1,0 экз. на человека.

Содержание, уровни основных образовательных программ и качество подготовки выпускников соответствуют требованиям Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. Условия осуществления образовательного процесса достаточны для подготовки специалистов по заявленным специальностям.

В Волгодонском институте экономики, управления и права была проведена оценка конкурентоспособности ВУЗа по ряду выделенных показателей. Участниками исследования стали студенты и преподаватели ВУЗа. Целью исследования было проведение анализа конкурентоспособности ВИ ЭУиП на рынке образовательных услуг. Достижение поставленной цели потребовало реализации задач:

- 1) проведение анкетирования для ознакомления с потребностями студентов, выявления положительных сторон, которые влияют на процесс обучения, и определения стоящих перед вузом проблем;
- 2) построение конкурентного профиля ВУЗа и определение его ключевых компетенций.

По результатам проведенного опроса студентов было выявлено следующее:

1. Основными факторами, обусловившими выбор студентами обучения в ВИ ЭУиП (филиале ЮФУ) являются государственный статус ВУЗа (33%), а так же престиж и имидж учебного заведения (32%). Сказываются так же желание родителей (25%) и рекомендации друзей и знакомых (23%).

2. При поступлении главной целью студентов являлось получение знаний (40%), получение диплома о высшем образовании (32%), обеспечение своего будущего (29%) и получение интересующей профессии (25%).

3. Поступлению в ВИ ЭУиП большинства студентов предшествовали школы и гимназии Волгодонска (42%), а также учебные заведения Ростовской области (22%).

4. К сожалению, лишь 54% опрошенных собираются работать по своей специальности, а 23% затруднились ответить на этот вопрос.

5. По мнению студентов, для того чтобы филиал в будущем входил в число лидирующих учебных заведений, руководству ВУЗа следует работать совместно с другими (в том числе и зарубежными) вузами (39%), открыть новые специальности (37%), повысить уровень профессорско-преподавательского состава (36%) и развивать научные исследования (25%).

6. Студенты отметили недостаточное количество компьютерных классов в ВУЗе (62%), однако 49% считают достаточным для полноценной работы на занятиях имеющееся количество компьютеров.

7. 68% опрошенных выражают необходимость увеличения количества аудиторий.

8. Высоко оценивают обеспеченность библиотеки необходимой литературой лишь 10% опрошенных, большинство (73%) не могут найти в библиотеке интересующей их информации. Однако студенты отмечают, что в библиотеке они могут работать в тихой, спокойной обстановке (66%).

9. «Болезненным» является вопрос оценки уровня оплаты за обучение. 48% оценили его как высокий и 46% – как умеренный. При этом лишь 8% самостоятельно оплачивают своё обучение, у 21% обучение оплачивают родители.

10. Так как ВУЗ не имеет собственного пункта питания, а его студенты пользуются услугами школьной столовой, 49% опрошенных не устраивает предлагаемый им рацион питания и стоимость предлагаемых блюд (46%).

В исследовании конкурентоспособности ВУЗа так же приняли участие и преподаватели ВУЗа. В итоге был сформирован расширенный набор признаков для построения конкурентного профиля ВУЗа.

По результатам проведенного исследования, студенты ВИ ЭУиП оценили конкурентоспособность ВУЗа на среднем и, по ряду показателей, высоком уровне. Преподаватели также по большинству показателей присвоили ВИ ЭУиП средний уровень конкурентоспособности, а по ряду показателей низкий уровень, что является опасной зоной конкурентного состояния. Так, был обозначен перечень недостатков ВУЗа, к которым относятся: недостаточное развитие материально-технической базы ВУЗа, неразвитость системы непрерывного образования, невозможность стажировки и продолжения обучения за рубежом. В то же время, преподаватели высоко оценили качество процесса обучения и уровень подготовки научных кадров, что является сомнительным при названных недостатках.

Однако, внутреннего анализа конкурентоспособности ВУЗа недостаточно для адекватной оценки уровня конкурентоспособности ВИ ЭУиП на волгодонском рынке образовательных услуг. Для этого необходимо провести сравнительный анализ основных конкурентов ВУЗа.

Основными конкурентами ВИ ЭУиП на волгодонском рынке образовательных услуг среди ВУЗов, осуществляющих обучение по специальности 080507 «Менеджмент организации» являются Волгодонский институт сервиса (филиал Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса), филиал Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» и филиал Столичной финансово-гуманитарной академии.

Для сравнительного анализа их конкурентоспособности в рамках компетентностного подхода необходимо определить наиболее важные показатели оценки. Их можно разбить на две группы: показатели качества подготовки выпускников (уровня их ключевых компетенций) и показатели ключевых компетенций ВУЗа.

К показателям первой группы относятся:

1. Уровень фундаментальной теоретической подготовки:

- знание естественнонаучных дисциплин;
- знание гуманитарных и социальных наук;
- знание общепрофессиональных дисциплин;
- знание спецкурсов;
- уровень системности подготовки.

2. Уровень профессиональной компетентности:

- технологическая компетентность;
- информационная компетентность;
- базовые навыки специалиста;
- умение выбрать наилучшее решение.

3. Уровень социальной компетентности:

- мыслительные навыки;
- навыки межличностных коммуникаций;
- личностные качества.

Одним из методов определения весовых коэффициентов является ранжирование частных показателей конкурентоспособности. Сравнительный анализ оценочных показателей позволил дать оценку групп ключевых компетенций выпускников ВУЗов. Их систематизация по группам компетенций приведена в табл. 1.

Таблица 1

Оценка групп ключевых компетенций выпускников ВУЗов Волгодонска по специальности 080507 «Менеджмент организации»

ВУЗ	Уровень фундаментальной теоретической подготовки	Уровень профессиональной компетентности	Уровень социальной компетентности	Общий показатель компетентности выпускника
ВИ ЭУиП	1,32	4,50	1,70	7,52
ВИС	1,16	3,90	1,71	6,77
ВФ РГЭУ	1,25	4,04	1,66	6,95
ВФ СФГА	1,17	4,04	1,67	6,88

Таким образом, мы видим, что рассматриваемый нами институт является лидером местного рынка образовательных услуг по показателям уровня ключевых компетенций выпускников, хотя и проигрывает Волгодонскому филиалу РГЭА «РИНХ» по показателю уровня социальной компетентности.

Переходя к показателям ключевых компетенций самого ВУЗа, также объединим их в три группы:

1. Качество материально-технических и кадровых ресурсов:

- обеспеченность профессорско-преподавательским составом;
- обеспеченность аудиторными площадями;
- уровень компьютерной вооруженности;
- обеспеченность научной и учебной литературой.

2. Способность к обучению и передаче знаний:

- подготовка научных кадров;
- научно-исследовательская работа студентов;
- процесс оказания образовательных услуг;
- усовершенствование образовательной деятельности;
- разнообразие направленности обучения.

3. Имидж и связи ВУЗа:

- международная деятельность;
- связи с работодателями;
- возможность оказания дополнительных услуг.

Как и в случае с ключевыми компетенциями выпускников, ранжирование частных показателей для ВИ ЭУиП и сравнительный анализ оценочных показателей рассматриваемых нами ВУЗов позволили оценить группы ключевых компетенций ВУЗов города Волгодонска. Их систематизация по группам компетенций приведена в табл. 2.

Таблица 2

**Оценка групп ключевых компетенций ВУЗов Волгодонска
по специальности 080507 «Менеджмент организации»**

ВУЗ	Качество материально-технических и кадровых ресурсов	Способность к обучению и передаче знаний	Имидж и связи ВУЗа	Общий показатель уровня ключевых компетенций ВУЗа
ВИ ЭУиП	4,47	1,79	0,86	7,12
ВИС	3,86	1,48	0,77	6,11
ВФ РГЭУ	4,57	1,86	0,71	7,14
ВФ СФГА	4,39	1,65	0,84	6,88

Таким образом, по уровню ключевых компетенций ВУЗа ВИ ЭУиП занимает второе место на волгодонском рынке образовательных услуг по специальности 080507 «Менеджмент организации». При этом к важнейшим из них для рассматриваемого нами ВУЗа относятся:

- качество процесса оказания образовательных услуг;
- связи с работодателями;
- возможность оказания дополнительных услуг.

Инструментом управления ключевыми компетенциями ВИ ЭУиП может служить метод стратегического выбора компетенций, позволяющий ранжировать компетенции по их предпочтительности для формирования устойчивого конкурентного преимущества через построение матрицы компетенций, которая, в свою очередь позволяет сформировать направления развития компетенций, входящих в состав портфеля компетенций.

Используя матрицу компетенций, ВУЗ получает возможность выявления конкурентной позиции текущих компетенций, определения структуры портфеля компетенций, включая ключевые, и формирования программ развития сбалансированного портфеля компетенций.

Распределение компетенций по осям матрицы производится на основании расчетных оценок векторов приоритета (см. рис. 1).

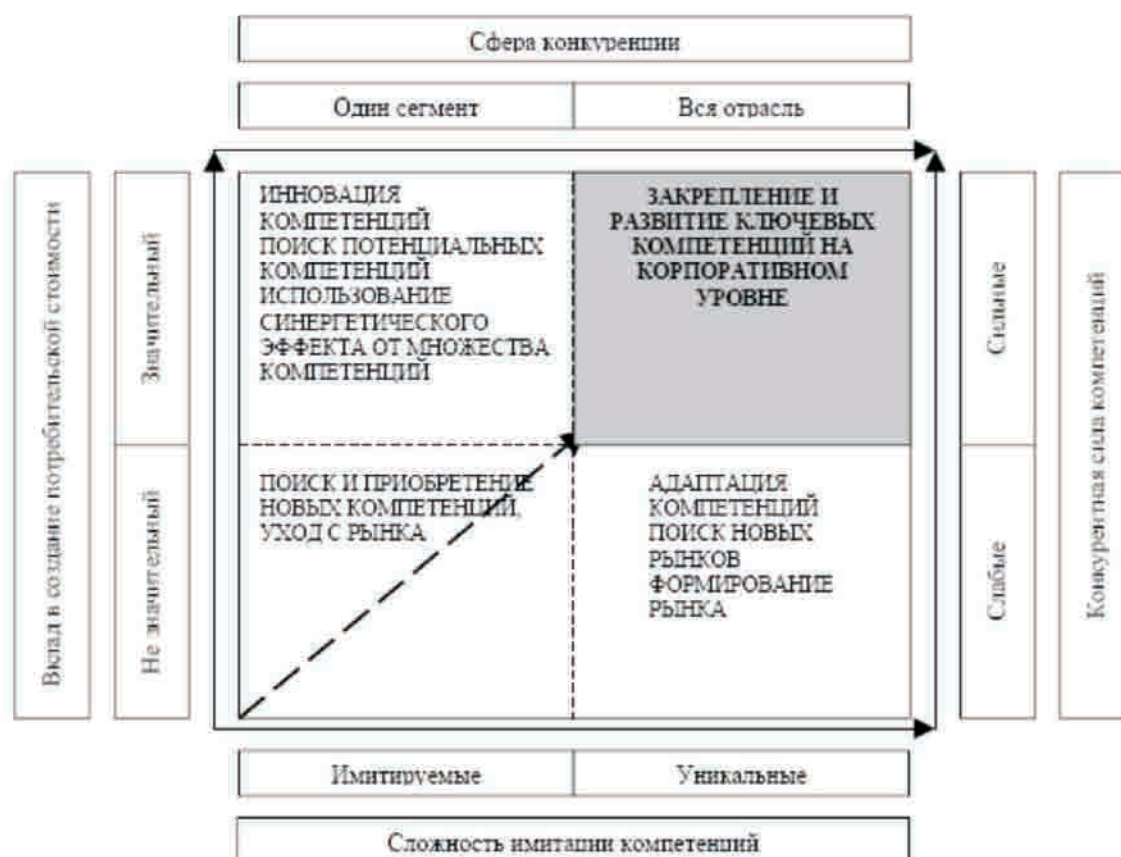


Рис. 1. Матрица компетенций ВУЗа

Квадрант I матрицы включает компетенции, которые легко копируются конкурентами, обеспечивают незначительный вклад в создание ценности для потребителей только одного сегмента и, соответственно, обладают слабой конкурентной силой. В это поле могут попадать две группы совершенно разных компетенций. Первая группа включает в себя компетенции, которые не являются уникальными, но обязательны для

всех предприятий данного сегмента, или «основные». Они используются для построения общих принципов управления и потому дают незначительный вклад в создание ценности. В случае с рассматриваемым нами ВУЗом ВИ ЭУиП к ним относятся параметры обеспеченности материально-техническими ресурсами. Вторая группа включает компетенции, которые потенциально могут быть ключевыми, но на момент анализа слабо развиты. В нашем случае это – научно-исследовательская работа студентов, усовершенствование образовательной деятельности, международная деятельность. Соответственно, развитие этой группы компетенции и может стать одним из источников конкурентных преимуществ.

Квадрант II матрицы включает компетенции, которые появились за счет приобретения новых технологий или современного оборудования, найма обладающего ключевыми компетенциями работника конкурента и т.д. В нашем случае такой компетенцией выступает обеспеченность профессорско-преподавательским составом. Однако подобные компетенции могут быть скопированы конкурентами, поэтому необходимы целенаправленные действия, обеспечивающие их защиту от копирования. К таким мерам можно отнести: их интеграцию в существующие системы и процессы; синергетический эффект от совместного использования с существующими компетенциями; инновации компетенций, направленную на создание продукции, обладающей новой ценной выгодой для потребителей; юридическое закрепление компетенции в собственности.

Квадрант III матрицы включает компетенции, которые не поддаются копированию конкурентами, однако в силу того, что они в незначительной степени участвуют в создании исключительной ценности, эти компетенции не являются основой для усиления конкурентных преимуществ ВУЗа ВИ ЭУиП. Как правило, это компетенции, которые были ключевыми, но оказались неприспособленными при резком изменении рыночных тенденций. Такие компетенции требуют дополнительного реинвестирования и адаптации для их возвращения в состояние ключевых. Развитие компетенций этого квадранта посредством адаптации возможно через совершенствование знаний, навыков, внедрения новых технологий.

Квадрант IV матрицы включает ключевые компетенции, которые защищены от копирования и обладают наивысшей конкурентной силой за счет их использования в производстве услуг исключительной ценности в глазах потребителей. В рассматриваемом нами ВУЗе ВИ ЭУиП к ним относятся качество процесса оказания образовательных услуг и возможность оказания дополнительных услуг.

С учетом этого эти ключевые компетенции необходимо закреплять и развивать в целях дальнейшего усиления их конкурентных позиций, что требует дополнительных инвестиций. Закрепление и развитие может происходить за счет эффективного управления обучением, создания систем и процессов, которые поддерживают распространение знаний и опыта, интегрируя их в повседневную деятельность.

Для реализации ключевых компетенций ВИ ЭУиП целесообразно применение процессного подхода к управлению данной деятельностью.

В ВУЗе происходит непрерывный цикл, в ходе которого повышается качество образовательного процесса. Поскольку назначением процессного подхода является повышение результативности функционирования организации, применительно к вузу это означает повышение результативности выхода процесса – повышение удовлетворенности заинтересованных сторон. Согласно теории, для того чтобы обеспечить высокое качество выхода, необходимо обеспечить высокое качество процесса и обязательно входа, поскольку без высокого качества хотя бы одной из этих составляющих не будет обеспечено высокое качество выхода.

В данном аспекте входом образовательного процесса, помимо требований заинтересованных сторон, будет являться качество ресурсов ВУЗа. Очевидно, что для подготовки высококвалифицированного специалиста и удовлетворения тем самым требований государства, работодателей и семей студентов, необходимо достаточное материальное обеспечение учебного процесса. Необходимо также высокое качество социальной сферы. Кроме того, необходимы компетентные преподаватели, готовые самостоятельно обучаться и овладевать современными методиками образовательного процесса.

Одним из элементов входа являются также и студенты, от качества которых во многом зависит дальнейший учебный процесс, высокое качество которого является неперенным условием повышения качества выхода. Образовательные процессы, протекающие в ВУЗе, должны являться объектом внутреннего мониторинга. На наш взгляд, актуальным вопросом повышения качества учебного процесса ВИ ЭУиП может быть проведение внутреннего мониторинга, или внутреннего аудита ВУЗа специально на то уполномоченным подразделением. Поскольку цель ВУЗа – повышение качества образования, которое может быть достигнуто повышением качества учебного процесса, за образец берутся требования государства, предъявляемые к высшим учебным заведениям. В ходе внутреннего мониторинга будет изучаться фактическое положение дел в этой области и сравнение с образцом – требованиями государственных стандартов.

Таким образом, внутренний мониторинг является одним из инструментов повышения качества процесса. Осуществляемый в соответствии с процессным подходом комплекс мероприятий позволит повысить качество входа и процесса, в результате чего на выходе будет повышение удовлетворенности различных категорий обучаемых и заинтересованных сторон, а ВИ ЭУиП укрепит свою конкурентоспособность путём реализации своих ключевых компетенций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зеер Э., Сыманюк Э. Компетентностный подход к модернизации профессионального образования // Высшее образование в России. 2005, № 4. С. 38.
2. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. М., 2002.
3. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 74.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСТРУКЦИЯ ДОГОВОРА ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ
И ДОГОВОРА ПРИСОЕДИНЕНИЯ

ЛУКЬЯНЦЕВА И.А.

Арбитражный суд Ростовской области, судья, 344002 Ростов-на-Дону, ул. Станиславского, 8а.

В статье освещаются проблемы и перспективы эволюции юридической конструкции договора энергоснабжения, когда энергоснабжающая организация призвана согласно ст. 539 ГК РФ подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию.

Ключевые слова: гражданское законодательство РФ; договор энергоснабжения; публичный договор; договор присоединения

Коды классификатора JEL: K 23, K 12

Вопрос о том, может ли договор энергоснабжения (§ 6 главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК)) в принципе быть договором присоединения (ст. 428 ГК), является в отечественной доктрине дискуссионным.

Одни авторы указывают, что «Договор энергоснабжения, заключаемый энергоснабжающей организацией с абонентом-гражданином, может быть отнесен к договорам присоединения» [1, с. 150]. Отметим, что в принципе возможности заключения публичных договоров (к которым относится и договор энергоснабжения) в режиме договора присоединения не отвергает и известный комментарий ГК, хотя и оговаривается, что «для заключения путем присоединения публичных договоров должны быть правовые основания» [4, с. 812] и «в законе и иных правовых актах должно быть определено, какие публичные договоры заключаются путем присоединения, в каком порядке разрабатываются и утверждаются формуляры и иные стандартные формы, содержащие условия таких договоров», а «передача разногласий (по условиям заключаемых публичных договоров в соответствии со ст. 426, 445 и 446 ГК в их истолковании, содержащемся в п. 55 Постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» [2]. – Прим. авт. наст. статьи) на рассмотрение суда, однако, не может иметь места в случаях, когда публичный договор является одновременно договором присоединения» [4, с. 810].

Другие же авторы категорично утверждают: «Договоры энергоснабжения и оказания услуг по передаче энергии через присоединенную сеть в литературе иногда трактуются как договоры присоединения. Между тем, для признания такого договора договором присоединения, хотя в нем содержатся в основном стандартные условия, основания отсутствуют» [5, с. 139-140].

Аргументация первых заключается в том, что применение «юридической конструкции» договора присоединения тем субъектом, к условиям которого должны «присоединяться» другие субъекты (его контрагенты), возможно и правомерно в двух случаях: если формуляры или иные стандартные формы «непосредственно вытекают из императивных норм (например, железнодорожная или товарно-транспортная накладная, коносамент)» [1, с. 151], либо если таковые формуляры или иные стандартные формы «рассчитаны на отношения с массовым потребителем». Видимо, применительно ко второму случаю – логика авторов состоит в том, что из-за массовости «потребителей» «производитель» объективно лишен физической возможности урегулировать с каждым из «потребителей» возможные разногласия по условиям договора по установленной действующим законодательством (в т.ч. положениями гл. 28 ГК) и подзаконными нормативными правовыми актами Российской Федерации «ординарной» процедуре, и поэтому вынужден предлагать каждому из «массовых потребителей» на выбор: или «присоединиться» целиком и полностью к его условиям, изложенным в формулярах или иных стандартных формах, или – не присоединяться вовсе. Отсюда вытекает вывод: «В сфере предпринимательства договоры присоединения имеют широкое распространение в отношениях с участием банков, энергоснабжающих организаций и др. в тех случаях, когда их контрагентами являются граждане» [1, с. 152].

Доводы вторых заключаются в следующем. Во-первых, «сетевые организации являются субъектами естественной монополии, а энергосбытовые часто занимают доминирующее положение на товарном рынке» [5, с. 139]. Следовательно, применяя договор присоединения, «при отсутствии конкуренции энерго- и (или) теплосбытовые организации, а также сетевая организация, обладающие рыночной властью, могут навязывать ему (потребителю энергии. – Прим. авт. наст. ст.) свои условия и лишать его возможности влиять на содержание договора. Тем самым эти организации могут злоупотреблять своим доминирующим положением» [5, с. 139]. Видимо, автор подразумевает необходимость применения в таких случаях, к примеру, при возникновении спора о праве «потребителя» выдвигать встречные предложения «производителю», направлять последнему протокол разногласий и т.п., положений ст. 10 ГК и (или) антимонопольного законодательства (например, пп. 3 п. 1 ст. 10 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (в ред. от 30 июня 2008 г.) «О защите конкуренции» [6, ч. 1]). Во-вторых, «поскольку договор энергоснабжения является публичным, ограничение прав покупателя определять условия договора, выдвигать встречные предложения, составлять

протокол разногласий противоречит ст.426 ГК» [5, с. 139]. В подкрепление этой позиции здесь же приводится ссылка на судебную практику (Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ (далее – Президиум ВАС) от 15 мая 2001 г. по делу №7717/00, гласящее, в частности: «вывод о том, что договор на оказание электросвязи, условия которого определены в стандартной форме, может быть заключен не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом, не соответствует действующему законодательству, поскольку этот договор является публичным и на него распространяется предусмотренный ст.445 ГК порядок заключения договора» [3]). И автор заключает свое рассуждение следующим выводом (применительно к процитированному Постановлению Президиума ВАС): «В постановлении говорилось об электросвязи, но все сказанное относится ко всем публичным договорам» [5, с. 140].

Автор настоящей статьи полагает необходимым высказать по данному дискуссионному вопросу особое мнение, заключающееся в следующем.

Исходя из ныне действующего гражданского законодательства РФ, а конкретно п.3 ст.426 и п.2 ст.445 ГК, права Н.И. Клейн и О.Н. Садилов, а также и Президиум ВАС. Публичный договор обязателен к заключению (п.3 ст.426 ГК), а при заключении таких «обязательных» договоров должны применяться положения п.2 ст.445 ГК. Публичный договор и договор присоединения сейчас – по общему правилу несовместимы. Однако – именно по общему правилу. Достаточно ознакомиться с содержанием п.2 ст.492 и ст.493 ГК, чтобы убедиться в том, что законодатель специальной нормой может предусматривать исключения из этого общего правила. Так, договор розничной купли-продажи является публичным (п.2 ст.492 ГК), но при этом он может заключаться в режиме договора присоединения (ст.493 ГК). То есть – полностью справедливыми являются процитированные выше оговорки Д.Г. Лаврова насчет того, что публичный договор и договор присоединения могут «совмещаться в одном лице», но только если так сказал законодатель. Это – что касается «сферы сущего».

Что же касается «сферы должного», то лучше бы было так, как пишут М.И. Брагинский и В.В. Витрянский, то есть при заключении договора энергоснабжения с «бытовым» потребителем энергоснабжающая организация имела бы право использовать «юридическую конструкцию» договора присоединения.

Исходя из требований разумности и справедливости (п.2 ст.6 ГК), неправильно обязывать субъектов гражданского оборота, обслуживающих «массового потребителя», проходить с каждым «бытовым» потребителем всю «ординарную» процедуру заключения гражданско-правового договора, «прописанную» в гл.28 ГК, и, в частности, разбирать по существу любые возражения, которые только могут появиться у такого потребителя. Такая обязанность явно чрезмерно обременительна и силу этого – несправедлива и неразумна. Смысл и сущность института договора присоединения как раз и состоят, в частности, в том, чтобы защитить законные интересы субъектов гражданского оборота – «производителей» в условиях взаимодействия с «массовым потребителем».

Те же требования разумности и справедливости, на наш взгляд, заставляют признать, что права «массового потребителя» (т.е. граждан, заключающих соответствующие договоры не в связи с осуществлением ими предпринимательской деятельности) в отношениях по договору присоединения достаточно надежно защищены положением п.2 ст.428 ГК.

Кроме того. Пожалуй, следует согласиться с Н.И. Клейн и в том, что при использовании «юридической конструкции» договора присоединения весьма велика вероятность злоупотребления правом со стороны «производителя», в том числе энергоснабжающей организации, в том числе занимающей доминирующее положение на рынке. Но возможность применения в таком случае положений ст.10 ГК и норм антимонопольного законодательства (например, отказ суда во взыскании задолженности по оплате энергии в части, падающей на превышение монополично высокой цены над разумной рыночной ценой), отнюдь не исключает применение в сфере энергоснабжения «юридической конструкции» договора присоединения как таковой, тем более в условиях действия п.2 ст.428 ГК. Кстати, насчет аргументов о возможности злоупотреблений со стороны энергоснабжающей организации доминирующим или, тем более, монопольным, положением на рынке энергии – надо отметить, что в процессе реформы электроэнергетики в данной сфере почва для таких злоупотреблений, по меньшей мере, уже существенно сократилась, и будет сокращаться дальше.

Более того. Если гражданин, потребляющий энергию в бытовых целях, ссылаясь на положения п.2 ст.445 ГК, затеял переписку с энергоснабжающей организацией по поводу условий договора энергоснабжения (например, подписал договор с протоколом разногласий и выслал обе бумаги энергоснабжающей организации), но при этом фактически подключился к соответствующей сети, потребляет энергию и не думает от сети отключаться, то он в соответствии с п.3 ст.438 и абз.1 п.1 ст.540 ГК признается заключившим договор на условиях, предложенных ему энергоснабжающей организацией, путем совершения конклюдентных действий, в связи с чем вся переписка становится бессмысленной, если только энергоснабжающая организация сама не согласится на новацию.

Итак, мы приходим к выводу в порядке *de lege ferenda* о том, что, видимо, законодателю следовало бы, в виде исключения, санкционировать заключение договоров энергоснабжения энергоснабжающими организациями с «бытовыми» потребителями на началах договора присоединения.

Что же касается возможности отнесения к числу договоров присоединения тех договоров энергоснабжения, которые заключаются энергоснабжающими организациями с абонентами – юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями (в связи с осуществлением этими последними предпринимательской деятельности), а также частными нотариусами и адвокатами, то необходимости в этом, на наш взгляд, нет. «Небытовой» потребитель энергии не является «массовым» и у энергоснабжающей организации не должно возникать никаких проблем с заключением с таким потребителем договоров энергоснабжения по «ординарной» процедуре, предусмотренной действующим законодательством (в т.ч. гл.28 ГК) и подза-

конными нормативными правовыми актами Российской Федерации. Да и самим «небытовым» потребителям – субъектам предпринимательства такое отнесение в разрезе норм п.3 ст.428 ГК мало что дало бы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая. Договоры о передаче имущества. Изд-е 2-е, стереотипн. / М., 2000.
2. Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 1996. № 9. С.18.
3. Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2001. № 9. С.39.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ часть первая (постатейный). Изд-е 3-е, перераб. и доп. / Под ред. Егорова Н.Д., Сергеева А.П. М., 2005. (автор комментария к ст.428 – Д.Г. Лавров).
5. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ части второй (постатейный). Изд-е 5-е, испр. и доп. / Под ред. О.Н. Садикова. М., 2006. (автор комментария к ст.540 – Н.И. Клейн).
6. Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 31 (часть 1). ст.3434; с послед. изм. и доп.

ЗАЩИТА ОХРАНЯЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

ПОДШИБЯКИН А.С.

*Южный федеральный университет, аспирант кафедры Гражданского права юридического факультета,
e-mail: artem_p@bk.ru.*

Защита интеллектуальных прав в Интернете становится актуальной. Правовых способов защиты уже не достаточно, возрастающее значение приобретают технические способы защиты интеллектуальных прав.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; интеллектуальные права; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности; средства индивидуализации; технические средства защиты; Интернет

Коды классификатора JEL: K 00, K 42, L 86

Актуальность темы настоящей статьи обусловлена все большим вхождением сети Интернет в российский гражданский оборот и повседневную жизнь и все увеличивающимся использованием охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации как в сети Интернет, так и вне ее, что с необходимостью ставит вопрос об эффективной защите интеллектуальной собственности в данном сегменте социально-экономических отношений. Развитие сети Интернет, в свою очередь, является одним из ключевых факторов перехода Российской Федерации из индустриального общества в общество постиндустриальное (информационное).

Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Исследуя данный вопрос, необходимо начать с того, что с 1 января 2008 года была введена в действие Четвертая часть Гражданского Кодекса РФ (далее – ГК РФ), отменившая множество ранее действовавших нормативно-правовых актов и во многом по-новому регулирующих права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

В соответствии со ст. 1225 ГК РФ интеллектуальной собственностью являются: произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); базы данных; исполнения; фонограммы; сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения. Данный перечень является закрытым и не может толковаться расширительно.

Нельзя, однако, не согласиться с мнением ряда ученых, что «... в настоящее время наблюдается процесс формирования в качестве самостоятельного объекта исключительных прав доменных имен.[7, с. 12]»

Домен – это способ адресации символами латинского алфавита и арабскими цифрами к сайтам – информационным ресурсам, основной функцией которого является преобразование доменных имен в адреса IP для облегчения навигации пользователей в сети Интернет [11, с. 30].

Судебная практика арбитражных судов округов и Высшего Арбитражного суда РФ уже де-факто признает, что доменные имена сети Интернет фактически трансформировались в средство, выполняющее функцию товарного знака, который дает возможность отличать товары и услуги одних лиц от товаров и услуг других лиц.

В проекте четвертой части ГК РФ, прошедшем первое чтение в Государственной Думе РФ, доменное имя было отнесено к объектам интеллектуальных прав. Однако в действующей редакции данного норма-

тивно-правового акта этого понятия не содержится вовсе. Таким образом, законодатель не стал относить доменное имя к объектам интеллектуальных прав. Доменное имя в связи с этим необходимо, по нашему мнению, считать отдельным способом использования объектов интеллектуальных прав, а не самостоятельной разновидностью таких объектов.

По сравнению с ранее действовавшим законодательством в сфере интеллектуальной собственности круг охраняемых объектов в VI части ГК РФ был расширен, что прямо следует из ч. 1 ст. 1225 ГК. В него вошли не охранявшиеся ранее в качестве объектов интеллектуальной собственности материалы, составившие содержимое баз данных (§ 5 гл. 71), секреты производства (гл. 75) и коммерческие обозначения (§ 4 гл. 76). В то же время получившие в ГК впервые правовую охрану права публикатора произведения науки, литературы или искусства (§ 6 гл. 71) не нашли специального отражения в этом перечне, поскольку в данном случае появился новый вид интеллектуальных прав на результаты интеллектуальной деятельности, которые в принципе уже охранялись в качестве объектов интеллектуальных прав другого рода - авторских прав. Напротив, включение в этот перечень как самостоятельного объекта правовой охраны программ для электронных вычислительных машин (подп. 2 п. 1 ст. 1225) не означает появление нового охраняемого результата интеллектуальной деятельности. Эти программы в полной мере подпадали под Закон об авторском праве, но тем не менее не были в нем прямо названы в перечне объектов авторских прав (п. 2 ст. 6). Прямое упоминание о них в ГК в общем перечне охраняемых результатов интеллектуальной деятельности вызвано тем, что правовой режим программ для ЭВМ определен в Кодексе весьма значительным числом специальных, только к программам относящихся норм (ст. 1261, 1262, 1280, 1296, 1297 и др.). Это ставит под сомнение возможность «по умолчанию» причислять программы для ЭВМ к произведениям «литературы, науки и искусства».

В Части четвертой ГК РФ в российское законодательство впервые введено понятие «интеллектуальные права» (ст. 1226 ГК РФ). Доктрине это понятие известно давно. Теория «интеллектуальных прав» как прав на нематериальные объекты (произведения науки, литературы и искусства, изобретения, полезные модели, товарные знаки и др.), противопоставляемых в этом отношении вещным правам, была впервые предложена в начале XX в. бельгийцем Е. Пикаром (E. Picard) [8, с. 26]. Использовать этот термин в отечественном праве предложил В.А. Дозорцев [2, с. 55-56].

В Гражданском кодексе термин «интеллектуальные права» используется как обозначение обобщающей юридико-технической и классификационной категории.

Там, где на соответствующий результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации существует субъективное право лишь одного вида, нет необходимости в каком-либо обобщении, и понятие интеллектуальных прав вообще не используется. Так обстоит дело с сообщениями радио- и телепередач (§ 4 гл. 71 ГК РФ) и базами данных (§ 5 гл. 71 ГК РФ), с секретами производства (гл. 75 ГК РФ) и со средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий (гл. 76 ГК РФ), на которые правообладателю принадлежит лишь одно субъективное право - исключительное право.

Нет необходимости называть в законе интеллектуальными правами те субъективные права на результаты интеллектуальной деятельности, за которыми достаточно определенно закрепились сложившиеся в доктрине и в праве иные обобщающие наименования (авторские, смежные и патентные права). В отношении их закон лишь указывает на принадлежность каждой из этих групп субъективных прав к общей категории интеллектуальных прав (ч. 1 ст. 1255, ч. 1 ст. 1303 и ч. 1 ст. 1345 ГК РФ).

В случае же, когда законодатель имеет дело с двумя или несколькими разными субъективными правами на один и тот же результат интеллектуальной деятельности, для которых обобщающее понятие не выработано, в качестве общего наименования этих прав используется термин «интеллектуальные права». Этим объясняется употребление термина «интеллектуальные права» применительно к правам на селекционные достижения в ч. 1 ст. 1408, ч. 1 ст. 1412 и ч. 2 ст. 1415 ГК РФ и к правам на топологию интегральной микросхемы в ч. 1 ст. 1449 ГК РФ.

Главное назначение термина «интеллектуальные права» состоит в том, чтобы служить обобщающим обозначением всей совокупности различных субъективных прав на все охраняемые законом результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Такое назначение этого понятия ясно установлено в ст. 1226 ГК РФ, и с этой целью оно используется в ряде других норм гл. 69 ГК РФ (ч. 1 и 2 ст. 1227, п. 1 и 2 ст. 1231, п. 1 и 2 ст. 1248, п. 1 - 3 ст. 1250). Это значение интеллектуальных прав закреплено теперь в одной из принципиальных норм ГК РФ - в ч. 1 ст. 2, где при определении содержания гражданского законодательства сказано, что оно «определяет... основания возникновения и порядок осуществления... прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальных прав)...».

Термин «интеллектуальные права» призван по возможности заменить в российском праве термин «интеллектуальная собственность» там, где он употребляется в значении п. viii ст. 2 Конвенции ВОИС. Преимущества первого термина перед вторым достаточно очевидны. Определение «интеллектуальный» ни в том, ни в другом случае не характеризует существительное, к которому оно относится: оно относится не к «собственности» и не к «правам», а к тому интеллектуальному продукту, который охраняется путем признания на него субъективных прав. И «интеллектуальные права» в ГК РФ, и «интеллектуальная собственность» в Конвенции ВОИС - это субъективные права на интеллектуальный продукт. Но если в первом случае юридическое значение термина очевидно, то во втором, напротив, оно скрывается за используемым понятием собственности, во-первых, экономическим и, во-вторых, относящимся к качественно иным нематериальным объектам, и для его демаскировки требуются специальные правила, подобные тому, которое установлено в ст. 2 Конвенции ВОИС.

В соответствии со ст. 1226 ГК РФ на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации признаются интеллектуальные права, которые включают исключительное право, являющееся имущественным правом, а в случаях, предусмотренных ГК РФ, также личные не-

имущественные права (право авторства, право на имя, право на опубликование и т.д.) и иные права (право следования, право доступа и другие).

Таким образом, мы уяснили, что составляют охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации и каковы могут быть интеллектуальные права на данные объекты.

Правовая природа сети Интернет. Чтобы понять специфику проблемы, необходимо сказать несколько слов о природе и происхождении самой сети Интернет. Интернет является одним из главных достижений второй половины XX века. Непосредственным предшественником Интернета была компьютерная сеть Министерства обороны США, объединившая в 1969 г. несколько американских университетов и компаний, выполнявших военные заказы, под названием «ARPAnet». Целью создания такой Сети была надежность ее функционирования, например, в случае военных конфликтов. Отсутствие центрального управления обеспечивало бесперебойную передачу информации даже в случае приведения сегмента Сети в негодность (например, в результате ядерного удара). Поскольку Сеть оказалась особенно удобной для оперативного обмена результатами научных исследований, к ней стали подключаться другие компьютеры, в первую очередь различных университетов США. Объем чисто гражданских вопросов, решавшихся через Сеть, постоянно рос, и Министерство обороны США разделило Сеть на две части (одну для военных целей и одну гражданского назначения), соединенные между собой набором технических и программных средств, названным «Internet Protocol» («межсетевой протокол»). Постепенно к Сети стали подключаться частные компании, некоторые из них продавали возможность входа в Сеть всем желающим. Интернет перешел в частные руки. Правительство США перестало его субсидировать и контролировать. С начала 90-х годов Интернет стал лавинообразно распространяться по странам и континентам, включая все новые сети и базы данных. Такие сети приобретают возможность подключения к более крупным сетям, а крупные сети имеют так называемые (meeting point), где они соединяются друг с другом. В доктрине права существует множество определений сети Интернет. Приведем одно из них. «Интернет («всемирная паутина») – уникальная совокупность локальных, региональных, национальных и международных компьютерных сетей с универсальной технологией обмена информацией между миллионами людей во многих странах.[5, с. 104]». **Защита охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в сети Интернет.** В отношении собственно правовых способов защиты интеллектуальных прав необходимо сказать следующее.

В соответствии со ст. 1250 ГК РФ интеллектуальные права защищаются способами, предусмотренными ГК РФ, с учетом существа нарушенного права и последствий нарушения этого права. Предусмотренные ГК РФ способы защиты интеллектуальных прав могут применяться по требованию правообладателей, организаций по управлению правами на коллективной основе, а также иных лиц в случаях, установленных законом. Отсутствие вины нарушителя не освобождает его от обязанности прекратить нарушение интеллектуальных прав, а также не исключает применение в отношении нарушителя мер, направленных на защиту таких прав.

В соответствии со ст. 1251 ГК РФ в случае нарушения личных неимущественных прав автора их защита осуществляется, в частности, путем признания права, восстановления положения, существовавшего до нарушения права, пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения, компенсации морального вреда, публикации решения суда о допущенном нарушении.

В соответствии со ст. 1252 ГК РФ защита исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации осуществляется, в частности, путем предъявления требования:

- 1) о признании права – к лицу, которое отрицает или иным образом не признает право, нарушая тем самым интересы правообладателя;
- 2) о пресечении действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения, – к лицу, совершающему такие действия или осуществляющему необходимые приготовления к ним;
- 3) о возмещении убытков – к лицу, неправомерно использовавшему результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации без заключения соглашения с правообладателем (без договорное использование) либо иным образом нарушившему его исключительное право и причинившему ему ущерб;
- 4) об изъятии материального носителя – к его изготовителю, импортеру, хранителю, перевозчику, продавцу, иному распространителю, недобросовестному приобретателю;
- 5) о публикации решения суда о допущенном нарушении с указанием действительного правообладателя – к нарушителю исключительного права.

В отдельных случаях, предусмотренных ГК РФ, при нарушении исключительного права правообладатель вправе вместо возмещения убытков требовать от нарушителя выплаты компенсации за нарушение указанного права. Компенсация подлежит взысканию при доказанности факта правонарушения. При этом правообладатель, обратившийся за защитой права, освобождается от доказывания размера причиненных ему убытков.

В случае, когда изготовление, распространение или иное использование, а также импорт, перевозка или хранение материальных носителей, в которых выражены результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, приводят к нарушению исключительного права на такой результат или на такое средство, такие материальные носители считаются контрафактными и по решению суда подлежат изъятию из оборота и уничтожению без какой бы то ни было компенсации, если иные последствия не предусмотрены настоящим Кодексом. Оборудование, прочие устройства и материалы, главным образом используемые или предназначенные для совершения нарушения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации, по решению суда подлежат изъятию из оборота и уничтожению за счет нарушителя, если законом не предусмотрено их обращение в доход Российской Федерации.

Если различные средства индивидуализации (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение) оказываются тождественными или сходными до степени смешения

и в результате такого тождества или сходства могут быть введены в заблуждение потребители и (или) контрагенты, преимущество имеет средство индивидуализации, исключительное право на которое возникло ранее. Владелец такого исключительного права может в порядке, установленном ГК РФ, требовать признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку либо полного или частично запрета на использование фирменного наименования или коммерческого обозначения.

В случаях, когда нарушение исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации признано в установленном порядке недобросовестной конкуренцией, защита может осуществляться и в соответствии с антимонопольным законодательством.

Для юридических лиц и предпринимателей, нарушающих исключительные права, ст. 1253 ГК РФ предусмотрена повышенная ответственность. Если юридическое лицо неоднократно или грубо нарушает исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации, суд может принять решение о ликвидации такого юридического лица или прекращении деятельности индивидуального предпринимателя по требованию прокурора.

Необходимо констатировать, что российская правовая система, как и правовые системы других стран, пока весьма слабо приспособлена к регулированию большого количества разнородных комплексных правоотношений по поводу охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации и интеллектуальных прав на них (идеальных объектов) в системах сложных электронных коммуникаций, в том числе в сети Интернет.

«Интернет представляет собой информационную супермагистраль, позволяющую каждому быстро найти необходимую информацию, при желании скопировать ее, а также легко передать информацию любого объема, что порождает некоторые правовые проблемы [10, с. 151]...»

Анализ действующего законодательства в области интеллектуальной собственности показывает его ограниченность в вопросе эффективного регулирования и защиты интеллектуальных прав, поскольку его нормы в основном создавались задолго до вступления общества в информационную эпоху, когда, например, авторские произведения, как правило, распространялись на материальном носителе и фиксированным тиражом. В Интернете авторские произведения не имеют материального носителя, а их тираж и территориальная сфера действия являются неограниченными.

Кроме того, «... в виртуальной среде меняются физические свойства информации и, как следствие, появляются новые юридические особенности и свойства информации как объекта правоотношений [6, с. 238–239]». Данное свойство Интернета приводит к многочисленным нарушениям интеллектуальных прав в сети. «Считается, что причиной нарушения авторских прав в Интернете являются глобальность Сети, удобство распространения информации, легкость ее копирования и низкая стоимость передачи, а также недостатки правового регулирования новых отношений, возникающих при использовании объектов авторского права в цифровых сетях [3, с. 62].»

«Отечественные ученые отмечают, что распространение цифровых сетей подорвало основной принцип авторского права – принцип территориальности ввиду невозможности одного государства установить юрисдикцию в отношении неправомерных действий, совершенных с территории другого государства, обладающего суверенитетом [3, с. 65].» Таким образом, «...многие подходы, выработанные классическим авторским правом, плохо сочетаются с техническими особенностями функционирования этой сети... [4, с. 16]». В связи с этим в целях защиты интеллектуальных прав в сети Интернет все большую актуальность приобретают не столько собственно правовые способы защиты, рассмотренные нами выше, сколько правила и способы защиты организационно-технического характера (устройства, программы, технические протоколы передачи данных и различные процедуры), которые в смысле ст. 12 ГК РФ можно считать разновидностью самозащиты права либо иными способами защиты.

Объективные потребности гражданского оборота уже заставили хозяйствующие субъекты обратиться к данным специфическим способам защиты. «Проблема тиражирования или копирования вынуждает производителей компьютерных программ применять технические средства защиты [3, с. 65].» стр. 65 В соответствии с ч. 1 ст. 1299 ГК РФ **техническими средствами защиты** авторских прав признаются любые технологии, технические устройства или их компоненты, контролирурующие доступ к произведению, предотвращающие либо ограничивающие осуществление действий, которые не разрешены автором или иным правообладателем в отношении произведения. Техническая защита характеризуется крайне высокой эффективностью применения.

«Под техническими средствами защиты авторских прав (далее DRM) понимают чаще программные, реже программно-аппаратные средства, которые затрудняют создание копий защищаемых произведений (распространяемых в электронной форме) либо позволяют отследить создание таких копий. Обычно DRM сопровождают защищаемые произведения (файлы, диски, программы-оболочки для просмотра), реже – встраиваются в средства воспроизведения (например, mp3-плееры и другие устройства для обработки произведений в цифровых форматах). Недостатком DRM является то, что они, будучи созданными с целью воспрепятствовать неправомерному копированию произведений, зачастую препятствуют и добросовестному их использованию... [9, с. 26].»

В соответствии с ч. 2 ст. 1299 ГК РФ в отношении произведений не допускается:

- 1) осуществление без разрешения автора или иного правообладателя действий, направленных на то, чтобы устранить ограничения использования произведения, установленные путем применения технических средств защиты авторских прав;
- 2) изготовление, распространение, сдача в прокат, предоставление во временное безвозмездное пользование, импорт, реклама любой технологии, любого технического устройства или их компонентов, использование таких технических средств в целях получения прибыли либо оказание соответствующих услуг, если в результате таких действий становится невозможным использование технических

средств защиты авторских прав либо эти технические средства не смогут обеспечить надлежащую защиту указанных прав.

Среди множества способов защиты объектов авторского права от незаконного копирования можно выделить предложение В.Б. Наумова о создании web-депозитария. «В России в рамках организации «Информрегистр», которая занимается регистрацией объектов интеллектуальной собственности в Интернете, уже создан подобный web-депозитарий. Наряду с элементами дизайна и программирования здесь регистрируются целые сайты со всеми материалами. Информация со страниц сайтов записывается на лазерный диск с дальнейшим его депонированием в web-депозитарии. Для этого лицо подает письменное заявление о признании авторства с указанием объекта депонирования и его описания. Далее фиксируется дата приема объекта, и оформляется свидетельство о его принятии. Дата депонирования будет доказательством того, что в указанное время заявитель обладал копией объекта [3, с. 66].»

Распространен способ защиты в виде интерактивного механизма активации программного обеспечения, когда лицо, правомерно обладающее программой, должно пройти регистрацию на web-странице разработчика. После этого обладателю прав на компьютерную программу выдается код активации.

В настоящее время эффективно используется внедрение в файлы специальных цифровых кодов определенного формата («водяных знаков»), содержащих дополнительную информацию о правообладателе, скрытую от посторонних. При визуальном рассмотрении не видно закодированные обозначения - имени автора, года издания, знака авторства. «Водяные знаки» и «кэш-код» (кэш-код - числовой результат фиксированного размера, полученный посредством применения необратимой математической функции к произвольному набору данных, применяемый для защиты подлинности файла) устойчивы к любым операциям с изображением. При применении определенного программного средства можно доказать, что файлы содержат информацию, указывающую на лицо, ее записавшее.

Нельзя не отметить, что «... с целью удостоверения или распознавания документа применяют технологию кодирования информации. Эта технология используется для обеспечения передачи произведений по сетям, предотвращая доступ к ним пользователей, не имеющих соответствующего разрешения (ключа). Декодирующий ключ предоставляется после оплаты [3, с. 66].»

Технологии, обеспечивающие движение к информационному обществу, подтвердили, что такими регулирующими нормами могут быть в том числе правила организационно-технического характера (технические протоколы передачи данных и всякого рода процедуры, согласованные и применяемые организациями, работающими в соответствующей отрасли). Такие правила технического характера применяются не только вместе с соответствующими им юридическими нормами, но и очень часто (в отсутствие разработанной нормативной базы) – вместо них. Причем в рассматриваемой здесь сети Интернет применение организационно-технических норм характеризуется исключительно высоким, почти абсолютным уровнем эффективности.

В самом деле, исполнение юридической нормы обусловлено многочисленными факторами, в том числе субъективного характера. Например, соблюдение юридического запрета обеспечивается, среди прочих средств, возможностью уголовного (или иного) преследования и наказания. Легко видеть, что часто такие запреты или обходятся, или прямо нарушаются, невзирая на возможные санкции. В случае же ненадлежащего соблюдения организационно-технических норм (протоколов, алгоритмов и т.п.) становится невозможным достижение той или иной цели, ради которой такие нормы были разработаны...

Приведенный пример подтверждает, что юридические методы регулирования не всегда являются не только единственными возможными, но даже более эффективными, оптимальными для применения [1, с. 62].

Проблема защиты интеллектуальной собственности в сети Интернет на пути к информационному обществу становится все более и более актуальной. Собственно правовых способов такой защиты (которые также претерпевают серьезные изменения) на сегодняшний день гражданскому обороту очевидно не достаточно, поэтому все большее значение приобретают технические (программные и программно-аппаратные) способы недопущения и пресечения нарушений интеллектуальных прав в Интернете.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Войниканис Е., Якушев М.* Информация. Собственность. Интернет. М., ВолтерсКлувер, 2004, с. 66.
2. *Дозорцев В.А.* О мерах по развитию рынка интеллектуальных продуктов // Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации. М., 2003.
3. *Иванилова Л.* Особенности регулирования правового режима программного обеспечения в Интернете. // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права, 2007, № 6, стр. 62
4. *Калятин В.О.* Правовые проблемы использования произведения в сети // Информационное право. – 2005. № 1, с. 16.
5. *Колесников А.П.* Справочник по вопросам охраны интеллектуальной собственности. Изд. 3-е. М., 2005.
6. *Копылов В.А.* Информационное право: учебник. М.: Юрист, 2002.
7. *Лебедева Н.* Особенности правового регулирования интеллектуальной собственности в Интернете. // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права, № 5, 2007.
8. *Липчик Д.* Авторское право и смежные права: Пер. с фр. М., 2002.
9. *Нейман Л., Колоколов Н.* Правовые основы DRM в России. // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права, № 5, 2007, стр. 26
10. *Носова И.А., Козадеров Н.П.* Программное обеспечение: правовые проблемы, пути их решения. – М.: Компьютер Пресс, 1998, с. 151.
11. *Подшибякин А.С.* Доменное имя в сети Internet как средство индивидуализации юридических лиц и производимых ими товаров, работ и услуг. // Сборник межрегиональной научно-практической конференции «Молодежь XXI века – будущее российской науки», Ростов-на-Дону, 2004, с. 28–31.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2008
Том 6
Номер 4
Часть 2

Редакционно-издательские работы выполнены ИП Ковтун С.А.

Сдано в набор 25.10.08. Подписано в печать 05.11.08.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 45. Уч. изд. л. 47,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 96.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 115.
тел.:(863)275-23-50