

ISSN 2071-3819

В Е С Т Н И К

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

HERALD

№ 4(8)

2008

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

Журнал «Вестник ИДНК» публикует научные статьи и рецензии докторантов, аспирантов, соискателей, научных сотрудников в области экономики в соответствии с научным направлением периодического издания
«Теория экономики и управления народным хозяйством»

Учредитель:

Институт Дружбы народов Кавказа

Редакционная коллегия:

Главный редактор
доктор экономических наук, профессор Т.С. Ледович

Заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников
доктор экономических наук, профессор Г.И. Панаедова (зам. главного редактора)
доктор экономических наук, профессор Ю.Р. Туманян

Редакционный совет:

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Н.Д. Колесов
Заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор И.М. Шабунина
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Н.П. Кетова
доктор экономических наук, профессор В.И. Бережной
доктор экономических наук, профессор Е.В. Бережная
доктор экономических наук, профессор Н.П.Иванов
доктор экономических наук В.Г. Кайшев
доктор экономических наук, профессор Н.Н.Калинина
доктор экономических наук, профессор Г.И. Панаедова
доктор экономических наук, профессор Н.Е. Письменная
доктор экономических наук, профессор Ю.Р. Туманян

Отв. секретари

Т.Ю. Малахова

Н.А. Саркисова

Редактор

кандидат экономических наук,

доцент Л.Ф. Еременко

Корректурa Л.Ф. Еременко

Переводы на английский

кандидата филологических наук,

доцента Л.В. Крыловой

E-mail: VESTNIK@IDNK.RU

Компьютерная верстка

А.Н. Москаленко

Журнал «Вестник Института Дружбы народов Кавказа» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство ПИ № ТУ 26-00035
от 16 октября 2008 года.

Перепечатка материалов только по
согласованию с редакцией

Адрес издателя и распространителя:
355008, г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 7

Тел. (8652) 28-25-00
E-mail: VESTNIK@IDNK.RU
Web: WWW.IDNK.RU
РИО ИДНК, 2008 г.

HERALD
Of the Institute of the Caucasus People's
Friendship
“The economy and national economy management”

E-Mail: VESTNIK@IDNK.RU
Web: WWW.IDNK.RU

HERALD

Of the Institute of the Caucasus People's
Friendship
"Theory of economics and national
economy management"

Journal "Herald of the Institute of
the Caucasus People's Friendship"
is registered at the Federal Service
on the legislation observance in
mass communication and cultural
heritage

The journal "Herald of the Caucasus People's Friendship" publishes research papers of the post graduate students, applicants, doctoral candidates, research workers on the results of their research in the area of economy in compliance with the scientific direction of the periodical
"Economics and national Economy Management"

Founder

The Institute of the Caucasus People's
Friendship

Editorial board:

Editor-in-chief
Doctor of Sciences (Economy) T.S.Ledovits

Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy), professor B.K. Tebiyev
Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov
Doctor of Sciences (Economy), professor G.I. Panayedova
Doctor of Sciences (Economy), professor Y.R. Tumanyan

Editorial council

Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor N.D. Kolessov
Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy), professor B.K. Tebiyev
Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov
Honoured Scientist RF Doctor of Sciences (Economy), professor I.M. Shabunina
Honoured Scientist RF Doctor of Sciences (Economy), professor N. P. Ketova
Doctor of Sciences (Economy), professor V.I. Berejnoi
Doctor of Sciences (Economy), professor E.V. Berejnaya
Doctor of Sciences (Economy), professor N.P. Ivanov
Doctor of Sciences (Economy), V.G. Kaishiyev
Doctor of Sciences (Economy), professor N.N. Kalinina
Doctor of Sciences (Economy), professor G.I. Panayedova
Doctor of Sciences (Economy), professor N.E. Pismennaya
Doctor of Sciences (Economy), professor Y.R. Tumanyan

Executive secretary

T.Y. Malakhova
N.A. Sarkisova
Editor candidat of Sciences (Economy),
assistant professor L.F. Eremenko
Proofreading S.G. Naidenko
Translation into English Candidate of Sciences,
Associate Professor L.V. Krylova
Computer Layout Y. E. Maslennikov

No part of the publication may be reproduced
in any form or by any means without the
prior written permission of the publisher
Proofreading S.G. Naidenko
Address of the publisher and distributor:
7 Karl Marx Prospect, Stavropol, 355008
Tel. (8652) 28-25-00
E-mail: VESTNIK@IDNK.RU

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Акинин П.В., Акинина В.П.

Стратегические наброски социально - экономического развития
Ставропольского края в векторе инноватики.....6

Бинатов Ю.Г., Надбитов Н.К.

Состояние и тенденции развития производственно-экономического
ресурса алкогольного рынка региона.....17

Кузьменко В.В., Кожин Е.П. Основные направления формирования
эффективной системы финансового контроля в регионе.....26

Панаедова Г.И., Надбитов Н.К.

Основные параметры функционирования
регионального рынка алкогольной продукции.....33

Петрова Е.М.

Развитие механизмов государственно-частного партнерства
на региональном и муниципальном уровнях.....44

Васюкова В.А.

Методический инструментарий оценки профильности
экономики города Невинномыска и определение
потенциала развития промышленного кластера.....53

Краюшкина М.В.

Комплексная оценка внешнеэкономической деятельности
Ставропольского края.....64

Букка Е.С.

Развитие рынка информационных услуг.....75

Селескериди К.В.

Диагностика российского рынка мясной продукции: современное состояние
и тенденции развития79

Наумова А.А.

Стимулирование реального сектора экономики
через механизм налогообложения.....86

Аванесов А.Г.

Проблема сбалансированности социально-экономической системы
занятости населения в Ставропольском крае.....94

Харченко О.Н.

Развитие региональной занятости как важного аспекта социально –
экономической политики в регионе.....103

Иванюта П.П.

Совершенствование структуры кадрового потенциала рынка
консалтинговых услуг.....107

Агаджанян А.Я

Современное состояние системы жилищно-коммунального хозяйства в
Ставропольском крае.....112

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Кусакина О.Н., Пальцев Н.И.

Предпринимательская среда региона как интегрированная совокупность факторов и условий развития бизнеса.....119

Бинатов Ю.Г., Яблуновский М.Ю.

Оценка эффективности производственного предпринимательства в алкогольной промышленности.....126

Гладилин А.В., Краюшкина М.В.

Методические подходы к оценке предпринимательства как ресурса и основного фактора современного развития внешнеэкономических отношений.....136

Аливанова С.В., Лазарева Н.В.

Взаимосвязь общих и региональных особенностей государственной поддержки предпринимательства в аграрной сфере.....148

Дьякова Ю.Н., Чекан Ю.А.

Проблемы организации бизнес-планирования на российских предприятиях.....155

Синицына И.В., Яблуновский М.Ю.

Методика проведения анализа и система показателей оценки эффективности предпринимательства в алкогольном секторе экономики.....161

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Куксова М.А.

Анализ зарубежного и российского опыта финансирования особо охраняемых природных территорий (ООПТ).....170

Малахова Т.Ю.

Экологический менеджмент как фактор обеспечения конкурентоспособности и устойчивого экономического развития предприятия177

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Лисова О.М.

Организационно-экономический механизм государственного регулирования агробизнеса на региональном уровне184

Магомедов А-Н.Д., Прольгина Н.А.

Методические подходы к исследованию инфраструктуры агропродовольственного рынка.....190

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Беличенкина С.М., Стеклова Т.Н.

Диагностирование влияния присоединения России
к Всемирной торговой организации на экономическую
безопасность региона.....199

Ледовская Н.В.

Рациональное землепользование – основа продовольственной
безопасности страны.....210

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....216

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ.....220



Акинин П.В.
д.э.н., профессор, декан экономического факультета,
Акинина В.П.
к.э.н., доцент
Ставропольского государственного университета,
г. Ставрополь

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАБРОСКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ В ВЕКТОРЕ ИННОВАТИКИ

В статье эскизно изложено авторское видение стратегии социально-экономического развития Ставропольского края в векторе инноватики. Автором рассмотрены наиболее перспективные отрасли региона, процессы адаптации социально-экономического развития края в новых экономических условиях.

In article author's vision of strategy of social and economic development of Stavropol Territory in a vector innovations is stated. The author considers the most perspective branches of region, processes of adaptation of social and economic development in edge in new economic conditions.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой региональный продукт (ВРП), инноватика, регион.

Keywords: a total internal product (TIP), a total regional product (TRP), region.

В представленном эссе нами предпринята попытка изложить наше видение развития края в векторе инноватики. Многие предложения достаточно выстраданы и проверены. Они рождены не спонтанно, а в ходе переработки и осмысления большого объема информации, жизненного опыта, прежде всего, работы в вузах и НИИ Москвы и Ставропо-

ля. Разразившийся современный экономический кризис только еще более обострил и актуализировал наши предложения.

Сегодня, в условиях «размытости» индикаторов социально-экономического развития субъектов РФ, одним из конкретных базовых ориентиров продолжает оставаться валовой региональный продукт (ВРП). Более того, никто не снимал с повестки дня задачу удвоения в стране к 2010 г. валового внутреннего продукта (ВВП). За последние годы в Ставропольском крае удвоение ВРП происходило практически три раза: в 1999 г. (против 1996 г. – 43,3/22,1 млрд. руб.; в 2002 г. – 85,5/43,3 и в 2006 г. – 164,1/85,5).

На первый взгляд это впечатляет и выглядит вполне оптимистично, если бы не некоторые НО:

- удвоение достигнуто, прежде всего, за счет очень низкого базового уровня;

- высокие темпы достигнуты в действующих ценах, в сопоставимых темпах уже не превышают 8%, а находятся примерно на уровне 6,5%;

- и, наконец, самое главное, сопоставление ВВП и ВРП на душу населения говорит далеко не в пользу края. Мало того, что ВРП на душу населения в крае не только значительно отстает от среднероссийского показателя, но и имеет тенденцию к снижению: за 2003 - 2006 гг. с 43,3 до 37 % от среднероссийского показателя.

В этой связи напрашивается вывод, что в Ставропольском крае необходимо не удваивать, а, как минимум, учетверять ВРП, чтобы выйти на ранее намеченные рубежи. В данной ситуации объективно необходима стратегия «прорыва» [1].

Ниже эскизно представлены некоторые важные, на наш взгляд, положения и моменты.

1. Необходимо в корне изменить работу торгово-промышленной палаты в регионе. В какой-то мере из-за сегодняшнего ее менеджмента проигран соседним регионам внутренний рынок многих продовольственных товаров: очень слабо обеспечен выход на зарубежные рынки зерна, шерсти, вина, племенных животных.

2. Важнейшим направлением вывода экономики края на передовые позиции является совершенствование (кардинальное) управлением финансовой сферы (банками, страховыми компаниями, деятельностью на фондовом рынке). В данной сфере мы имеем в виду создание на территории края холдингов, финансово-промышленных групп, развитие регионального фондового рынка. В частности, следует отметить, что такой мощный финансовый институт как Северо-Кавказский банк Сбербанка России всю свою основную деятельность свел к выдаче кредитов, правда, была попытка работы дочерней строительной компании. Не совсем удачная. Чтобы снизить риски, этот банк прекратил подобную инвестиционную деятельность.

Другим неперменным условием привлечения инвесторов является развитость регионального рынка ценных бумаг. Если раньше (примерно до 1997г.) в крае была хотя бы комиссия по ценным бумагам, то сегодня ни одного подобного органа нет. Правда, недавно появился территориальный отдел в Ставропольском крае, Республике Северная Осетия-Алания и Карачаево-Черкесской Республике

Регионального отделения Федерального службы по Финансовым рынкам России в ЮФО. В крае практически нет полновесных ценных бумаг региональных предприятий. Практически ни один эмитент нашего региона не прошел процедуру листинга на участие в торгах на ведущих биржах страны, не говоря уже о зарубежных. Это тормозит выход на IPO, развитие венчурного бизнеса.

3. Попытаемся ответить, какое же производство наиболее перспективно на территории Ставрополя.

Это, прежде всего, пищевая индустрия, фармацевтика, электроника, электроэнергетика, биотехнологические производства. Возможна сборка готовых машиностроительных изделий (при условии создания рациональной логистической модели доставки комплектующих и отгрузки готовой продукции). Говоря о пищевой индустрии, следует отметить необходимость возрождения таких отраслей, как плодоводство и овощеводство, создание современных консервных заводов. Кстати, современным требованиям, в т.ч. с позиций конкурентоспособности, не удовлетворяет ни одно пищевое предприятие края. Сюда просто необходимо привлечение серьезного капитала. Сегодня очень остро стоит вопрос о здоровье нации.

В этой связи уместен опыт и пример США. Для оздоровления населения своей страны они разработали национальную программу, в основу которой было положено питание с использованием продуктов с повышенным содержанием бета-каротина. Стимулировалось производство таких продуктов, проводилась широкая пропагандистская компания. Как известно, продуктом, содержащим высокий процент бета-каротина, является морковь. Таким образом, производство морковного сока имеет серьезные перспективы с учетом соответствующей поддержки, в том чис-

ле информационной. То же самое относится к пищевой свекле, тыкве.

Вообще пищевая отрасль в крае имеет глубокие корни. Но, к сожалению, только исторические корни. Мы не можем похвалиться таким производством, как в соседнем Краснодарском крае. И с горечью можем констатировать, что на прилавках Ставрополя на долю местной продукции питания приходится порядка 10 процентов. Вот где поле для инвесторов.

Наряду с традиционными для региона отраслями: виноделие, мукомольное производство, мясоперерабатывающая и молочная промышленность, масложировое производство, сюда возможно добавить рыбоконсервную промышленность вкупе с развитием рыбо-прудового хозяйства; производство переработки страусинового мяса.

О целесообразности развития фармацевтики, электроники, электроэнергетики и биотехнологических производств.

Электроэнергетика – это традиционно сильная отрасль в крае. Другое дело, что у нас есть все необходимые условия для развития альтернативной энергетики (солнечной) - Кисловодск и Светлоград имеют до 300 солнечных дней в году; термальных вод, ветровой. Попытки обосновать неэффективность использования энергии ветра в крае неубедительны. А ведь в крае постоянно дует «астраханец», образуя армавирский коридор.

Фармацевтика, химическое производство и биотехнология - это наукоемкие производства, не требующие сырьевой базы. Между тем в крае есть все основания для их развития. Во-первых, Кавказ всегда ассоциировался с долголетием (его природные ресурсы для фармацевтических растений, наличие серьезных научных разработок в крае, наличие фармацевтических академий, научно-образовательных структур и др.)

Электроника. Эта отрасль всегда была развита в крае: «Сигнал», «Нептун», «Аналог», «Цитрон», «Атлант», «Изумруд» и т.п., названия этих предприятий всегда были на слуху у жителей края. Буквально в каждом районном центре был такой завод. Их размещали таким образом в расчете на сохранение хотя бы некоторого числа в случае нанесения ракетно-бомбового удара противника. Сегодняшний опыт «Монокристалла», входящего в концерн «Энергомера», и других подобных фирм органично вписывается в федеральную доктрину развития нанотехнологий.

4. Организация производства тары и упаковки. Проблема с «бородой», пока не находит решения.

5. Очень остро стоит проблема определения перспектив сельского расселения в условиях резкого сокращения занятых в АПК. Для справки: сегодня в развитых странах в сельскохозяйственном производстве занято порядка 4% активного населения, т.е. безработица населения в какой-то мере объективный закономерный процесс. Искусственные попытки чем-то занять там население сродни поддержке отечественного автопрома. Конечно, социальный дарвинизм здесь неуместен. Нужна программа адаптации сельского населения к новым условиям, подобная шахтерской отрасли в условиях закрытия нерентабельных шахт.

6. Не менее важной проблемой является адаптация социально-экономического развития края в условиях изменения климата (должны меняться технологии, меры безопасности и т.д.)

7. Отдельные моменты:

– нужны расчеты по жилью – пока строительные компании в крупных городах их не имеют. Может случиться так, что в построенные многоэтажки просто некому будет вселяться; одновременно нужна мощная индустрия строительных материалов;

- бальнеологические ресурсы края используются крайне неэффективно. Например, грязи соленого озера под г. Светлоград в 2,6 раза выше по биологической активности, чем грязи Тамбуканского озера под г. Пятигорск;

- не используются другие природные ресурсы. Например, Новотроицкое водохранилище могло бы эффективно использоваться в качестве базы для подготовки гребцов (в т.ч. и для сборной страны - круглогодично);

- остается острой проблема сохранения плодородия почв;

- необходимо изучить перспективу развития в крае овцеводческого направления; возрождения звероводства; создания малой авиации;

- нужна генеральная схема развития всей территории края, включающая генеральные планы населенных пунктов, схемы размещения производства, транспорта, оптоволоконной связи;

- сегодня необходимо концентрировать усилия научных и образовательных учреждений независимо от их уровня подчинения, сформировать своеобразные кластеры. АПК - интегратор СГАУ, входят СНИИСХ, СНИИЖ, Ботанический сад, аграрный колледж и ПТУ.

Промышленность: СевКавГТУ - интегратор, ПГТУ, Институт сервиса (филиал Шахтинского университета); технические колледжи и ПТУ. Медицина: СГМА, ПГФА, медицинские колледжи,

Образование и культура: интегратор - СГУ, СПИ, СКИПРО, педагогические колледжи, училище искусств.

Необходимо разобраться, зачем краю финансировать региональные ВУЗы, институт в г. Невинномысске и пединститут в г. Ставрополе, которые примитивизируют и дублируют многие специальности соответственно СекКавГТУ и СГУ. Подобные ВУЗы в стране закрыты или переведены

на муниципальный уровень (на региональном уровне осталось всего 4 ВУЗа).

- необходимо разобраться с эффективностью Большого Ставропольского канала;

- остается нерешенной проблема сертификации шерсти для ее реализации за рубеж, для чего необходимы современные лаборатории;

- следует навести порядок с севооборотами. Погоня за расширением зернового клина, увеличение площадей под подсолнечник внесли серьезные диспропорции;

- необходимо юридически решить проблему возврата крупных налогоплательщиков в край (опираясь на положительный опыт «Арнеста»).

Отдельно следует остановиться на проблемах развития ЖКХ. Это очень выигрышная отрасль для инвестирования.

В условиях перехода к рыночным принципам хозяйствования было ликвидировано централизованное финансирование из федерального бюджета выпадающих доходов предприятий ЖКХ, возникающих из-за разницы в тарифах, оплачиваемых населением за жилье и коммунальные услуги, и затратами предприятий на их производство. Из национального бюджета и бюджетов субъектов Федерации исключена строка целевого финансирования жилищно-коммунального хозяйства. Начат поэтапный переход на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг, предусматривающий снижение объема бюджетных дотаций в жилищно-коммунальное хозяйство с внедрением действенной системы субсидий малоимущим гражданам.

Эти и другие изменения, связанные с формированием нового правового пространства в социально-экономической сфере, требуют реформирования хозяйственного механизма ЖКХ как многоплановой и многоаспектной системы и поиска но-

вых источников инвестиций.

Российская система жилищно-коммунального хозяйства по-прежнему остается одной из проблемных отраслей экономики: износ основных фондов в этой сфере превышает 50%. Жилищно-коммунальное хозяйство является сложным для реформирования сектором экономики, высокие риски которого препятствуют привлечению инвестиций (рисунок 1).

Между тем данный сектор экономики является одним из самых перспективных для вложения инвестиций. За 2005 г. оборот жилищно-

коммунального хозяйства страны составил 1 трлн. 200 млрд. рублей, а за 2006 г. – 1 трлн. 355 млрд. рублей. Доля предприятий частной и смешанной форм собственности постоянно увеличивается: в теплоснабжении в 2005 г. она составляла 57%, в 2006 г. – 58%, в водоснабжении в 2005 г. – 41%, в 2006 г. – 44%, в сфере предоставления жилищных услуг в 2005 г. – 64%, в 2006 г. – 77%. Увеличивается и число субъектов РФ, предприятия ЖКХ которых завершают год с положительным финансовым балансом (в 2004 г. таких регионов насчитывалось 13, в 2005 г. – 18, в 2006 г. – 29).



Рисунок 1 – Потребность ЖКХ в инвестициях

Важное значение для формирования рыночной финансово-экономической системы имеет модернизация механизма финансирования отрасли в части изменения соотношения между основными источниками – платежами населения и других потребителей услуг и ассигнованиями из бюджета – в сторону сокращения бюджетных дотаций путем увеличения ставок квартирной платы и коммунальных тарифов. При этом необходим строгий контроль за сокращением бюджетного финансирования по мере приближения ставок и тарифов на услуги отрасли к экономически обоснованному уровню.

По оценкам Росстроя, для модернизации всей коммунальной инфраструктуры РФ необходимо около 8 трлн. рублей, и инвестирование этих средств станет возможным только при создании государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ, распределении рисков между государством и предпринимательством.

Под государственно-частным партнерством (ГЧП) понимают совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

В числе базовых признаков государственно-частных партнёрств в узкой (экономической) трактовке можно назвать следующие:

- сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;
- взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе;
- взаимодействие сторон имеет равноправный характер;
- ГЧП имеет четко выраженную публичную (общественную) направленность;
- в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются ресурсы и вклады сторон;

– финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами в заранее определённых пропорциях.

Как правило, ГЧП предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов (рисунок 2).

Проекты на основе этой модели представляют собой партнерские структуры, создаваемые государственными организациями и представителями частного сектора для реализации проектов или предоставления услуг, которые традиционно находятся в ведении государственного сектора. Фактически под такое партнерство подпадает любой проект, в котором принимают участие представители государства и частного капитала, работающие совместно для достижения общих целей.

Описываемый механизм состоит в том, что коммерческие структуры инвестируют средства в строительство и развитие инфраструктурных проектов и эксплуатируют их, получая возмещение своих затрат (капитальных и эксплуатационных), а также необходимую прибыль на вложенный капитал как из бюджета, так и от непосредственных потребителей услуг (таблица 1).

Причем доля участия бюджета в возмещении данных затрат зависит в том числе и от социальной приемлемости тарифов для населения. За целевое расходование средств и наем подрядных организаций отвечают сами инвесторы. Представители местных органов власти контролируют лишь качество предоставляемых услуг и сроки выполнения работ. Таким образом, инвесторы получают эффективный способ вложения средств и имеют возможность контролировать ход реализации проекта. Государство, в свою очередь, получает серьезную помощь в реализации социально зна-

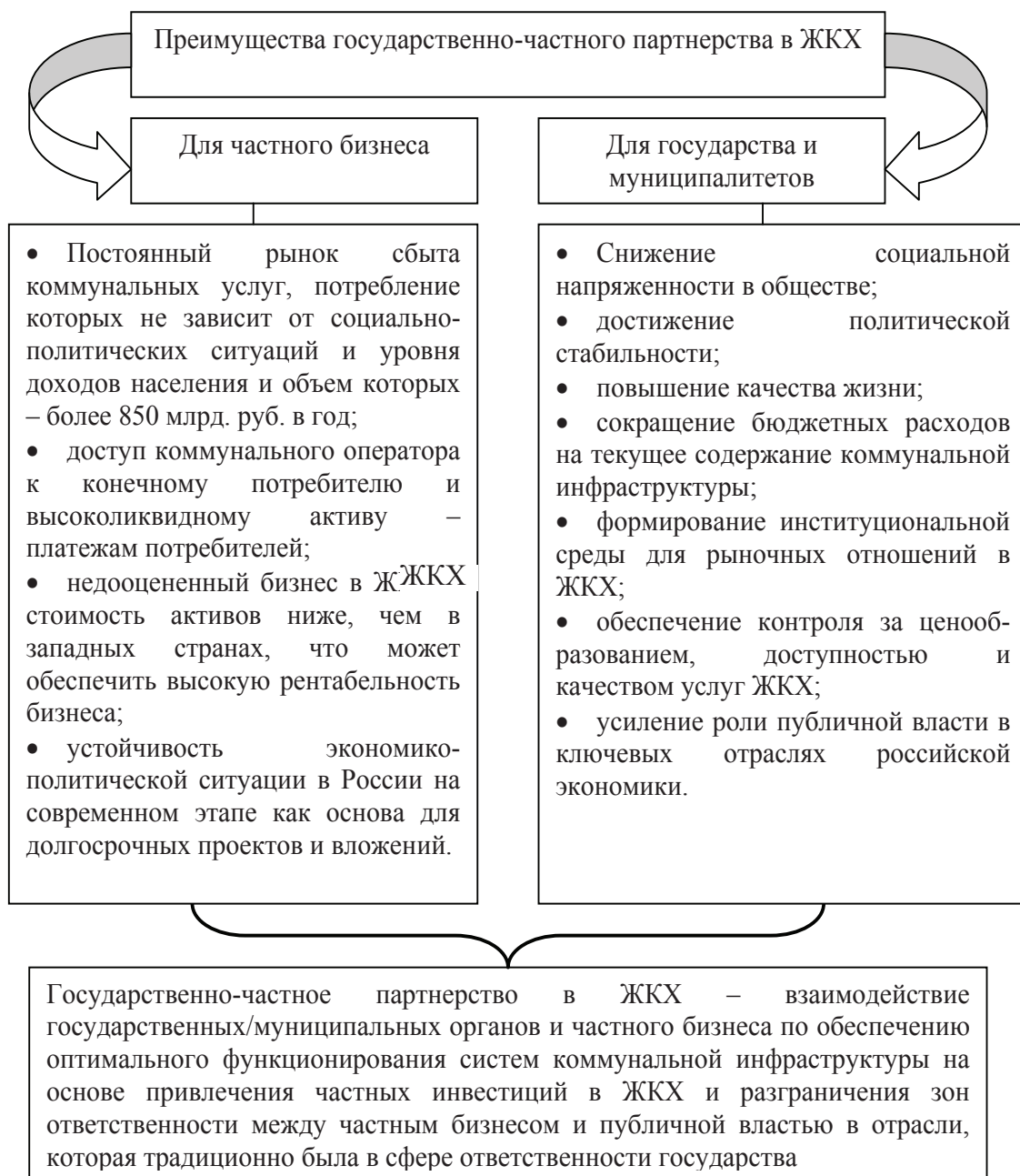


Рисунок 2 – Предпосылки государственно-частного партнерства в ЖКХ в современных условиях российской экономики

чимых проектов и механизм, обеспечивающий максимальную отдачу от затраченных на проект средств.

Для государства этот механизм является хорошей альтернативой существующей системе государственного финансирования, поскольку он содержит элементы обеспечения услуг и активов и в нем заложен принцип долгосрочного партнерства.

В широком смысле к основным

формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести: государственные контракты, арендные отношения, финансовую аренду (лизинг), государственно-частные предприятия, соглашения о разделе продукции, концессионные соглашения.

В российской практике до недавнего времени использовались все формы ГЧП, кроме концессий. В то

Таблица 1 – Возможные источники инвестиций в ЖКХ

Виды источников инвестиций	Механизм обеспечения инвестиций
<u>Государственные источники:</u> – средства бюджетов (консолидированный бюджет РФ тратит на ЖКХ около 450 млрд. руб.), в т.ч. Стабилизационного фонда (на начало 2008 г. его объем составил 3 852 млрд. рублей), Инвестиционного фонда РФ, Федерального фонда регионального развития, региональных фондов муниципального развития и софинансирования социальных расходов. – средства внебюджетных фондов	<u>Обеспечение государственных инвестиций:</u> – государственные и муниципальные гарантии – субсидирование ставок по целевым кредитам – бюджетные кредиты – предоставление субвенций и субсидий – инвестиционные налоговые кредиты – прямые бюджетные инвестиции
<u>Частные источники:</u> – собственные средства частных инвесторов – кредиты и займы – платежи потребителей услуг	<u>Обеспечение частных инвестиций:</u> – прибыль частных операторов – амортизация – инвестиционная составляющая в тарифе – облигационные и вексельные займы – плата за присоединение к сетям

же время концессии - это наиболее развитая, перспективная и комплексная форма партнерства. Во-первых, они, в отличие от контрактных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий и контрактов на выполнение работ. В-третьих, у государства в рамках как концессионного договора, так и законодательных норм, остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов. В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

ГЧП занимает сегодня ведущие

позиции в таких секторах экономики зарубежных стран, как жилищно-коммунальное хозяйство, электроэнергетика, железные дороги и другие виды общественного транспорта; в строительстве и эксплуатации автодорог.

Так, например, по концессионной схеме реализован самый крупный в мире транспортно-инфраструктурный проект - строительство и эксплуатация Евротуннеля (15 млрд. долл. инвестиций). В рамках концепции ГЧП и, в первую очередь, посредством предоставления концессий, осуществляется долгосрочная инвестиционная программа по созданию трансевропейских сетей транспорта, телекоммуникаций и энергетических инфраструктур (400 млрд. евро. инвестиций в течение 20 лет). В развивающихся странах в структуре ГЧП концессии занимают 70% по количеству и стоимости всех проектов.

Примером успешной реализации государственно-частного партнерства в отрасли ЖКХ в России

является деятельность ОАО «Евразийский» – фонда для развития проектов коммунальной инфраструктуры с уставным капиталом 4 млрд. рублей. Инвестиционная программа, разработанная по инициативе «Евразийского», утверждена решением Правительственной комиссии по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение, и реализуется при участии администрации Ростовской области, администрации Ростова-на-Дону совместно с ОАО «Водоканал г. Ростова-на-Дону» на принципах частно-государственного партнерства. Программа призвана качественно улучшить водоснабжение Ростова и юго-запада Ростовской области, создать условия для градостроительного развития крупнейшей агломерации Юга России, а также снизить остроту экологических проблем Азово-Черноморского бассейна. Общая стоимость программы на конец прогнозного года составляет 41 759 млн. рублей, из них 32 665 млн. рублей привлекает частный инвестор, 6 749 млн. рублей выделяет Инвестиционный фонд России, 2 344 млн. рублей – бюджеты Ростовской области и города Ростов-на-Дону. Программой, реализация которой намечена в три пятилетних этапа, предусматривается создание коммунальной инфраструктуры, которая откроет возможности для возведения 12,6 млн. кв. метров жилья, что равнозначно строительству нового города на 781 тысяч жителей [2].

Нам представляется, что опыт наших соседей заслуживает его внедрения и на Ставрополье.

9. Мнение о развитии КМВ и особой экономической зоны.

Следует отметить, что именно создание единой инфраструктуры; единой политики недропользования; инвестиций; схемы логистики и является главной задачей администрации Кавминвод. Именно ее решение воплощает в се-

бе единство федерального, регионального и муниципального. Неслучайно руководителя администрации назначает Президент страны, а по своему статусу в регионе он является Первым заместителем Председателя Правительства края. Кроме того, четыре города курорта являются городами федерального значения со всеми вытекающими отсюда организационно-экономическими, правовыми и финансовыми последствиями.

К сожалению, многие перечисленные моменты остаются на бумаге. Попробуем хотя бы обозначить сегодняшние противоречия КМВ. По нашему мнению, самой главной проблемой являются диспропорции в отраслевой структуре хозяйства. Об этом свидетельствуют следующие цифры. На долю городов - курортов КМВ приходится 19 % предприятий и организаций всех видов деятельности края. Территория лидирует по удельному весу учреждений здравоохранения - 45,4 %. В то же время на КМВ расположены 34,8 % краевых коммерческих структур; 34,5 % транспортных предприятий; 31,4 % промышленных, 32,6 % организаций строительной индустрии [3].

К сожалению, в случае полной реализации предлагаемого проекта особой экономической зоны к уже имеющимся проблемам добавятся новые:

- главное богатство курорта - его уникальные по разнообразию и целебным свойствам минеральные источники, дополненные месторождениями лечебной грязи. Инвесторы были бы заинтересованы вкладывать деньги в развитие санаториев и добычу минеральной воды, однако ни один санаторий не попадает в рамки особой экономической зоны. Инвесторам предлагается вкладывать деньги в развитие отелей и развлекательной индустрии;

- грандиозные проекты строительства на КМВ могут затянуться на длительное время, а бальнеоклимати-

ческий курорт может превратиться в гигантскую стройку, пострадает экология. Количество туристов увеличивается за счет развлекательной, а не санаторной индустрии и Кавказские Минеральные Воды потеряют свою индивидуальность как оздоровительного курорта;

– необходимо сохранить здравницы социального назначения. Санатории участвуют в реализации 122 федерального закона. В 2006 году 67,5 тысяч человек прошли льготное санаторно-курортное лечение в соответствии с этим законом. Наверняка частные инвесторы не заинтересуются этой нишей. Здоровье нации – прерогатива государства, соответственно, такие санатории должны дотироваться государством;

– работа по реализации проектов ОЭЗ идет очень медленно, так как нет четкого подхода к тому, кто должен работать в этом направлении – администрация особого эколого-курортного региона или мэры четырех городов федерального значения, которые напрямую имеют право обращаться к федеральному правительству. Нет четко регламентированной структуры, которая должна подписывать соглашения и договоры. Для устранения этой проблемы необходимо при администрации КМВ создать подразделение Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами и передать ему соответствующие полномочия;

– кроме того, надо учесть, что по количеству льгот туристско-рекреационные зоны – самый невыгодный тип ОЭЗ. В частности, в них отсутствуют таможенные льготы. Ведь чтобы работали эти льготы, необходимо оградить все участки, чтобы проконтролировать беспопыточный ввоз и вывоз товара, что представляется маловероятным, учитывая раздробленность (14 участков) ОЭЗ.

Перечень буквально кричащих проблем можно продолжить: это и на-

ходящиеся в отсталом от современного уровня состояния предприятия пищевой промышленности, и безобразный минераловодский аэропорт, и ненавязчивый допотопный сервис, и еще многое и многое другое.

Что же делать в сложившейся ситуации? Работать. То, что мы представляем перечень проблем – это уже хорошо. Теперь надо увязать их решение в систему, а для этого нужна детально прорисованная целевая программа. Ведь именно в этой самой детализации и кроется высший пилотаж менеджмента. Пока его нет. А финансы должны идти по четырем направлениям: федеральный центр – регионы – муниципалитеты – бизнес. При этом, как показывает практика, деньги должны выделяться не напрямую, а в виде субсидированных кредитов. В этом случае проекты будут более проработанными.

Кроме того, должен быть задействован механизм фондового рынка. И, наконец, последнее, (пока последнее) – КМВ должны быть выделены отдельной строчкой в федеральном бюджете.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Акинин П.В. Удвоение валового регионального продукта в Ставропольском крае: проблемы, поиски и решения // Вестник Ставропольского государственного университета. – Выпуск 46. – 2006. – С. 81-86.

2. Титов Р.В. Инвестиционные механизмы реформирования жилищно-коммунального хозяйства (на материалах Ставропольского края) // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ставрополь: СГУ, 2008. – 23 с.

3. Акинин П.В. Соотношение федерального, регионального и муниципального в развитии рекреационных зон // Стратегия устойчивого развития рекреационных территорий /, Материалы 3-го международного кон-

гресса «Стратегия и инновационные факторы устойчивого развития рекреационных территорий» в 4-х томах. Том 1. – Пятигорск, 23- 26 апреля 2008 г. – Ессентуки: Изд-во СКНЦ ИПрЭ РАН, 2008. – С. 3-5.

4. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с.

5. Алиева С. Инновационные тех-

нологии в подготовке государственных служащих // Государственная служба. – 2005. – С. 119-122.

6. Бельских И.Е. Инновационные маркетинговые технологии «Пабрик рилейшенз» как способ повышения конкурентоспособности отечественных банковских продуктов // Финансы и кредит. – 2006. – №7. – С. 18-23.



Бинатов Ю.Г.
д.э.н., профессор Северо-Кавказского
государственного технического университета,
г. Ставрополь,
Надбитов Н.К.

ст. научный сотрудник Калмыцкого
научно-исследовательского института сельского хозяйства,
г. Элиста
Республика Калмыкия

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕСУРСА АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА РЕГИОНА

В статье анализируется общее состояние и тенденции развития алкогольного рынка Ставропольского края. Отдельное внимание уделяется анализу использования производственного потенциала алкогольного сектора экономики данного региона; динамики производства алкогольной продукции. Представлена инновационная программа по развитию вино-продуктового комплекса в алкогольном бизнесе Ставропольского края на период до 2015 г.

In article the general condition and tendencies of development of the alcoholic market of Stavropol Territory is analyzed. The separate attention is given to the analysis of use of industrial potential of alcoholic sector of economy of the given region; dynamics of manufacture of the alcoholic production. The innovative program on development wine complex in alcoholic business of Stavropol Territory for the period till 2015 is presented.

Ключевые слова: этиловый спирт, спиртосодержащая пищевая продукция, алкогольная продукция, спиртные напитки, региональный рынок, производственный ресурс, экономический ресурс, алкогольная отрасль.

Keywords: ethyl spirit, spirtosoderzhachaya food produkciya, alcoholic

products, strong waters, regional market, proizvodstvennyy ressource, economic resource, alcoholic industry.

Основой качества алкогольных товаров и конкурентоспособности регионального рынка выступает его сырьевая база в виде качественного и количественного производства спирта и других алкогольных товаров. В этой связи следует определиться с номенклатурой современного производства в алкогольной промышленности, которая уточнена в Федеральном законе №102-ФЗ от 21.07.2005 г., в котором используются следующие основные понятия:

- этиловый спирт, спирт, произведенный из пищевого сырья;
- денатурированный этиловый спирт (денатурат), этиловый спирт, содержащий денатурирующие вещества в концентрации, предусмотренной данным законом;
- спиртосодержащая пищевая продукция с содержанием этилового спирта, произведенного из пищевого сырья более 1,5% объема готовой продукции;
- алкогольная продукция - пищевая продукция, которая произведена с использованием этилового спирта с его содержанием более 1,5% объема готовой продукции.

Алкогольная продукция подразделяется на такие виды, как питьевой

этиловый спирт, спиртные напитки (в том числе водка), вино (в том числе натуральное вино). При этом под питьевым этиловым спиртом понимается ректифицированный этиловый спирт с содержанием этилового спирта не более 95% объема готовой продукции, произведенной из пищевого сырья и разведенной размягченной водой.

Под спиртными напитками понимается алкогольная продукция, которая произведена с использованием этилового спирта, произведенной из пищевого сырья и спиртосодержащей пищевой продукции и не относится к питьевому этиловому спирту и вину. Водка определена как спиртной напиток, который произведен на основе этилового спирта, произведенного из пищевого сырья и воды с содержанием этилового спирта от 38% до 56% объема готовой продукции. Вино-алкогольная продукция, которая произведена из виноматериалов с содержанием этилового спирта, произведенного из пищевого сырья не более 22% объема готовой продукции. Натуральное вино-алкогольная продукция, которая произведена из виноматериалов (произведенных без добавления этилового спирта) с его содержанием не более 15% объема готовой продукции, в том числе игристое вино, газированное вино, шипучее вино и шампанское. Безводный (100% спирт) условное понятие, применяемое в расчетах в алкогольном бизнесе.

Производство этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции осуществляется в целях их продажи и получения прибыли, а так же для собственных нужд. При этом под оборотом понимается закупка (в том числе импорт), поставка (в том числе экспорт), хранение и розничная продажа продукции.

Современная статистика позволяет определить по двум группам показатели оценки производственного

потенциала в системе сбалансированной его оценки:

– абсолютные показатели: объем производства продукции; экономическая и производственная мощность; среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

– относительные показатели: коэффициент использования экономической производственной мощности, фондоотдача, материалоотдача, производительность труда, рентабельность производственных фондов, активов и продукции.

Проведенный анализ использования производственного потенциала был построен по вышеназванной системе экономических показателей на примере алкогольного сектора экономики Ставропольского края.

В 2007 г. в Ставропольском крае производством алкогольной продукции и пива занимались 33 предприятия, в том числе 12 из них имели лицензию на реализацию для розничной торговли и общественного питания; 15 из них специализировались на выпуске алкогольных напитков, спирта и виноградного вина. Ассортимент алкогольной продукции и пива, выпускаемый ставропольскими производителями невелик – это спирт этиловый из пищевого сырья, водка и ликероводочная продукция, вина плодовые и натуральные, шампанское, коньяк и пиво.

Спирт этиловый из пищевого сырья в 2007 г. пользовался большим спросом, причем последние годы потребность в нем увеличивается, к примеру, по сравнению с 2000 г. производство спирта достигло 609 тыс. дкл, что почти в 2 раза выше уровня 2000 г., но на 21,8% меньше, чем в 2005 г.; параметры объема этого продукта изменяются в зависимости от потребности в производстве алкогольной продукции.

Производство водки и ликероводочных изделий в 2007 г. увеличилось по сравнению с 2000 г. в 3,3 раза, а с

2005 г. соответственно в 2,8 раза, что связано с освоением новых производственных мощностей.

В значительной степени получает развитие виноделие, объемы производства натурального вина в 2007 г. увеличились по сравнению с 2000 г. в 9,3 раза, а с 2005 г. в 3 раза. Таким образом, наибольшее развитие получает виноградарская отрасль, так как в крае развито производство винограда, который используют предприятия винодельческой отрасли. В отличие от развития ликероводочной промышленности, которая носит неравномерный характер, производство натурального вина увеличилось по сравнению с предыдущими годами в несколько раз и получает высокие темпы разви-

тия на перспективу.

Увеличивается производство шампанского, которое пользуется спросом, но показатели его прироста недостаточно стабильны, объем производства шампанского достиг в 2007 г. 65 тыс. дкл.

Особой популярностью начинают пользоваться коньяк и коньячные изделия, объемы производства которых выросли с 228 тыс. дкл. в 2000 г. до 1653 тыс. дкл. в 2007 г. (в 7,2 раза).

В крае, как и в целом по стране, наблюдаются высокие темпы роста производства пива, в 2007 г. объемы этого продукта увеличились по сравнению с 2000 г. в 1,5 раза, а с 2005 г. в 1,6 раза.

Таблица 1 – Динамика изменения продаж на рынке алкогольной продукции в Ставропольском крае в 1998-2007 гг., тыс. дкл.

Годы	Всего, в абсол. алкоголе	Водка и ЛВИ	Коньяк	Вина	Шампанское	Пиво
1998	1941	3213	107	2390	436	4706
1999	2063	3633	110	1609	468	7088
2000	2136	3753	70	1749	302	7102
2001	2065	3493	77	1624	330	8360
2002	1990	3200	121	1631	330	8954
2003	1900	2734	135	1657	298	11231
2004	1733	2128	136	1694	351	12829
2005	2029	2403	145	1868	400	16627
2006	2200	2435	157	2013	457	19770
2007	1847	1806	133	1866	399	18188
в %, р. к объему производства						
2001	3,5 р.	8,1 р.	34,0	106,2	7,0 р.	2,4 р.
2005	1,7 р.	3,9 р.	16,7	57,5	10,8 р.	5,5 р.
2007	61,7	103,8	8,0	18,9	6,1 р.	3,8 р.

Более подробный анализ оценки производственного потенциала в сопоставлении с объемами продаж алкогольной продукции в Ставропольском крае представлен в таблице 1.

Анализ динамики производства алкогольной продукции позволяет судить об уровне использования ее производственного потенциала. Следует при этом выделить несколько этапов,

которые позволяют оценить использование этого потенциала.

Перед началом перестройки и перехода к рыночной экономике в крае производилось 1888 тыс. дкл. водки и ликероводочных изделий, 2241 тыс. дал вин и 4535 тыс. дкл. пива. Это позволяло краю обеспечивать население алкогольными напитками наряду с их ввозом из других регионов и респу-

блик Советского Союза.

В начале 90-х гг. отказ от государственной монополии на производство и продажу алкогольной продукции и при недостаточном контроле в данной сфере привел к заполнению рынка фальсифицированной продукцией низкого качества. И начинается по существу разрушение производственного потенциала. К 1995 г. производство водки и ликероводочных изделий сокращается до 1436 тыс. дкл., пива до 2770 тыс. дкл. и вина до 1754 тыс. дкл.

Начиная с 1996 г. государство усиливает контроль над производством алкогольной продукции, были приняты ряд указов и постановлений. В этот период совершенствуется система учета в сфере производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции.

Несмотря на это, несовершенная акцизная политика сдерживает процессы повышения объемов производства алкогольной продукции.

При этом к 2000 г. водка и ликероводочные изделия уменьшились в объемах до 534 тыс. дкл. (почти в 3 раза) и одновременно начинается пивной бум; объемы пива возрастают с 2777 тыс. дкл. до 3179 тыс. дкл. к 2000 г., при этом сокращаются объемы виноградного вина почти в 2 раза, с 1754 тыс. дкл. до 967 тыс. дкл.

К 2000 г. сформировался институциональный потенциал форм собственности на предприятиях, занятых производством алкогольной продукции. В дальнейшем он практически не изменялся, частная форма собственности стала занимать 78,1%, государственная – 7,8%, иностранная – 1,6%, смешанная – 9,3%. При этом изменяется удельный вес отраслей, занятых производством алкогольной продукции и пива в пищевой промышленности края: спиртовая промышленность занимает 0,5%, ликероводочная – 2,0%, винодельческая – 6,6%, пивоваренная – 3%.

Начиная с 2001 г. по 2003-2004 гг. наблюдается стабилизация развития алкогольной отрасли и, соответственно, уровня использования ее производственного потенциала. С 2001 г. по 2003 г. стабилизируется производство водки и ликероводочных изделий на уровне 328-343 тыс. дкл. Но увеличиваются объемы виноградного вина в связи с развитием виноградарства в крае за этот период с 1096 тыс. дкл. до 2036 тыс. дкл. И продолжают нарастать объемы производства пива с 3481 тыс. дкл. до 3754 тыс. дкл.

С 2000 г. по 2003 г. наблюдается неравномерный характер развития алкогольной продукции. Одной из причин этого является сложный сбыт алкогольной продукции, так как на территорию края ввозится большое количество подобной продукции из других регионов, из-за рубежа. Это вынуждает предприятия сокращать объемы производства и приспосабливаться к экспортно-импортному потенциалу, по возможности изменяя и увеличивая объемы производства. За этот период число предприятий спиртовой промышленности изменялось в пределах 3-4 предприятий, ликероводочных изделий – от 13 до 23 предприятий, в винодельческой отрасли – от 25 до 40 предприятий, в пивоваренной промышленности – от 19 до 25 предприятий. Соответственно изменялись и объемы производства продукции: в спиртовой промышленности от 34,2 до 76,7 млн. руб.; в ликероводочной промышленности – от 127,9 до 227,6 млн. руб.; в винодельческой отрасли – от 47,1 до 510,8 млн. руб.; в пивоваренной промышленности – от 190 до 468,3 млн. руб.

Численность персонала стабилизировалась в спиртовой промышленности на уровне 0,5 тыс. чел., в ликероводочной – 0,8 тыс. чел., в винодельческой – 1,5 тыс. чел., в пивоваренной – 1,2 тыс. чел. При этом отгруженная продукция характеризовалась достаточно высоким уровнем по всем

отраслям от 94% до 100 и более процентов.

Вместе с тем наблюдалось резкое снижение качества производственного потенциала, несмотря на определенный рост основных фондов, которые увеличились за этот период в спиртовой промышленности с 33 до 149 млн. руб., в ликероводочной – с 114 до 150 млн. руб., в винодельческой – с 45 до 71 млн. руб., в пивоваренной – с 75 до 199%. Степень их износа в ликероводочной промышленности достигла 29,1%, в винодельческой – 24,1%, в пивоваренной – 23,7%. В спиртовой промышленности степень износа основных фондов составляла 9,2%. Следует подчеркнуть, что при этом инвестиции были небольшими по своему объему и колебались по отраслям: в спиртовой промышленности в пределах от 1,6 до 8,5 млн. руб., в ликероводочной промышленности от 1,1 до 10,4 млн. руб., в винодельческой – от 1,3 до 15,9 млн. руб.

Вместе с тем, отрасли алкогольной промышленности постоянно получали развитие. В 2000-2002 гг. в спиртовой промышленности индексы промышленного производства достигали от 1,36 до 1,51, в ликероводочных изделиях – от 1,03 до 1,49, в винодельческой – от 1,18 до 1,53, пивоваренной – от 1,06 до 1,08. В 2003 г. за исключением винодельческой отрасли по остальным отраслям индексы промышленного производства были отрицательными.

К 2003 г. объемы алкогольной продукции в основном сосредоточиваются в Буденновском районе, Грачевском районе, Изобильненском районе, Ипатовском районе, а также в г. Георгиевске, г. Ставрополе, г. Пятигорске, г. Невинномыске. При этом резко увеличиваются объемы производства пива в Ипатовском районе с 1074 тыс. дкл. до 1434 тыс. дкл., в г. Ставрополе – с 997 тыс. дкл. до 1736 тыс. дкл.

С 2005 по 2007 гг. наблюдается медленный подъем эффективности

развития и использования производственного потенциала в алкогольной продукции. За период с 2003 по 2006 гг. объем убытка в спиртовой промышленности уменьшился с 32,8 млн. руб. до 30,4 млн. руб., в ликероводочной промышленности соответственно увеличился с 33,3 млн. руб. до 57,5 млн. руб. При этом значительно вырос объем прибыли в винодельческой отрасли с 1,4 до 212,1 млн. руб., в пивоваренной промышленности объем прибыли уменьшился с 48,5 до 43,8 млн. руб.

В 2006 г. убыточность по алкогольным напиткам составила 4,8%, по спирту – 27,7%, а уровень рентабельности по виноградному вину – 14,8%, по пиву – 9,2%. Количество убыточных предприятий по производству спирта за этот период сократилось со 100% до 80%, по ликероводочной промышленности – с 80% до 70%, в винодельческой отрасли – с 33% до 40%, пива – с 40% до 25%. Уровень убыточности по спирту за 2003-2006 гг. соответственно составил 11,2% и 5,7%, по алкогольным напиткам 9% и 7,2%. По винодельческой отрасли уровень рентабельности активов составлял 0,6% и 1,1%, в пивоваренной промышленности соответственно 15,8% и 6,6%.

За анализируемый период практически не изменилась структура производства алкогольной продукции в крае. Наибольший удельный вес (в абсолютном алкоголе) занимали крепкие напитки, в том числе водка и ликероводочные изделия – 15,6% и коньяк – 21,1%, вина – 45,6%. В 2007 г. эти показатели соответственно составили по водке и ликероводочным изделиям – 23,1%, по коньякам – 22,1%, виноградным винам – 47,5%.

Следует также подчеркнуть высокие темпы прироста производства пива в крае. Практически его уровень достигнут в постсоветский доперестроечный период. Если в 1985 г. предприятия края производили 5398 тыс. дкл. пива, то только крупные и

средние предприятия в 2004 г. произвели 4776 тыс. дкл. пива, при этом было отгружено 4785 тыс. дкл. данного продукта.

В то же время, уровень использования мощностей в алкогольной промышленности остается низким. Такое положение связано не только с тем, что новые лицензии на производство спирта и алкогольных напитков выдаются без учета имеющихся на территории мощностей и необходимого экономического обоснования их развития. При этом за 90-е годы и в начале 2000-х годов росло число предприятий, занимающихся производством ликероводочных изделий, и, как следствие, возрастали объемы теневого производства этилового спирта и алкогольной продукции. При этом в результате отсутствия действенного контроля со стороны местных органов власти за новыми производственными мощностями по алкогольной продукции на территории края, в ряде районов они значительно превышают потребности региона в алкоголе в расчете на душу населения, исходя из социально приемлемых норм его потребления.

Относительно высокий уровень доходности спиртовой и ликероводочной промышленности привел к тому, что в целом по отрасли прогрессивные технологии внедряются очень медленно. Производственный потенциал алкогольной отрасли, прежде всего, был нацелен на выпуск ликероводочных изделий, в том числе теневого производства – до 40%, для которых был определен режим наибольшего благоприятствования на рынке алкоголя. Этим и определялся объем продукции, который был способен поглотить соответствующие сегменты алкогольного рынка. При этом увеличение производственных мощностей осуществлялось путем строительства новых предприятий, но не за счет использования внутренних резервов, введения дополнитель-

ных основных фондов за счет проста производственных мощностей в результате мероприятий по техническому перевооружению или ввода в действие мощностей, или в результате реконструкции. Данные процессы объемов производства на базе теневого алкогольного бизнеса получали развитие за счет ввода в действие производственных мощностей путем расширения действующих и строительства новых производств.

Улучшение структуры и эффективное использование основных фондов возможно за счет модернизации оборудования, совершенствования ее структуры за счет увеличения доли прогрессивных машин, особенно для выполнения заключительных операций, приобретения и освоения машинно-производственных линий, не только автоматических, полуавтоматических, но и универсальных с числовым программным управлением. Одновременно необходимо более рационально использовать производственные площади, где возможно устанавливать дополнительное оборудование на свободных площадках. Эти меры особенно необходимы, так как показывают производство отдельных отраслей алкогольной продукции отличается высоким уровнем сезонности и отличаются скачкообразностью в процессах наращивания и снижения объемов производства (таблица 2).

Повышение конкурентоспособности алкогольной продукции настоятельно требует перехода на инновационный путь развития, при этом инновационный процесс целесообразно рассматривать как процесс взаимодействия трех систем: новатора, предприятия и внешней среды. Современные условия хозяйствования требуют регулирования инновационной сферы, а рыночные отношения предопределили расширение участников инновационного процесса.

При этом инновационный процесс (создание инноваций и их распро-

Таблица 2 – Уровень сезонности производства и продажи алкогольной продукции и пива в Ставропольском крае, 2007 г., тыс. дкл.

Показатель	Производство				Продажа в розничной торговле			
	водка и ЛВИ	вино	коньяк	пиво	водка и ЛВИ	вино	коньяк	пиво
С нарастающим итогом:								
январь	46	494	60	284	147	148	12	1506
февраль	211	1148	134	556	294	293	24	2758
март	270	1733	385	867	447	446	36	4041
апрель	471	2389	461	1249	601	605	48	5350
май	556	3388	601	1735	752	763	61	6750
июнь	726	4019	664	2305	903	927	74	8283
июль	892	5376	744	3080	1055	1085	85	10024
август	1027	6638	964	3878	1207	1235	95	11987
сентябрь	1162	7277	1055	4427	1361	1383	105	13924
октябрь	1325	8060	1210	4742	1512	1528	114	15515
ноябрь	1564	8939	1389	4997	1648	1689	123	16791
декабрь	1739	9865	1652	5217	1806	1860	133	18188

странение, освоение товаропроизводителями) должен сменить направленность стратегии в адаптации к жестким императивам рынка, исходя из практических, конкретных хозяйственных и социальных выгод от использования оригинальных решений в производстве алкогольной продукции на основе создания конкурентных преимуществ в результате развития предприятиями алкогольной промышленности и инфраструктурой собственной инициативной деятельности.

Инновационная деятельность требует эффективных мероприятий, связанных с повышением темпов обновления и внедрения технологического оборудования, модернизации действующего, механизации и автоматизации производственных процессов. Наряду с этим необходимы мероприятия по значительному увеличению количества комплексных автоматизированных участков, цехов предприятий,

внедрению роботов-манипуляторов, а также по разработке и внедрению прогрессивной технологии производства новых видов алкогольной продукции.

В этой связи нами разработана инновационная программа по развитию винопродуктового комплекса в алкогольном бизнесе Ставропольского края на период до 2015 г. (таблица 3).

Необходимость развития виноградарства в крае связано с многолетним опытом виноградарей и виноделов, который является зоной, благоприятной для производства высококачественной винодельческой продукции. Высокое качество коньяков и вин, производимых в крае, связано также с гармоничным сочетанием в них свежести, экстрактивности и ароматичности. Это обеспечивается за счет благоприятных климатических условий региона и сортовыми особенностями возделываемого винограда.

Наряду с этим, снижение крепких алкогольных напитков в потребле-

Таблица 3 – Эффективность реализации инновационно-технологической программы по развитию производственно-экономического потенциала вино-продуктового сектора в алкогольном бизнесе Ставропольского края на период до 2015 г.

Показатель	Современное состояние			Инновационное развитие		
	2001	2003	2005	2010	2015 г. (р., +, -)	
					абсол.	в % к 2005
I. Сырьевая база:						
Площадь виноградников, тыс. га	7,7	7,8	7,7	11,6	17,8	2,3 р.
Урожайность, ц с 1 га	17,8	31,0	44,3	55,4	65,7	148,3
Валовой сбор, тыс. тонн	13,7	24,0	20,0	45,0	81,8	4,1 р.
Прибыль (убыток) с 1 га, тыс. руб.	-17,1	-4,3	11,9	20,6	30,1	+18,2
Рентабельность (убыточность), %	-44,8	-22,9	17,8	26,7	44,3	+26,5
Доля затрат на инновации, %:						
– в технологии	1,0	2,7	3,1	12,8	35,7	+32,6
– в инвестициях	0,1	1,7	1,0	35,4	87,6	86,6
II. Винодельческая промышленность:						
Производство виноградных вин, тыс. дкл	1529	2652	3250	10200	14310	4,4 р.
в т.ч. вывоз, %						
Удельный вес вина в структуре потребления АП, %	13,7	15,2	16,0	18,6	24,3	+8,3
Использование мощностей, %	23	28	35	65	90,0	+55
Уровень рентабельности, %:						
– активов	2,4	0,6	0,2	7,8	12,4	+12,2
– продаж	0,8	4,2	4,3	18,3	27,4	+23,1
Инновационная активность предприятий, %	9,6	9,0	10,3	35,6	60,7	+50,4
Затраты на технологические инновации, млн. руб.	5,9	7,8	10,1	25,6	83,4	8,3 р.

нии, повышение удельного веса натуральных виноградных вин требуют развития данного комплекса. Все вышеперечисленные факторы мы учитывали при разработке программы интенсивного развития виноградо-винодельческого подкомплекса в регионе.

В разработанной программе инновационно-технологического развития виноградо-винодельческого комплекса, прежде всего, обращено внимание

на сырьевую базу для производства алкогольной продукции. Это связано с виноградарской отраслью.

Это должно обеспечиваться освоением ресурсосберегающей технологии выращиваемого винограда, с полезным выходом продукции, минимумом отходов, без потери качества и с высоким коммерческим эффектом. Одним из составляющих факторов повышения эффективности использования производственного потенци-

ала является повышение уровня интенсивности его производства за счет расширения механизации производственного цикла на основе использования современной техники, позволяющей выполнять все технологические процессы в оптимально агротехнические сроки при значительном сокращении использования ручного труда.

Основным направлением инновационно - технологического развития предприятий по производству виноградных вин и коньяков является освоение наукоемких технологий с тепло-, энерго- и ресурсосберегающим оборудованием, внедрением комплексных линий глубокой очистки при производстве вин и коньяков. Высокая эффективность технологического процесса достигается за счет использования совершенных методов переработки виноградного сырья. При этом важнейшим фактором повышения конкурентоспособности производимой алкогольной продукции, роста объемов ее реализации и повышения на этой базе рентабельности выступает качество продукции. В этих целях необходимо учитывать российские стандарты по изготовлению виноградных вин и коньяков в сравнении с общеевропейскими. Одновременно следует последовательно исполнять требования федерального закона о техническом регулировании (№184 от 27.12.2002 г.). Государство, согласно требованиям законодательства, должно усилить контроль за соблюдением требований по безопасности алкогольной продукции и усилить ответственность производителей за ее качество.

В этих условиях повышение инновационной активности предприятий в отрасли может происходить за счет более эффективной государственной инновационной политики. Она должна быть целенаправленна на создание

условий по освоению научно обоснованных инновационных технологий. В их основе лежит расширение сферы отраслевых информационно-консультационных услуг, создание развернутой инфраструктуры сбора, анализа и распространения инноваций по различным направлениям деятельности предприятий и отраслей виноградовинодельческого комплекса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Российская Федерация. Законы. О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции": федер. закон от 21 июня 2005 г. №102-ФЗ // Российская газета – 2005. – 28 июля. – С. 3-5.*
2. *Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУВШЭ. – 2003. – 495 с.*
3. *Королевская В.И. Управление региональной экономикой в условиях рынка. – М., 2001. – 64 с.*
4. *Михалев А.А. Состояние и перспективы развития алкогольной отрасли // Производство спирта и ликероводочных изделий. – 2001. – №3.*
5. *Нечипорчук Н.А. Акцизы на алкогольную продукцию: будем больше платить? // Российский налоговый курьер. – 2003. – №23.*
6. *Отчеты предприятий алкогольной отрасли Ставропольского края об объемах производства и оборота алкогольной продукции за 2005-2007 гг.*
7. *Производство и оборот этилового спирта и алкогольной продукции в РФ в 2003-2006 гг. – М.: Госкомстат России, 2004-2007 гг.*



Кузьменко В.В.

д.э.н., профессор

Кожин Е.П.

аспирант

Северо-Кавказского

государственного технического университета,

г. Ставрополь

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕГИОНЕ

В статье рассматривается сущность и значение финансового контроля как необходимого инструмента повышения эффективности бюджетных расходов и финансовой политики региона и государства в целом. Сформулированные направления совершенствования финансового контроля будут способствовать устойчивому экономическому росту и социальной стабильности в стране.

In the article is considered core and value of financial control as necessary tool of the management of finance at any level ensuring financial stability of market participants and an increase of the region and state financial policy efficiency. The considered guidelines of the financial control perfection will support steady economic growth and social stability in the country.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджетные расходы, социальная стабильность.

Keywords: the financial control, budgetary expenses, social stability

Концепцией реформирования бюджетного процесса в 2004-2006 гг., утвержденной Постановлением Правительства РФ от 22.05.2004 № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», было определено, что бюджетополучатели в рамках осуществления своей деятельности должны максимально эффек-

тивно расходовать бюджетные ресурсы. Президент РФ ежегодно в своих посланиях Федеральному собранию отмечает, что бюджетная политика должна формироваться исходя из решения проблем макроэкономической сбалансированности, повышения эффективности и прозрачности управления общественными финансами [1]. Эти цели предполагается достичь при помощи осуществления следующих мероприятий:

- разработки стратегии расходования бюджетных средств, исходя из долгосрочных тенденций;

- повышения результативности расходования бюджетных средств (расходы бюджетов всех уровней должны быть ориентированы на достижение конечного результата наиболее эффективным способом);

- четкого планирования;

- увеличения степени самостоятельности и ответственности главных распорядителей (разработка и внедрение методов и процедур оценки качества финансового менеджмента на ведомственном уровне, развитие внутреннего аудита, укрепление финансовой дисциплины);

- обеспечения прозрачности и эффективности закупок для государственных и муниципальных нужд.

Для решения поставленных Президентом РФ задач главные распорядители требуют от подведомственных им бюджетополучателей эффективно использовать бюджетные ассигнования.

Начиная с 2005 года перед контрольными органами поставлена задача выявлять в ходе проверки не только нецелевое использование бюджетных средств, но и производить оценку их эффективности. Однако в настоящее время такая оценка контрольными органами проводится далеко не всегда. Причиной тому отсутствие методики проверки эффективности расходования финансовых ресурсов. Эта проблема была отмечена в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию РФ от 09.03.2007 «О Бюджетной политике в 2008 – 2010 годах». В нем Президент РФ по поводу создания эффективной системы управления государственными финансами отметил, что финансовый контроль в малой степени затрагивает вопросы эффективности использования бюджетных средств и качества финансового менеджмента, а его результаты практически не используются при формировании бюджетов и принятии управленческих решений. Следовательно, в ближайшее время действия контрольных органов в большей степени будут направлены на выявление фактов неэффективного и нерезультативного использования бюджетных средств.

Таким образом, в настоящий момент, одной из актуальных тем в сфере государственных финансов является реформирование бюджетного процесса, который предполагает эффективное и рациональное использование бюджетных средств не только при разработке стратегических государственных программ, но и, в первую очередь, при их реализации участниками бюджетного процесса. Организация рационального и эффективного расходования бюджетных ресурсов необходима в любом современном обществе, поскольку существенно влияет на достижение оптимальных параметров функционирования экономики и решение стоящих перед государством приоритетных задач. Теоретически любое общество стремится использовать свои

ресурсы максимально эффективно. Следовательно, необходимость такой оценки продиктована требованиями общества. Возникает вопрос: что такое эффективность? На законодательном уровне это понятие не утверждено. Принимая во внимание мнение специалистов в области государственных финансов, можно сделать вывод о том, что под эффективностью расходования бюджетных средств следует понимать достижение поставленных целей и задач в рамках реализации государственных программ путем соотношения полученного результата и произведенных затрат. Соответственно, критерии эффективности характеризуют объем произведенных расходов на предоставленные государством услуги.

Мировой опыт свидетельствует о том, что каждой стране присуща своя модель управления государственными финансами, условно можно выделить две [2]:

- результативная модель;
- затратная модель.

Основные их характеристики представлены в таблице 1.

Анализ таблицы показал, что применение результативной модели управления бюджетными средствами предполагает контроль и управление итогами при установлении лишь верхних границ затрат (утверждении расхода денежных средств на единицу объема затрат). Получателям бюджетных средств устанавливаются количественные и качественные задания, для выполнения которых им выделяются лимиты бюджетных ассигнований. В рамках этих лимитов они могут оптимизировать свою деятельность, направив сэкономленные средства на собственные нужды. Тем самым устраняется противоречие интересов распорядителей бюджетных средств и бюджетополучателей. Результативная модель управления бюджетными средствами обеспечивает самостоятельность бюджетополучателей при принятии ими решений и позволяет в

Таблица 1 – Сравнительный анализ моделей управления бюджетными средствами

Критерии оценки модели	Название модели	
	Затратная	Результативная
Объект управления	Объем выделенных бюджетных ассигнований согласно доведенным лимитам бюджетных обязательств	Достижение поставленных перед бюджетополучателями целей и задач в рамках реализуемой ими бюджетной программы
Определение объема бюджетных средств, необходимого для бюджетополучателей	Основные критерии оценки необходимого объема бюджетных ассигнований: – проект сметы доходов и расходов по бюджетной деятельности; – объем расходов прошлого периода; – уровень инфляции.	Объем бюджетных средств выделяется в соответствии с результатами, которые должны быть достигнуты (расчетной ценой единицы желаемого результата, который должен быть достигнут бюджетополучателем)
Оценка эффективности использования средств, выделенных бюджетополучателю из бюджета	Оценка соответствия произведенных затрат выделенным бюджетным ассигнованиям (соответствие фактических расходов смете доходов и расходов и проекту сметы доходов и расходов)	Оценка достигнутого результата в соответствии с планируемыми показателями
Объект финансового контроля	Соответствие утвержденной сметы доходов и расходов бюджетного учреждения ее выполнению (выявление фактов нецелевого использования бюджетных средств)	Выполнение бюджетополучателем количественных и качественных заданий, на реализацию которых были выделены бюджетные ассигнования

полной мере оценить результаты проделанной работы.

Однако, в настоящее время, в России преобладает затратная модель управления бюджетными средствами. Она характеризуется отсутствием самостоятельности бюджетополучателей при расходовании ими бюджетных ассигнований. Оценить эффективность расходования бюджетных отчислений при использовании затратной модели достаточно сложно ввиду отсутствия установленных на законодательном уровне конечных результатов деятельности, которые должны быть достигнуты. Данная модель, не-

смотря на недостатки, очень стабильна, поскольку:

- привычна и удобна как главным распорядителям (распорядителям), так и получателям бюджетных средств;
- не предполагает доверия к бюджетополучателям (предоставляет им ограниченный круг полномочий).

Принимая во внимание задачи, которые обозначил Президент РФ в своем послании, можно предположить, что в России формируется новая модель управления бюджетными ресурсами, которая по своим характеристикам близка к результативной.

Президент поставил перед Правительством следующие задачи, на решении которых нужно сосредоточиться при формировании и реализации бюджетной стратегии:

1) проводить анализ эффективности всех расходов бюджета, в связи с чем, на этапе разработки отдельных мероприятий и комплексных программ, Правительству следует определять цели выполняемых действий и оценивать их последствия. Следовательно, до бюджетополучателей вместе с бюджетными ассигнованиями будут доводиться количественные и качественные показатели работы;

2) применять механизмы, стимулирующие бюджетные учреждения к повышению качества оказываемых услуг и эффективности бюджетных расходов, расширять полномочия главных распорядителей бюджетных средств по определению форм финансового обеспечения оказания государственных услуг. В сферах, где это целесообразно, планируется внедрение форм финансирования, обеспечивающих взаимосвязь между результатами деятельности учреждения и суммой выделяемых ему средств. Предполагается предоставить бюджетным учреждениям право самостоятельно определять направления расходования средств;

3) повысить качество финансового менеджмента в бюджетном секторе. Данную задачу предполагается реализовать путем увеличения степени ответственности органов исполнительной власти и бюджетных учреждений за результативность бюджетных расходов и создания стимула для обеспечения прозрачности и эффективности использования бюджетных средств.

Бюджетные ассигнования доводятся в рамках реализации определенной государственной программы. Следовательно, должны разрабатываться как общие критерии оценки эффективности, так и для конкретной программы. Любая государственная программа предполагает достижение

определенных целей, поэтому, несмотря на отсутствие на настоящий момент практики доведения до бюджетополучателей главными конечных результатов деятельности, на основании положений государственной программы учреждение может определить цели, гарантирующие наиболее эффективное использование бюджетных ассигнований.

Несмотря на то, что критерии оценки эффективности индивидуальны для каждой программы, можно выявить и систематизировать общие критерии, которые позволяют оценить работу бюджетного учреждения.

Заметим, что на настоящий момент механизмы, методы и критерии оценки деятельности бюджетных учреждений находятся на стадии разработки и законодательно не утверждены, поэтому данная тема весьма дискуссионна. В представленной таблице 2 критерии эффективности сгруппированы по видам.

Правовые, экспертные и социальные критерии формируются аналитически на основе интеграции в единое целое объективных и субъективных оценок. Отчетный критерий представляет наибольший интерес, так как он наиболее объективен и является ключевой составляющей системы формирования и исполнения бюджета, ориентированной на результат.

Механизмы контроля действуют между предприятиями, внутри предприятий, внутри органов управления, между органами управления, то есть на всех этапах, во всех подсистемах жизни общества. От эффективности действия механизмов контроля во многом зависит эффективность функционирования государства и экономики. Всем этим и определяется ключевое место контроля в системе управления.

Система государственного финансового контроля должна базироваться на следующих принципах:

– процессный подход с использованием информационных технологий, а не структурный с ориентацией на за-

Таблица 2 – Критерии оценки деятельности учреждения

Критерии	Основной признак эффективности	База для формирования оценки
Правовые	Отсутствие нарушений в процессе деятельности учреждения	Данные проверок налоговых, контрольно-ревизионных, прокуратуры, прочих контролирующих органов
Экспертные	Отсутствие жалоб и положительные отзывы граждан о деятельности бюджетного учреждения	Анализ обращений граждан, публикаций в прессе, опросов общественного мнения
Социальные	Мнение компетентных работников об общественной полезности и эффективности деятельности учреждения	Необходимые для экспертизы сведения
Отчетные	Результаты деятельности учреждения	Данные годовых и квартальных отчетов, статистические, прочие сведения о результатах деятельности

дачу;

- встроенность контроля в процессы управления;
- функциональность (ответственность контроля за конкретный процесс и результат);
- стиль поведения людей в контрольных ситуациях;
- ориентированность контроля на будущее, а не на прошлое;
- концептуальность контроля (контроль всего процесса управления, а не отдельных его частей).

В настоящее время существует целый ряд проблем, касающихся системы региональных контрольно-ревизионных органов, в т.ч. законодательного регулирования их деятельности. Регионы используют и управляют значительными по объему средствами, нежели те, что мобилизуются в его бюджете. Поэтому необходимо создать эффективный механизм обеспечения целевого и эффективного использования средств, находящихся в распоряжении регионов, и контроля за этим процессом. Незавершенность в вопросах формирования правовой

базы государственного финансового контроля и отсутствия его определения привели к тому, что на данный момент усилия контролирующих органов направлены на осуществление контроля, в основном, в своих ведомственных интересах.

Кроме того, в России существует не столько система, сколько совокупность контрольных органов и регламентирующих их деятельность правовых актов. Эта совокупность характеризуется избыточностью и органов, и правовых актов, нередко параллелизмом и дублированием, отсутствием координации их работы и, как следствие, недостаточно высокой эффективностью деятельности.

Совершенствование системы контрольно-ревизионных органов в регионах нужно проводить в целях обеспечения их взаимодействия с другими государственными контролирующими органами для решения поставленных задач.

Этим продиктована необходимость разработки и реализации целевой программы модернизации и

перспективного развития контрольно-ревизионных органов в субъектах Федерации. Целью программы должно являться комплексное развитие системы контрольно-ревизионных органов в регионах, направленное на кардинальное усиление контроля за расходованием бюджетных средств и повышение эффективности их деятельности и отдачи для государства в целом, в том числе, через предотвращение финансовых нарушений в сфере экономики.

Основные задачи данной программы следующие:

1. Разработка законодательной базы, нормативно-правовых актов, инструктивных и методических документов, повышающих эффективность государственного финансового контроля. Важным направлением при формировании соответствующей законодательной базы должно стать изучение практики привлечения к ответственности юридических и физических лиц за нецелевое использование бюджетных средств.

2. Определение новых стратегических направлений по проведению контрольно-ревизионной работы и совершенствование структуры контрольных органов.

3. Выработка эффективного механизма взаимодействия контрольно-ревизионных органов и органов федерального казначейства; создание и отработка механизма координации работы контрольно-ревизионных органов Минфина России и органов ФНС России.

4. Проведение мероприятий, направленных на усиление ведомственного и внутреннего финансового контроля; совершенствование механизма взаимоотношений Минфина России и субъектов РФ в рамках передачи ревизионным органам контроля за средствами местных бюджетов; улучшение подготовки и повышения квалификации работников контрольно-ревизионных органов, их профессиональной аттестации; изучение и внедрение в

практику зарубежного опыта проведения государственного финансового контроля; совершенствование информационно-технического обеспечения контрольно-ревизионных органов, включая использование аналитических технологий.

Вместе с тем, действенный финансовый контроль и, прежде всего, в части целевого и эффективного использования бюджетных средств, – надежный инструмент обеспечения надлежащего исполнения расходных обязательств. И не случайно предпринимаются меры для расширения диапазона контрольной деятельности, для усиления внимания соблюдению бюджетного законодательства, укрепления финансовой дисциплины и ответственности. За девять месяцев 2008 г. в Ставропольском крае уже проведено 18 ревизий и 24 проверки, в результате которых выявлено финансовых нарушений на сумму свыше 489,5 млн. рублей. Причем 26 материалов направлено в правоохранительные органы. Для сравнения: за весь 2007 год финансовых нарушений было выявлено на сумму в 271,8 млн. рублей [3].

Основная проблема неэффективности системы финансового контроля в Ставропольском крае и других регионах заключается в том, что до сих пор отсутствует четкое определение места и роли каждого контрольного органа, отсутствует четкое разграничение сфер их деятельности, имеет место нерациональное разделение обязанностей между субъектами контроля, неоправданное дублирование их функций и параллелизм в работе.

Однако, основными направлениями социального и финансово-экономического развития Ставропольского края до 2010 г. предусмотрено построение системы взаимодействия Министерства финансов, органов финансового контроля исполнительной власти и муниципальных образований Ставропольского края, предусматривающее внедрение системы планирования ревизий и проверок и системы

отчетности о результатах контрольно-ревизионной деятельности.

В рамках построения единой системы взаимодействия органов финансового контроля приказом министерства финансов Ставропольского края от 19.09.2005 г. №374 введена отчетность о результатах контрольно-ревизионной работы органов исполнительной власти края и органов местного самоуправления перед министерством финансов края [3].

Таким образом, органы финансового контроля на региональном и местном уровнях в Ставропольском крае объединены в единую систему взаимодействия путем внедрения планирования ревизий и проверок и отчетности о результатах контрольно-ревизионной деятельности всех органов государственного и муниципального финансового контроля перед министерством финансов края, осуществления методического и консультационного обеспечения, информационного обмена, введения показателей оценки качества контроля.

Цели, задачи, формы и методы финансового контроля в Бюджетном кодексе РФ практически не изложены, поэтому к возможным формам совершенствования государственного финансового контроля в регионах относятся:

- разработка принципиально новой модели территориальной системы организации государственного финансового контроля за исполнением региональных бюджетов на основе упорядочения взаимодействия различных контрольных структур;

- создание в регионе независимого в ведомственном отношении органа по контролю за целевым и законным расходованием средств всех бюджетополучателей; совершенствование форм и методов контрольно-аналитической работы путем законодательного регламентирования различных их видов (экономический анализ, обследование, оценка, экспертиза), а также закрепления ревизии как основного метода контрольной работы, ее параметров;

- уточнение задач, прав, обязанностей, порядка деятельности ревизора, работника контрольно-счетной палаты;

- разработка системы мероприятий по усилению роли ведомственного контроля и их правовая регламентация.

При разработке направлений совершенствования государственного финансового контроля в регионах особое внимание необходимо уделять анализу деятельности территориальных контрольных органов и предоставленных им прав в осуществлении выполняемых ими функций. В основу построения системы финансового контроля в регионах должен быть положен принцип взаимного контроля органов. Только такой подход даст возможность избежать злоупотреблений полномочиями. Таким образом, имеет смысл существование в регионе различных самостоятельных контрольных органов при одновременном создании одного органа, координирующего их действия.

ЛИТЕРАТУРА:

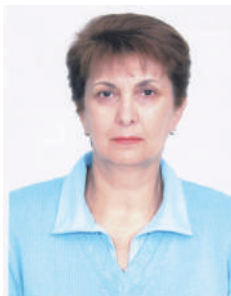
1. *Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию РФ от 30.05.2006 «О бюджетной политике в 2007 году».*

2. *Лексин В. и др. Региональная политика России: концепции, проблемы, решения: Ст. 1. Что такое региональная политика, зачем она нужна и есть ли она у нас? // Российский экономический журнал. – 2003. – № 9. – С. 50-63.*

3. *Сильвестрова Т. Критерии оценки эффективности использования бюджетных средств при современной модели управления бюджетными ресурсами // Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2007 г. – №5*

4. *Штульберг Б.М. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – С. 8-11.*

5. *www.mfsk.ru*



Панаедова Г.И.
д.э.н., профессор,
проректор по научной работе
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь,
Надбитов Н.К.
ст. научный сотрудник Калмыцкого
научно-исследовательского института сельского хозяйства,
г. Элиста
Республика Калмыкия

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассматриваются основные параметры функционирования регионального рынка алкогольной продукции на примере Ставропольского края. Обобщены результаты анализа свойств алкогольной продукции, как товара, по качественным и технико-экономическим показателям, потребительским свойствам, престижности торговой марки; изучение рынка алкогольных товаров, эффективность существующей в крае сети алкогольной продукции, её зависимость от региональных особенностей и емкости рынка.

In article key parameters of functioning of the regional market of alcoholic production on an example of Stavropol Territory are considered. Results of the analysis of properties of alcoholic production, as goods on qualitative and technical and economic indicators, consumer properties, prestigiousness of the trade mark are generalised; studying of the market of the alcoholic goods, efficiency existing in edge networks of alcoholic production, its dependence on regional features and a market capacity.

Ключевые слова: региональный рынок, алкогольная продукция, спрос, диверсификация, потребительское свойство, покупатель, продавец, ассортимент, алкогольная компания, алкогольный рынок, среднелюбовое потребление.

Keywords: regional market, alcoholic products, demand, diversification, consumer property, buyer, salesman, assortment, alcoholic company, alcoholic market, srednedushoe consumption.

Региональный алкогольный рынок, являясь сектором рынка продовольственных товаров, тесно связан с рынком непродовольственных товаров и рынком потребительских услуг, которые взаимодействуют между собой. На основе взаимосвязанной системы сделок купли-продажи обеспечиваются потребности населения, что способствует эффективному функционированию экономики региона. Основываясь на выдвинутой ранее воспроизводственной концепции регионального алкогольного рынка, мы придерживаемся известной теории поведения потребителей, в которой главное внимание уделяется формированию спроса под влиянием социальных, психологических, экономических факторов, потребительских предпочтений и мотиваций на основе изучения механизмов принятия покупателями решения о покупке алкогольных товаров. При этом акцентируется влияние региональных факторов и особенности поведения алкогольного регионального рынка.

Анализ основных параметров функционирования регионального рынка алкогольной продукции может быть построен по отдельным сег-

ментам данного рынка. В частности, во-первых, необходимо изучение свойств алкогольной продукции как товара по качественным и технико-экономическим показателям, потребительским свойствам, престижности торговой марки. При этом важное значение имеет упаковка алкогольной продукции, ее уникальность, защищенность патентами и безопасность. Важно, чтобы рынок наполнялся новыми алкогольными изделиями, расширялся ассортимент алкогольной продукции, улучшался дизайн алкогольных товаров. Одновременно должны появляться новые, более качественные и доступные алкогольные товары, при этом регулярно должен пересматриваться ассортимент выпускаемой алкогольной продукции.

Вторым сегментом анализа является изучение собственно рынка алкогольных товаров. Здесь важно определиться с его размерами, емкостью, а также особенностью внедрения на рынок алкогольных товаров, при этом важно изучить степень вхождения в данный рынок. Особую значимость имеет изучение рыночного спроса по ассортименту алкогольной продукции, а также рыночная диверсификация.

Третьим сегментом является ценовой сегмент рынка, здесь важно изучить продажную цену и эластичность цен по видам алкогольной продукции. Особую значимость имеет процент скидки и надбавки на цену отдельных алкогольных товаров, а также условия приобретения покупки, связанные с доходами населения и, одновременно, с обеспечением эффективного функционирования сырьевых отраслей, то есть важно определиться с оптимальным соотношением цен производителей, рыночных цен и эффективностью развития рыночных инфраструктур.

Следующим сегментом, заслуживающим особого внимания при изучении рынка алкогольных товаров, является анализ каналов сбыта. Здесь

важно выделить такие направления, как определение и оценка различных видов доставки, в том числе связанных с оптовой и розничной торговлей. Важное значение имеет взаимосвязь между торговыми представителями и предприятиями-производителями, а также оптовыми производителями. Здесь предметом анализа могут служить действия различных комиссионеров, маклеров, дилеров. В этом сегменте возможно изучить степень охвата и концентрации рынка по различным фирмам. Рыночная инфраструктура предполагает изучение, при определении каналов сбыта, принципов и территории размещения складских помещений, системы транспортировки, системы контроля запасов и других логистических схем инфраструктуры алкогольного рынка.

В дальнейшем требуется изучение продвижения товаров на рынок, что взаимосвязано с определенными стратегическими целями и тактикой их достижения. В частности, требуется изучение рекламы, которая должна способствовать росту потребителей и более эффективной работе торговых посредников. В последующем важно определиться с индивидуальной продажей алкогольных продуктов, которая бы стимулировала потребителей и развивалась демонстрационная торговля, в том числе показ отдельных образцов алкогольных товаров. Особую значимость здесь следует придать подготовке персонала сбытовых служб алкогольных товаров. Продвижение товаров по каналам сбыта также предполагает изучение системы продаж алкогольной продукции по различным видам и ассортиментам на конкурсной основе, то есть требует изучения механизма оценки и развития конкурентоспособности алкогольной продукции. Здесь же выделяется подсегмент изучения продаж продукции торговым посредникам. Требуется подробное изучение механизмов взаимосвязи между производителями и

продавцами алкогольной продукции. Особая значимость придается маркетинговым услугам, связанным с продажей товара через средства массовой информации и телевизионного маркетинга.

Алкогольный рынок в стране находится под совместным влиянием комплекса факторов, и, как уже отмечалось, различных социально-экономических интересов. Главными структурными параметрами алкоголь-

Таблица 1 – Динамика легальных продаж на рынке алкогольных напитков и пива в России, 1970-2006 гг., млн. дкл.

Показатель	Годы						
	1970	1980	1990	1995	2000	2003	2006
Продажа, млн. дкл.:							
– в абсолютном алкоголе	111	146	80	140	118	131	135
– превышение над производством, % (р.)	10	7	1	2,3 р.	1,6 р.	1,4 р.	1,4 р.
- в натуральном выражении:							
– водка и ЛВИ	165	207	134	285	215	216	197
- превышение над производством, % (р.)	-2.	-1	-3	2,3 р.	1,7 р.	1,6 р.	1,6 р.
- виноградные и плодовые вина	193	275	90	64	52	72	81
– превышение над производством, % (р.)	1,3 р.	1,2 р.	18	2,8 р.	1,9 р.	1,8 р.	1,6 р.
– коньяки	4	5	9	6	4	6	8
– превышение над производством, % (р.)	-	25	1,5 р.	6,7 р.	2,2 р.	1,7 р.	25
– шампанские и игристые вина	4	8	11	21	18	19	21
– превышение над производством, % (р.)	1,5 р.	1,5 р.	1,3 р.	2,6 р.	2,6 р.	2,6 р.	1,4 р.
– пиво	244	335	307	358	525	762	1003
– превышение над производством, % (р.)	4	1	-9	1,7 р.	2	1	1
Ежегодный прирост (снижение) чистого алкоголя, % (р.)	-	31,5	-55,2	1,8 р.	-15,7	11,0	3,1

ного рынка в России в настоящее время является соотношение продукции отечественного и импортного производства, значительное превышение продаж над отечественным производством продукции (таблица 1).

Данные структурные параметры рынка во многом определяют тактику и стратегию развития, а также существенно влияют на ценообразование и конкуренцию, имеющее особо важное

значение для эффективного функционирования алкогольного рынка и совершенствования обеспечения населения алкогольными товарами.

Реальное повышение социально-экономической эффективности функционирования алкогольного рынка, стоимости его продукции в стране может быть достигнуто за счет создания мощной отечественной производственной базы и передовых

технологий отечественных товаропроизводителей, включая всемерное развитие местного производства в соответствии с потребностями и условиями рынка. Пока же рынок российских алкогольных товаров, как показали исследователи, развивается в рамках уже обозначившихся тенденций.

Однако имеет место ряд особенностей, характеризующихся значительным удельным весом убыточных предприятий; неустойчивым финансовым положением предприятий алкогольной промышленности; низким уровнем инновационности и незначительной долей в инвестиционном процессе регионов; значительным превышением ввоза над вывозом; повышением уровня концентрации производства.

Региональный рынок алкогольной продукции в крае еще недостаточно изучен. Отдельные аспекты его функционирования, как показали исследования, особенно важны для эффективности доступного обеспечения населения алкогольными товарами. В первую очередь это относится к товаропроводящей сети, к оценке потенциала роста алкогольной продукции местного производства, к другим вопросам организационно-экономического и методологического порядка. Изучение эффективности существующей в крае товаропроизводящей сети алкогольной продукции показало, что она зависит от региональных особенностей и емкости рынка. В свою очередь последнее определяется влиянием алкоголя на состояние здоровья населения, его доходами, возрастной структурой жителей, возможностями государственного регулирования региональной системы алкогольного обеспечения населения.

Начиная с 1970 г. алкогольный рынок развивался в системе улучшения структуры и общего уровня потребления населения. Он характеризовался

в крае значительным удельным весом низкоалкогольной продукции. Период времени с 1970 по 1980 гг. характеризуется, прежде всего, ростом продаж натурального вина и пива. Вместе с тем, рассматриваемый период сопровождался и ростом продаж водки.

В период всесоюзной алкогольной кампании 1985-1988 гг. удельный вес низкоалкогольной легальной продукции относительно крепких алкогольных напитков оставался практически на одном уровне с предыдущим периодом и варьировал от 60% до 70%.

В последующие годы подобные процессы изменялись, в том числе и в регионах Южного Федерального округа (ЮФО), специализация которых по видам продаж легальной алкогольной продукции (АП) представлена в таблице 2. Темпы роста товарного рынка ЮФО по реализации АП превышают в целом показатели регионального хозяйства. В 2007 г. по сравнению с 2005 г. они составили 21,6%, а по коньяку и пиву объемы продаж увеличились за этот период почти в 1,5 раза.

Объемы производства алкогольных напитков и пива по регионам ЮФО имеют большие параметры различий. Соответственно, и сбор акцизов по алкогольной продукции в расчете на душу населения изменяется от 1 тыс. руб. (Северная Осетия - Алания) до 300 руб. (Калмыкия); от 170-200 руб. (Ростовская область, Краснодарский край, Адыгея, Волгоградская область, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария) до 100 руб. (Ставропольский край, Дагестан) и от 1 рубля и ниже (Ингушетия, Чеченская республика). Явно прослеживается специализация на производстве крепкой АП (водки) Северной Осетии - Алании, а слабоалкогольной продукции (виноградных винах) - Краснодарского края, Ростовской области и Ставропольского края.

Объектом более подробного ис-

Таблица 2 – Емкость и специализация товарных рынков ЮФО по видам продаж легальной АП и пива в 2007 г., тыс. дкл.^х

Наименование	Водка и ЛВИ	Вина виноград- ные	Вина плодо- вые	Вина шампан- ские и игристые	Конья- ки	Пиво	Итого, в абсолютном алкоголе
Южный федеральный округ в т. ч.	8706	6682	241	2391	1270	19592	6000
Республика Адыгея	168	74	8	39	11	82	91
Республика Дагестан	213	83	-	62	65	-	130
Республика Ингушетия	2	1	-	-	-	-	1
Кабардино-Балкарская республика	32	12	-	69	8	36	27
Республика Калмыкия	138	52	24	7	4	48	70
Карачаево-Черкесская республика	96	22	11	9	7	63	49
Республика Северная Осетия-Алания	518	26	-	31	6	10	216
Чеченская республика	5	2	-	2	81	-	35
Краснодарский край	2640	2749	42	707	296	5919	1882
Астраханская область	795	282	31	84	30	1	383
Волгоградская область	1405	856	81	461	70	808	805
Ростовская область	1578	1445	40	452	115	5550	1155
Ставропольский край, %: к ЮФО	1116 12,8	1078 16,1	4 0,02	468 0,2	577 0,4	7075 36,1	1156 19,3
Краснодарскому краю	42,3	39,2	9,5	66,2	195,0	119,5	61,4
Рейтинговое место	3	3	8	2	1	1	2
ЮФО в % к 2005 г.	122,1	109,6	114,8	91,2	141,9	146,4	121,6

^{х)} - для предприятий розничной торговли, общественного питания и населению

следования послужил алкогольный рынок Ставропольского края, который лидирует в ЮФО по продажам основной АП. Он занимает первые места по коньякам и пиву, опережая Краснодарский край, соответственно, в 2 и 2,1 раза, а в целом по продажам (в абсолютном алкоголе), анализируемый рынок выдвинулся на 2-е место после Краснодарского края (составляя 61,4% его показателя).

Проведенный анализ современного состояния рынка алкогольной продукции (АП) в России и в Ставропольском крае позволили установить общие закономерности его развития на современном этапе.

Они проявляются в стабильном росте товарооборота АП, изменении

структуры продаж в направлении сокращения доли крепких алкогольных напитков – водки, ликероводочных изделий (ЛВИ) и повышения потребления виноградных вин, коньяка и пива, высокой самообеспеченности регионального алкогольного рынка.

Однако, рынок алкогольной продукции, в том числе и в Ставропольском крае, в рамках выше выявленных тенденций имеет также и ряд сложных проблем. Они характеризуются очень низким качеством алкогольных напитков, особенно импортных, значительным превышением ввоза над вывозом водки и пива и низким вывозом виноградных вин, на чем в постсоветский период специализировались юго-восточные районы края. Данные

Таблица 3 – Основные параметры функционирования рынка алкогольной продукции в Ставропольском крае, 2001-2007 гг.

Показатель	Годы						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Объем продаж:							
– всего, млрд. руб.	4,8	6,2	6,6	7,5	9,5	10,4	11,0
– в %: к торговому обороту	12,4	11,3	10,9	10,0	9,4	8,4	8,6
к продуктам питания	40,3	37,6	32,1	27,7	27,0	23,8	24,8
– в абсолютном алкоголе, млн. дкл.	2,1	2,0	1,9	1,7	2,0	2,2	1,8
в т.ч. в натуральном объеме:							
водка и ЛВИ	3,5	3,2	2,7	2,1	2,4	2,4	1,8
вино	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	2,0	1,9
пиво	8,4	8,9	11,2	12,8	16,6	19,8	18,2
Структура продаж, в абсол. алкоголе, %:							
водка и ЛВИ	67,7	64,3	57,5	49,2	47,4	44,3	41,8
вино	13,4	13,9	14,8	16,6	15,7	15,5	14,5
пиво	15,7	17,5	23,0	28,8	31,8	35,0	38,3
Соотношение ввоза и вывоза, %:							
водка и ЛВИ	28	25	94	34	83	2	3
вино	20,3	33,2	21,7	13,8	17,0	13,7	6,3
пиво	48	43	37	57	81	8	7
Удельный вес местного производства в общем объеме продаж АП, %	28,1	41,6	44,8	70,6	65,0	122,7	162,3

характеристики подтверждает динамика показателей, приведенных в таблице 3.

Специфика товарного рынка АП и низкая результативность механизмов его регулирования порождают в анализируемом регионе целый комплекс других, не менее острых проблем, и, прежде всего, социального характера. В частности, если учесть, что потребление алкоголя является достаточно инерционным показателем, то его значительные скачки по годам в крае (что видно из таблицы 3) свидетельствуют о неполном учете в данных Госкомстата “теневое” производства и продаж суррогатной алкоголесодержащей продукции.

Изменяется в связи с этим и структура реального потребления алкогольных напитков и расходы на их приобретение

Основываясь на экспертной оценке Минздравсоцразвития и Минэкономразвития России, возможно утверждать, что среднестатистическое потребление абсолютного алкоголя в крае составляет не 6-7 литров (по статистике), а вдвое больше: около 14 литров. По данным социологов ВНИИ МВД России сельский житель при этом потребляет крепких напитков – не менее 17,3 литра в год, в том числе 14,4 литра самогона и 2,9 литров водки. Оценка негативных факторов, сложившихся в сельской местности Ставропольского края, показала, что на первом месте находится пьянство (66,7% опрошенных), затем безработица (59,5%) и бедность (50,1%).

В начале 90-х гг. алкогольный рынок в регионе характеризовался резкой диверсификацией в сторону развития теневого рынка и снижением акцизных поступлений в бюджет края. С 1998 г. по 2000 г. можно было наблюдать стабилизацию продаж спиртных напитков и пива, при этом за данный период водка и ликероводочные изделия на региональном рынке составили соответственно 3213

и 3753 дкл, коньяк 170 и 70 тыс. дкл, вина – 2390 и 1749 тыс. дкл, шампанское – 436 и 302 тыс. дкл, пиво – 4706 и 7102 тыс. дкл. Таким образом, уже в эти годы наблюдается снижение уровня винопродуктового рынка, пивоваренной промышленности и развития пивопродуктового рынка. Только за последние три года (1998-2000 гг.) объемы его потребления практически начали удваиваться.

К 2003 г. данные процессы стали развиваться и за 2003 г. в сравнении с 1998 г. продажа водки и ликероводочных изделий снизилась на 15%, вин на 31%, шампанского – на 32%, в то же время продажа коньяка за этот период увеличилась на 30%, а пива – в 2,4 раза. В 2004 г. было реализовано населению алкогольных напитков и пива на 6,6 млрд. руб., это было несколько ниже уровня предыдущего года (на 2,4%), их удельный вес в обороте розничной торговли составил 3,5% (в 2002 г. 12%), в расчете на душу населения (в пересчете на абсолютный алкоголь) потребление спиртных напитков и пива в 2003 г. составило 7 литров абсолютного алкоголя (2002 г. – 7,5 литров, 1998 г. – 7,2 литра). В ассортиментной структуре продажи удельный вес пива вырос с 8% в 1998 г. до 23% в 2003 г., вина – снизился с 21% до 15%. Доля водки и ликероводочных изделий в общем объеме алкогольной продукции составила 60-70%.

Вместе с тем с 1998 г. наблюдается рост импорта алкогольной продукции в крае. В 2003 г. ввоз водки и ликероводочных изделий вырос в 3,4 раза, вина – в 1,7 раза, пива – в 6,2 раза по сравнению с 1998 г. Наряду с этим отдельные виды алкогольной продукции начинают экспортироваться. В 2003 г. по сравнению с 1998 г. увеличился в крае объем экспорта по многим видам продукции: пива – в 1,6 раза, вина виноградного – в 1,8 раза, водки и ликероводочных изделий – на 27%. Производство, ввоз, вывоз,

продажа алкогольных напитков в пе- 1998-2003 гг. начинает соотноситься в
ресчете на абсолютный алкоголь за пользу увеличения производства ал-

Таблица 4 – Стоимостная оценка объектов розничной продажи и запасов ал-
когольной продукции и пива по лицензии в Ставропольском крае, 2006 г.

Наименование товарных групп	тыс. дкл.		млн. рублей		Запасы на конец 2006 г.
	всего	в том числе им- портного производ- ства	всего	в том числе им- портного производ- ства	
Алкогольная про- дукция - всего	-	-	373101,1,1	532665,2	669014,9
из нее: водка и ликероводочные изделия	914613,9	84068,2	166267,8,5	240714,6	178330,5
из них: ликерово- дочные изделия с объемной долей этилового спирта до 25% (включитель- но)	112138,4	31255,8	214874,9	74476,9	16894,1
водка	776.365,6	483.98,8	1416645,8	143129	145743,9
вина виноградные - всего	966723,7	66448,3	842227,9	134819,9	104122,6
из них: вина нату- ральные (столовые)	512637,3	54050,7	613691,4	103638,1	77778,2
вина плодовые (включая сидры, медовые вина и на- питки)	111095,3	14141,1	99692,2	18771,1	12481,8
вина шампанские и игристые	222849,1	10571,2	297194,6	28403,1	34040,2
коньяки, коньячные напитки и спирты коньячные (вклю- чая бренди, кальва- досы)	135801,6	11026,8	629673	96473,9	30331,7
напитки винные (виноградные и плодовые)	48448,1	2110,3	39367,8	3774	7510,9
напитки слабоалко- гольные (с содер- жанием этилового спирта не более 9%)	245961,7	3260,7	123493,9	3220,9	15020,9
Пиво	3066070,7	-	970337,5	-	-

когольной продукции и ее вывозы в другие регионы страны.

К 2006 г. ситуация на рынке изменяется (таблица 4).

За последние три года рыночная ситуация с продажей алкогольной продукции в крае изменяется в связи с резким повышением уровня самообеспеченности регионального рынка за 2005-2007 гг. с 65% до 162,3%, что связано с повышением уровня производств винограда и, соответственно, с развитием отечественного виноделия, а также с расширением производственных мощностей в ликероводочной промышленности.

При этом в структуре продаж в дальнейшем снижается удельный вес водки и ЛВИ с 47,4% до 41,8%, вина с 15,7% до 14,5% и повышается уровень продаж пива с 31,8 до 38,3%. Изменяется соотношение ввоза и вывоза по основным продуктам алкогольной продукции.

Основная номенклатура продаж алкогольных товаров организациями оптовой торговли свидетельствует, что крепкие напитки (30% и выше) по продаже на оптовом рынке уменьшились за 2005-2007 гг. с 1709 до 1615 тыс. дкл., а слабоградусные спиртные напитки (до 30%) увеличились с 23 до 41 тыс. дкл., резко повысилась продажа вин виноградных с 1143 до 3993 тыс. дкл., стабилизировалась продажа коньяка и коньячных напитков, и, по-прежнему, увеличиваются объемы продажи пива с 3744 до 11562 тыс. дкл., что видно из данных таблицы 5.

При этом в расчете на душу населения за 2005-2007 гг. продажа водки и ликероводочных изделий уменьшилась с 8,8 до 6,7 литров, виноградных и плодовых вин стабилизировалась на уровне 6,9 литров, коньяка также – на уровне 0,5 литров, шампанского – 1,5 литра; продажа пива возросла с 61,1 до 67,2 литров в расчете на душу населения. При этом доля затрат на приобретение алкогольных напитков в структуре общих потребительских

расходов семейного бюджета повысилась с 1,5 до 1,7%.

Изменения в динамике продаж алкоголя в расчете на душу потребления обусловлены структурными изменениями на рынке, которые выразились в увеличении удельного веса низкоалкогольной продукции при сохранении доли водки в совокупном объеме потребления. Следует подчеркнуть, что при этом соотношение потребления крепких и низкоалкогольных напитков составило 63%:37% при идеальном (по данным НО СУАР) соответственно 25%:75%. То есть, необходимо отметить, что, безусловно, существующее методологическое определение этого идеального соотношения требует дальнейшего изучения, но вместе с тем это то соотношение, к которому должно государство и общество стремиться.

Вместе с тем анализ потребления крепких напитков свидетельствует о том, что идет постепенное смещение в сторону более дорогой и качественной водочной продукции на очень дорогие марки водки. Отмечается при этом невысокий уровень темпа роста. Наиболее высокими темпами роста характеризуется спрос на продукцию среднего ценового сегмента водочного рынка.

На водочном рынке наибольший удельный вес продукции приходится на продажу марки “Русский стандарт”, “Кристалл”, а также торговые марки “Чайковский”, “Абсолют” и другие. Компании, производящие эту продукцию, занимают приблизительно одинаковые позиции, на долю которых приходится значительная доля водочного рынка.

На региональном рынке прослеживается тенденция устойчивого роста продаж коньячной продукции. Это связано не только с тем, что это крепкие алкогольные напитки, но и с ростом доходов населения, что ведет к переориентации спроса с дешевого сегмента на более дорогостоящую

Таблица 5 – Основная номенклатура продаж алкоголесодержащей продукции организациями оптовой торговли Ставропольского края в 2005-2007 гг., тыс. дкл.

	2005		2006		2007	
	всего	в т. ч. в розничную торговлю	всего	в т. ч. в розничную торговлю	всего	в т. ч. в розничную торговлю
Водка и ЛВИ	1732	854	1076	688	1655	857
в том числе: крепостью 30% и выше	1709	839	1056	673	1615	824
Слабоградусные - до 30%	23	15	20	15	41	32
Вина виноградные	1140	878	1788	575	3993	749
Вина плодовые	8	6	5	4	7	2
Вина шампанские	322	276	301	241	422	308
Напитки винные: крепостью >28%	2	1	0,1	0,1	0,01	0,01
Слабоградусные - до 28%	30	26	16	15	45	42
Коньячные напитки и бренди	20	16	17	15	18	14
Коньяки	190	122	154	102	306	194
Кальвадосы	0,4	0,3	0,8	0,6	0,02	0,02
Напитки слабоалкогольные, не >9%	572	469	434	367	361	294
Пиво	3744	2582	4081	2692	11562	6610

и в то же время более качественную коньячную продукцию. Вместе с тем, следует отметить скачкообразность увеличения и снижения продаж коньяка в разрезе различных ценовых сегментов.

В перспективе виноградные вина и коньяки (бренди) могут стать важнейшим условием экспорта для региона, так как Россия не может себя обеспечить достаточным количеством винопродуктовых товаров из-за небольших объемов производства винодельческой продукции из собственного сырья (приблизительно 19%-20%

потребности). Интеграция в межрегиональный и мировой рынок такого важного направления развития алкогольного рынка в крае, как виноградарства, до сих пор не вступившего в стадию устойчивого развития, требует решения проблем с формированием инфраструктуры рынка виноградных вин и коньяков. Необходима при этом высокопрофессиональная ориентация по качеству виноградных вин и коньяков в широком ассортименте этой продукции для установления их стоимости. Вопросы, связанные с влиянием качества виноградных

вин и коньяков на их таможенную стоимость, также являются важными для региона.

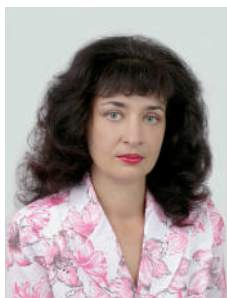
Качество алкогольных продуктов и, следовательно, идентификация товаров является важнейшей проблемой в формировании социально-ориентированного рынка. За 2005-2007 гг. Роспотребнадзором было проведено значительное количество проверок организаций, осуществляющих розничную торговлю алкогольной продукцией и пивом. Из них при каждой проверке выявлены серьезные нарушения. Проверками установлено, что доля забракованной алкогольной продукции все последние годы (2001-2007 гг.) колеблется в пределах 23-65%. В 2005-2006 гг. эти показатели по выбраковке алкогольной продукции достигали до 70%. При этом доля забракованного импортного вина более чем в 2 раза выше, чем отечественного, а качество отечественной водки и пива значительно уступает продукции импортного производства.

Приведенные данные свидетельствуют о проникновении на потребительский рынок алкогольной продукции, не отвечающей нормативной документации по качеству, безопасности применяемого сырья, санитарным нормам и медико-биологическим требованиям. В результате потребления некачественных алкогольных продуктов, произведенных нелегально, и продажа которых была незаконна, происходят необратимые для здоровья человека последствия. Об этом свидетельствуют следующие данные. В крае смертельные отравления алкоголем, несмотря на их снижение, по-прежнему составляет до 100 человек, а потребление контрафактной про-

дукции превышает половину потребленного алкоголя в расчете на душу населения. Все это свидетельствует о том, что региональный рынок алкогольной продукции требует дальнейшего совершенствования и развития, в том числе и за счет формирования эффективного механизма его регулирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Федеральный Закон от 22.11.1995 №171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции»* // Российская газета, 29.11.1995, (№231).
2. *Авакян Э.Ю. Экономический потенциал отраслевого рынка алкогольной продукции как объект государственного регулирования* // Современное управление. – 2006. – №7.
3. *Дробиз В. Изменение ситуации на алкогольном рынке России в 2006-2007 гг. в отсутствии алкогольной продукции из Грузии и Молдавии* // По материалам Национального союза участников алкогольного рынка (СУАР). 29.06.2007.
4. *Кауфман М.А. Социально - экономическая стратегия регулирования рынка алкогольной продукции.* – М.: Начало, 2006. – 293 с.
5. *Муртазаева Р.Н., Скоков Р.Ю. К вопросу о государственном регулировании цен в ликероводочной отрасли* // Производство спирта и ликероводочных изделий. – 2003. – №4. – С.11-12.
6. *Рынок алкогольной продукции и пива на Ставрополье за 2005-2007 гг. Стат. сб.* // Ставрополь, 2005-2007 гг.
7. *Щеглова И.А. О проблемах государственного регулирования на алкогольном рынке* // Экономическая газета. – 2004. – №6.



Петрова Е.М.
к.э.н., доцент Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ

В статье рассматриваются преимущества использования механизмов государственно-частного партнерства в целях эффективного социально-экономического развития территории.

In article advantages of use of mechanisms of state-private partnership with a view of effective social and economic development of territory are considered.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; формы, виды и инструменты государственно-частного партнерства.

Keywords: stateprivate partnership; forms, kinds and tools of state-private partnership

Эффективным инструментом объединения усилий власти и бизнеса для решения современных проблем общества в нашей стране является государственно-частное партнерство. Государственно-частное партнерство представляет собой взаимовыгодное сотрудничество между органами власти и бизнесом, реализуемое в различных формах и ставящее своей целью решение политических и общественно значимых задач на национальном, региональном и местном уровнях. Вместе с тем, в регионах механизмы государственно-частного партнерства слабо используются в ка-

честве инновационного инструмента, способного повлиять на социально-экономическое развитие территории.

Мировая практика свидетельствует, что развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) происходит в сферах и отраслях, которые традиционно считались «зоной ответственности государства»: общественная инфраструктура, дорожное строительство, строительство трубопроводов, аэропорты, объекты здравоохранения и образования, жилищно-коммунальное хозяйство. Роль органов власти в ГЧП состоит в создании условий для развития партнерских отношений с бизнесом, включающих в себя механизмы надежной реализации правовых, финансовых и административных гарантий, обеспечивающих формирование у партнера устойчивой уверенности в сохранности и приумножении вложенного капитала в процессе реализации совместных проектов. Роль частного бизнеса в ГЧП – это поиск, выбор и предложение государству прошедших маркетинговое изучение проектов, направленных на совместную реализацию государственно важных и социально значимых задач, а также ответственность бизнеса за эффективное управление такими проектами и достижение положительного результата.

Государственно-частное партнерство можно рассматривать со следующих сторон:

1) как часть системы мер государственного регулирования в целях реализации экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры;

2) с точки зрения привлечения частного сектора к деятельности по предоставлению общественных услуг в таких областях, как жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, образование, транспорт и др.

Государство организует регулируемую деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом в трех направлениях. Во-первых, оно вырабатывает стратегию и принципы, на которых действуют отношения бизнеса с обществом в целом и с публичной властью в частности. Во-вторых, оно формирует институциональную среду для разработки и реализации партнерских проектов. В-третьих, оно непосредственно занимается организацией и управлением государственно-частным партнерством, разрабатывает его формы и методы, а также конкретные механизмы. Контрольные и регулирующие функции в сфере государственно-частного партнерства от имени государства могут осуществляться либо профильными министерствами и ведомствами, либо специально уполномоченными органами.

Государственно-частное партнерство основывается на объединяющем его участников общем интересе. При этом каждый партнер вносит свой вклад в общий проект. Так, бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству. Как правило, внедряются более эффективные методы работы, совершенствуются техника и технологии, возникают новые формы организации производства, создаются новые предприятия, налаживаются эффективные кооперационные связи

с поставщиками и подрядчиками. Со своей стороны государство обеспечивает правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также материальных и финансовых ресурсов. В ГЧП оно получает возможность заниматься исполнением своих основных функций — контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Неизбежные предпринимательские риски при этом перераспределяются в сторону бизнеса. Общественная же значимость ГЧП заключается в том, что в итоге выигрывает общество как потребитель более качественных услуг.

Мера конкретного участия органов власти и частного бизнеса и условия их сочетания в государственно-частном партнерстве могут существенно различаться. Формы, модели и механизмы ГЧП разнообразны, но при этом существуют некоторые характерные черты. Оно возникает как формализованная кооперация государственных и частных структур, специально создаваемая для достижения тех или иных целей и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон. Развивающееся партнерство, в отличие от традиционных административных отношений, создает свои базовые модели финансирования, отношений собственности и методов управления.

Принятые в мировой практике классификации государственно-частного партнерства выделяют следующие его формы: контракт, договор аренды (лизинг), соглашения о разделе продукции, инвестиционный контракт, концессия, акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия). В зависимости от характера решаемых в рамках ГЧП конкретных задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерств можно подразделить на отдельные модели. Соответственно целям государственно-частного пар-

партнерства различаются организационные модели, модели финансирования и кооперации. Во многих случаях партнерства используют формы, базирующиеся на преимуществах разных моделей и их сочетании. При реализации проектов ГЧП используются разнообразные механизмы сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса, которые дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру полномочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ.

В настоящее время в нашей стране также получает развитие государственно-частное партнерство. К основным видам партнерства (по действующему законодательству) относятся:

1) партнерство в публично-правовой сфере - сотрудничество органов власти и частного бизнеса для решения отдельных вопросов публично-правового характера;

2) социальное партнерство - защита социальных и трудовых прав граждан Российской Федерации;

3) экономическое партнерство - проектное финансирование и частная финансовая инициатива.

Развитию государственно - частного партнерства уделено внимание в Концепции административной реформы Российской Федерации в 2006-2008 гг. (одобрена распоряжением Правительства РФ от 25.10.05 г. №1789-р), Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 гг.) (утверждена распоряжением Правительства РФ от 19.01.06 № 38-р). Для развития механизмов партнерства создается правовая база. В 2005-2006 гг. приняты Законы РФ: «О концессионных соглашениях» (июль 2005 г.), «О внесении изменений в отдельные законодатель-

ные акты в связи с совершенствованием разграничения полномочий» (декабрь 2005 г.), «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ для государственных и муниципальных нужд» (июль 2005 г.), «Об автономных учреждениях» (ноябрь 2006 г.), «О внесении изменений в Федеральный Закон «О сельскохозяйственной кооперации» и отдельные законодательные акты РФ» (ноябрь 2006 г.). В результате социального и государственно-частного партнерства получают развитие новые институционально-ресурсные формы: инвестиционные и венчурные фонды, эндаументы, аутсорсинг, автономные учреждения и др. Привлечение органами государственной власти представителей бизнеса, общественных организаций к участию в реализации национальных проектов способствует выявлению проблем в данных отраслях, реальному изменению ситуации.

В российской практике используются все формы государственно-частного партнерства, кроме концессий. Отсутствие концессий объясняется низким уровнем правовой базы, лоббизмом отдельных групп, слабостью институтов гражданского общества и др. Однако концессии представляют собой в наибольшей степени развитую, комплексную и перспективную форму ГЧП.

В качестве приоритетных направлений применения концессий должны рассматриваться объекты производственной инфраструктуры при условии сохранения их в государственной собственности и создания системы регулирования и контроля со стороны органов государственной власти за деятельностью частных компаний: автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, электростанции, коммунальные системы.

Концессия представляет собой один из возможных способов управления объектами муниципальной собственности, предназначенных для

оказания коммунальных услуг населению. Поскольку муниципалитет является ответственным за решение вопросов местного значения, в число которых входит и предоставление коммунальных услуг, то у него есть выбор – осуществлять управление муниципальным имуществом (объектами коммунальной инфраструктуры) либо путем создания муниципальных предприятий, либо путем привлечения к управлению данными объектами компаний-концессионеров.

Преимущества использования концессионных механизмов состоят в том, что крупные международные компании, специализирующиеся, в частности, на концессиях в области водоснабжения и водоотведения, обладают обширным опытом управления подобными объектами, имеют доступ к передовым технологиям, обладают значительными возможностями по привлечению инвестиций на цели реконструкции муниципальных объектов водоснабжения и водоотведения. Привлечение компаний-концессионеров позволяет муниципальным образованиям обеспечить управление объектами коммунальной инфраструктуры с использованием самых передовых управленческих технологий, а также обеспечить обновление муниципального имущества без дополнительной нагрузки на бюджет. Заключение концессионных договоров должно предшествовать созданию в муниципальных образованиях адекватной системы управления объектами коммунальной инфраструктуры. В частности, в структуре управления администрации необходимо создать структурные подразделения, способные взаимодействовать с концессионером и представлять интересы собственника объектов коммунальной инфраструктуры в рамках взаимодействия. Также важно совершенствовать систему установления тарифов на жилищно-коммунальные услуги,

поскольку именно данная система является ключевым фактором риска для компаний-концессионера.

Наиболее распространенными в практике государственно-частного партнерства являются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставка продукции для государственных нужд, оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом – весьма привлекательный бизнес для частного предпринимателя, поскольку помимо престижа гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные преференции. Эта форма государственно-частного партнерства получило развитие во многих регионах нашей страны.

Как показывает отечественная практика, большое количество торгов не гарантирует их качественное проведение. По оценкам специалистов, честные торги на поставку продукции для государственных нужд составляют около 10% от общего количества проводимых открытых конкурсов. Такое положение обусловлено тем, что, во-первых, существует сложность в информационном обеспечении размещения заказов; во-вторых, отсутствует эффективный контроль за выполнением установленных норм и правил размещения заказов; в-третьих, затягиваются сроки проведения конкурсов из-за несовершенства системы прогнозирования и планирования на этапе подготовки бюджета; в-четвертых, отсутствуют профессионально подготовленные специалисты. Указанные проблемы создают трудности не только для функционирования са-

мих органов государственной власти и местного самоуправления, но, прежде всего, для развития нормальных экономических отношений в сфере государственных закупок. Субъекты рынка, не имея возможности четко ориентироваться в законодательстве, теряют интерес к участию в конкурсах на размещение государственных и муниципальных заказов, что снижает уровень конкуренции, не способствует формированию оптимальных цен на закупаемую продукцию и ведет к неэффективности закупок. Актуальной проблемой также является заключение долгосрочных контрактов. Но возникающие сложности при действующем порядке исполнения бюджетных обязательств в рамках текущего финансового года затягивают процесс принятия и регламентации данного вида контрактов. Отсутствие комплексного подхода к реформе сферы государственных и муниципальных закупок сохраняет институциональные предпосылки для коррупции, злоупотреблений при расходовании бюджетных средств.

Совместные предприятия — распространенная форма партнерства государства и частного бизнеса. В зависимости от структуры и характера совместного капитала они могут быть либо акционерными обществами, либо совместными предприятиями с долевым участием сторон. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений определяются, как правило, долей в акционерном капитале. Риски сторон также распределяются в зависимости от ее величины. Существенная особенность совместных предприятий любого типа — постоянное участие государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. В настоящее время в нашей стране по показателям эффективности наиболее успешно функционируют совместные

предприятия с иностранным капиталом, но на региональном уровне их доля остается очень низкой.

Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционные договоры аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупить государственное или муниципальное имущество.

Использование механизма государственно - частного партнерства для реализации проектов в сфере государственных и муниципальных услуг получило широкое распространение во всем мире. Привлечение частного сектора к предоставлению общественных услуг может происходить на основе:

- приватизации государственных и муниципальных предприятий;
- ликвидации государственных и муниципальных предприятий с созданием на их базе частных структур, которым в той или иной форме обеспечивается доступ к имуществу ликвидированного предприятия;
- открытия рынка для частных предприятий «со стороны», привлечения их к предоставлению общественных услуг на конкурсной либо иной основе.

С точки зрения перспектив и механизмов привлечения частного сектора выделяются два типа рынков:

- потенциально конкурентные рынки, на которых борьба многих производителей продукции (постав-

щиков услуг) за долю рынка способна привести к повышению эффективности и качества, степени удовлетворенности потребителей;

- естественно-монопольные рынки, где наличие нескольких производителей продукции (поставщиков услуг) является экономически неоправданным.

С точки зрения объема рынка, на котором предоставляется услуга, существенную роль играют различия между двумя группами рынков общественных услуг. С одной стороны, это рынки в границах субъекта РФ, а также рынки крупных и средних городов, где масштаб предоставляемых услуг, как правило, является достаточно большим для того, чтобы привлечь частных подрядчиков. В то же время крупные и средние города обычно характеризуются достаточно диверсифицированной экономикой, что позволяет рассчитывать на наличие потенциальных подрядчиков, способных участвовать в оказании тех или иных услуг. Возможности бюджета, а также доходы населения в этом случае способны обеспечить заинтересованность частных подрядчиков в работе на данных рынках. С другой стороны, это рынки общественных услуг в малых городах, а также в сельской местности, в которых ситуация в большинстве случаев прямо противоположна.

С точки зрения тактики проведения преобразований важное значение имеет существующая структура рынка той или иной общественной услуги:

- рынки, полностью монополизированные государственными и муниципальными предприятиями;

- рынки, где государственные и муниципальные предприятия занимают доминирующее положение, а услуги частного сектора носят дополняющий характер и конкуренция ограничивается сектором рынка, занимаемым частными фирмами;

- рынки, где государственные,

муниципальные и частные предприятия конкурируют между собой.

Одномоментное проведение чрезмерно большого объема преобразований может привести к потере контроля за их ходом и, соответственно, к негативному воздействию на обеспечение населения общественными услугами. При прочих равных условиях на первоначальном этапе необходимо обеспечить те мероприятия по привлечению частного сектора и активизации конкуренции, которые:

- наименее затратны и, напротив, могут принести дополнительные доходы в бюджет;

- связаны с наименьшими рисками в сфере обеспечения населения общественными услугами;

- способны дать наибольший результат с точки зрения повышения качества и эффективности предоставления общественных услуг.

Механизм регулирования процессов взаимодействия органов власти, бизнеса и некоммерческих организаций частично проработан в Законе РФ «Об автономных учреждениях», который вступил в силу с января 2007 года. К задачам преобразования бюджетных учреждений в автономные можно отнести рационализацию управления учреждением и повышение внебюджетного финансирования его деятельности. При этом достижение первой задачи обеспечивается самим изменением типа учреждения и правил его функционирования, а достижение второй задачи зависит от специфики услуг учреждения, его существующих кадровых и материально-технических ресурсов, внешней конъюнктуры и активности руководства учреждения.

Рационализация управления автономным учреждением будет способствовать тому, что руководство учреждения сможет больше внимания уделять содержательным вопросам оказания услуг, а не таким вопросам, как согласование переброски средств

между статьями сметы и т.д. Также можно предположить, что возможное повышение внебюджетных доходов автономного учреждения и использование этих доходов для укрепления кадровой и материально-технической базы учреждения могут в целом повлиять на улучшение потребительских свойств услуг – как тех, которые учреждение оказывает по заданию учредителя, так и тех, которые оказываются на платной основе по инициативе самого учреждения.

Известно, что любая реорганизация неизбежно сопряжена с определенными политическими рисками, к числу которых можно, в частности, отнести: снижение доступности бюджетных услуг, в том числе вследствие повышения их стоимости, сокращение штатов бывших бюджетных учреждений, угрозу банкротства автономных учреждений. Наряду с эффективностью механизмов управления, при определении судьбы того или иного предприятия должны учитываться такие факторы, как его профиль, характер рынка, на котором действует данное предприятие, специфика его функций и т.п. При этом необходимо разделять предприятия, которые выполняют коммерческие и управленческие функции. В последнем случае создание унитарных предприятий обусловлено не объективной необходимостью соответствующей организационно-правовой формы, а стремлением вывести ряд квалифицированных управленческих работников из-под ограничений по оплате труда (например, структуры, осуществляющие заказ работ и услуг за счет средств соответствующего бюджета, некоторые аналитические подразделения и т.п.)

Приоритетным объектом, результатом и инструментом партнерства органов власти и частного бизнеса выступает система стратегического планирования местного развития. Партнерские действия на местном уровне

обычно затрагивают три области:

- участие в социально - экономическом развитии территорий присутствия по направлениям, затрагивающим основную деятельность компаний (содействие малому бизнесу, профессионально-техническое образование и др.);

- развитие социальной инфраструктуры, не относящейся к основной деятельности компании (учебные заведения, больницы, музеи и др.);

- поддержка социальных проектов муниципальных учреждений и некоммерческих организаций, инициатив населения.

В настоящее время в нашей стране баланс интересов между бизнесом, государственной властью, местным самоуправлением и местными сообществами в вопросе об ответственности за благосостояние территорий пока не найден. Объем финансовых ресурсов, предназначенный для исполнения расходных обязательств большинства муниципальных образований, ниже их реальных потребностей. Бюджеты даже вполне благополучных муниципалитетов не могут обойтись без трансфертов. Координация и взаимный контроль бизнеса и власти ведут к повышению прозрачности расходов.

Партнерские действия не ограничиваются финансированием региональных и муниципальных программ и других нужд муниципалитетов. Следует инкорпорировать в процесс стратегического планирования как соответствующие федеральные и региональные органы управления, так и разномасштабные бизнес-структуры в процессе установления основных современных, а также прогнозируемых проблем бизнеса на местной территории, обоснования целевых ориентиров эволюции среды в предпочтительном для бизнеса направлении, возможностей и механизмов участия бизнеса в решении социальных вопросов муниципального развития. При этом важ-

но в процессе работы над стратегией, ее обсуждения и продвижения различать в суждениях и действиях отдельных компаний и предпринимателей субъективные, эмоциональные детали и принципиальные, обусловленные позицией, а значит, объективные интересы.

Проведенные исследования показывают, что в регионах имеется масштабный потенциал для развития многих форм государственно-частного предпринимательства, однако для его практической реализации необходимо решение ряда принципиальных вопросов. Эффективное государственно-частное партнерство нельзя рассматривать только как привлечение дополнительных ресурсов в капиталоемкие проекты властей всех уровней. Конкретные механизмы партнерств, выработанные многолетним мировым опытом, создают основу для взаимовыгодного и ответственного распределения правомочий сторон, не ущемляющего интересы каждой из них. Однако возможные преимущества не реализуются сами собой после принятия соответствующего нормативного пакета. Эффективное партнерство реально только при условии полной ясности и предсказуемости стратегии дальнейшего развития страны и ее регионов.

Немаловажным также представляется отношение к государственно-частному партнерству общественного мнения, носителями которого могут быть группы, которые нельзя отнести ни к служащим, ни к предпринимателям. Социологические данные показывают, что 80% населения уверены, что бизнесменами движут, в первую очередь, личные материальные мотивы, а около 50% населения бизнесменам активно не доверяют. К членам общественных организаций относят себя около 13% горожан, из них 7% – к профсоюзам и 1,5% – к политическим, т.е. «классическими» общественными организациями

«охвачено» чуть меньше 5% горожан. Основными проблемами являются неумение граждан обращаться к общественным организациям и слабая информированность об их деятельности. Вместе с тем, общественное мнение в той или иной степени влияет на реальные отношения между предпринимателями и государственными служащими, поскольку именно из общества и те и другие черпают правовые основания для своего существования и человеческий потенциал для своего развития.

Таким образом, механизм государственно - частного партнерства позволяет преодолеть ограниченные возможности государства и муниципальных органов по финансированию социальных и инфраструктурных проектов, перенести часть рисков на частный сектор, а также использовать управленческие навыки и опыт частного сектора для повышения качества предоставляемых услуг и увеличения эффективности управления объектами общественной инфраструктуры. Для достижения конкретных результатов необходима разработка единой концепции развития государственно-частного партнерства в нашей стране на уровне федеральной, региональной и муниципальной власти с обеспечением создания необходимой институциональной инфраструктуры и с акцентом на подготовке кадров.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Программа социально - экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы) (одобрена распоряжением Правительства РФ от 19 января 2006 г. N 38-р).*
2. *Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61-77.*
3. *Игнатов В.Г., Бородин О.Ю. Органы власти и поддержка малого бизнеса. – М.: ЮНИТИ, 2002.*

4. Системы поддержки малого бизнеса за рубежом / Под ред. А.В. Рунова. – М.: ИНФРА-М, 2003.
5. Тактаров Г.А., Григорьева Е.М.
- Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. – М.: Финансы и статистика, 2008.
6. <http://www.urbaneeconomics.ru/>



Васюкова В.А.
к.э.н., ст. преподаватель Невинномысского государственного
гуманитарно-технического института,
г. Невинномысск

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ПРОФИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА НЕВИННОМЫССКА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Производственная специализация городов при переходе к рыночным отношениям привела к резкой социально - экономической дифференциации, образованию ареала проблемных территорий. Создание территориально-производственных кластеров отраслей основывается на четырех «К»: концентрация производства в пределах ограниченных территорий; конкуренция за местные ресурсы; кооперация с родственными отраслями и местными институтами; конкурентоспособность на рынке за счет высокой производительности, специализации и взаимного дополнения участников.

Industrial specialisation of cities at transition to market relations has led to sharp social and economic differentiation, formation of an area of problem territories. Creation territorial and production clusters branches is based on four «To»: concentration of manufacture within the limited territories; a competition for local resources; cooperation with related branches and local institutes; competitiveness in the market at the expense of high efficiency, specialisation and mutual addition of participants.

Ключевые слова: концентрация профильного производства, конкурентная сила кластера, конкуренция за местные ресурсы, кооперация с родственными отраслями, кластерный подход.

Keywords: concentration of the profile manufacture, a competition for local resources, cooperation with related branches.

Теоретически использование кластерного подхода в стратегическом планировании промышленного развития города в инновационном развитии предполагает определение четырех параметров кластеризации (четыре «К»): концентрация профильного производства (локализация), его конкурентоспособность, кооперация с другими отраслями, конкуренция за местные ресурсы.

Используя метод количественных и качественных характеристик, можно определить:

- концентрацию профильного производства (локализацию);
- конкурентоспособность производства;
- кооперацию с другими отраслями, конкуренцию за местные ресурсы с помощью ряда показателей.

Показателями концентрации профильного производства города являются: доля профильного производства в общем объеме производимой продукции города по отношению к соответствующим объемам производства региона (края); темпы роста профильной отрасли; конкурентные позиции на рынке и др.

Конкретная специализация в рамках профильного производства может быть определена такими статистическими показателями, как:

- коэффициент локализации отрасли производства на территории города;
- коэффициент душевого производства;
- коэффициент специализации города на данном производстве.

Коэффициент локализации рассчитывается отношением удельного веса определенной отрасли в структуре производства города к удельному весу той же отрасли в регионе. Расчеты могут производиться также по объему произведенной продукции ($K_{л^{пр}}$), основным производственным фондам ($K_{л^{ф}}$), численности основного персонала ($K_{л^{п}}$), производительности труда ($K_{л^{т}}$), фондоотдаче ($K_{л^{фo}}$), инвестициям в основной капитал ($K_{л^{ин}}$), экспорту ($K_{л^{эк}}$) и импорту ($K_{л^{им}}$).

Качественный анализ предполагает оценку наличия необходимых факторов производства, определения ареала спроса на рынке, наличия и деятельности сопутствующих отраслей, которые могут быть вовлечены в кластер, деятельности местных органов власти и общественных организаций. Такая оценка означает определение наличия или доступности природных, материальных, трудовых, инфраструктурных и других факторов производства, определение степени требовательности покупателей к производимой продукции, наличие или отсутствие факторов, мотивирующих конкуренцию за ресурсы и т.п.

На основе такого подхода проведем оценку города Невинномысска с точки зрения выбора его как центра размещения кластера и химического производства как кластерного ядра.

1. Концентрация профильного производства. Используя количественные показатели, характеризующие специализацию городской экономики на химической отрасли, рассчитаем коэффициент локализации химического производства ($K_{лпп}$) по удельному весу химической отрасли в структуре производства города Невинномысска к удельному ве-

су той же отрасли в Ставропольском крае.

$$K_{л^{пр}} = \text{Уд.в. х.отр гор.} : \text{Уд.в.х.отр. края},$$

где:

Уд.в. х.отр гор. - удельный вес химической отрасли в общем объеме производства города Невинномысска;

Уд.в.х.отр.края - удельный вес химической отрасли в общем объеме производства в Ставропольском крае.

На основе данных, приведенных в таблице 1, рассчитаны основные коэффициенты концентрации профильного производства.

Так, если в 2006 году удельный вес химического производства г.Невинномысска в общем объеме производимой городом промышленной продукции составил 76,7% (0,767), а по Ставропольскому краю это соотношение составляло 31,7% (0,317)

$$K_{л^{пр}} = 0,767 : 0,317 = 2,41$$

По существующим в методиках оценкам [1], значение коэффициента локализации больше единицы (высокая местная доля) свидетельствует о высокой концентрации химического производства в городе по отношению к краю.

Коэффициент душевого производства ($K_{д}$) исчисляется отношением удельного веса химической промышленности города Невинномысска в соответствующей структуре отрасли Ставропольского края к удельному весу населения города в населении края.

$$K_{д} = \text{Уд. вес х. отр. гор. в х. отр. края} : \text{уд. вес нас. гор. в нас. края}$$

Удельный вес химической промышленности города Невинномысска в химической промышленности Ставропольского края составляет 61,6 % (0,616), а доля населения города Невинномысска в численности населения Ставропольского края составляет 5,1% (0,051)

$$K_{д} = 0,616 : 0,051 = 12,1$$

Таблица 1 – Основные показатели, используемые для расчета профильности города Невинномысска, 2005г.

№ п\п	Показатели	Край	Город	Уд.вес города в крае
1	Объем производства промышленной продукции, млрд.руб (по ОКОНХ)	63,0	16,109	для расчета Клпп: Уд.в. х.отр гор=0,767 Уд.в.х.отр.края=0,317
2	Объем продукции химической промышленности, млрд.руб	19,97	12,355	для расчета Кд: Уд. вес х. отр. гор .в х. отр. края=0,616
3	Общий объем произведенной продукции (ВРП), млрд.руб	132,8	17,882	уд. вес нас. гор. в нас. края=0,051
4	Численность населения, млн. чел	2710	130,0	для расчета Кс: Уд. вес х. отр. гор .в х. отр. края=0,616 уд.вес гор. в Уд. вес х. отр. гор .в х. отр. края ВРП=0,135

Данный показатель значительно выше единицы, что также свидетельствует о профильности и степени специализации экономики, и, кроме того, степени «нагрузки химического производства» на население города.

Коэффициент специализации города на химической отрасли (Кс) рассчитывается как соотношение удельного веса города Невинномысска в Ставропольском крае по химическому производству к удельному весу города в валовом региональном продукте.

$K_c = \frac{\text{Уд. вес х. отр. гор. в х. отр. края}}{\text{уд.вес гор. в Уд. вес х. отр. гор. в х. отр. края ВРП}}$

Удельный вес химической промышленности города Невинномысска в химической промышленности Ставропольского края составляет 61,6 % (0,616), а удельный вес города в валовом региональном продукте составляет 13,5% (0,135).

$$K_c = 0,616: 0,135 = 4,5$$

Таким образом, все количественные показатели подтверждают вывод

о том, что химическое производство города составляет ядро промышленного кластера.

2. Конкурентная сила кластера. Оценка предполагает, прежде всего, качественный анализ наличия и состава ресурсной базы, необходимой для формирования кластера: природные, материальные, трудовые ресурсы.

Местоположение. Природные ресурсы. Город Невинномыск занимает территорию 81 квадратный километр (0,12 % территории Ставропольского края), расположен на юго-западе Ставропольского края, соседствуя с Краснодарским краем и Карачаево-Черкесской республикой. Город занимает благоприятное географическое положение (близость портов Черного и Азовского морей, наличие федеральной трассы Ростов – Баку и железной дороги, связывающих юг и север и др.). Климатические условия также благоприятные – мягкая непродолжительная зима, большое количество солнечных дней. Ставропольский край, на территории которого расположен Невинномыск, является крупным

сельскохозяйственным регионом, обеспечивающим города края сельскохозяйственной продукцией, и, с другой стороны, имеющим значительные потребности в минеральных удобрениях, производимых в Невинномыске.

Ресурсы промышленного сектора. В соответствии с методикой оценки потенциала кластеризации необходимо определить ресурсы профильной отрасли, взаимосвязи с поставщиками и потребителями в регионе. Основное предприятие города – ОАО «Невинномысский Азот» может составить ядро промышленного кластера. Оно является самым крупным в городе,

и, кроме того, одно из самых крупных химических предприятий в России по производству минеральных удобрений для сельского хозяйства и продукции органического синтеза. По данным отчетов предприятия здесь сконцентрировано почти 70% всего объема химического производства города.

Динамика роста общего объема производства, а также отдельных товарных групп предприятия «Невинномысский Азот» представлена на рисунках 1 и 2.

Как показывают данные (рисунки 1 и 2), компания «Невинномысский Азот» только за период 2005-2007 гг.

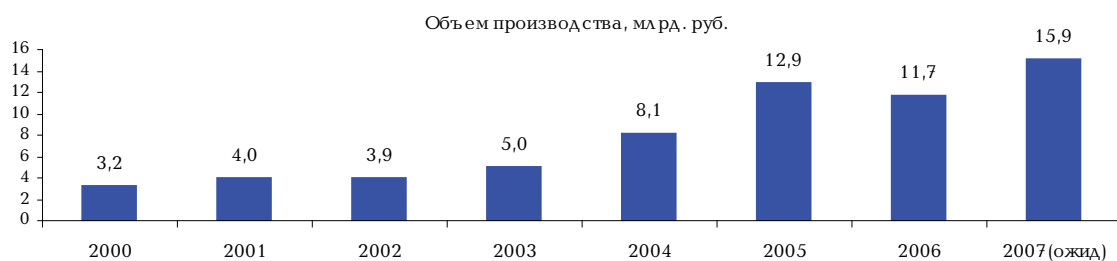


Рисунок 1 – Динамика роста общего объема производства на предприятии «Невинномысский Азот» (млрд. руб.)

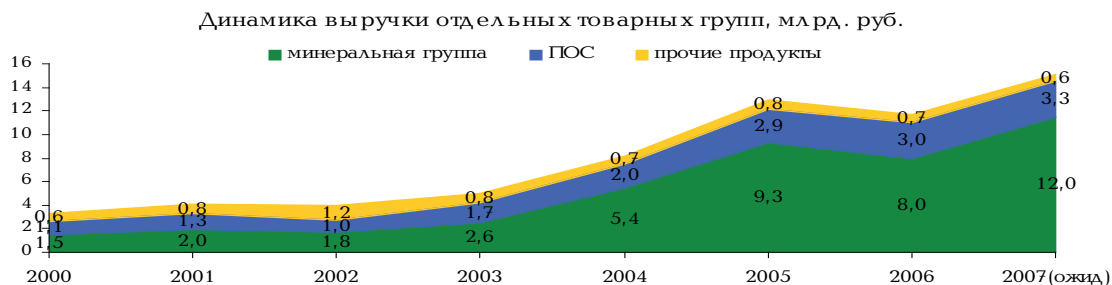


Рисунок 2 – Динамика выручки отдельных товарных групп (млрд. руб.)

увеличила объем выпуска продукции почти вдвое, что может свидетельствовать о достаточном производственном потенциале.

Прочность позиций предприятия «Невинномысский Азот» на рынке минеральных удобрений характеризуется ростом прибыли (рисунок 3)

Объем прибыли компании имеет устойчивую тенденцию роста в динамике (исключение составляет 2006 г., когда проводился плановый ремонт и многие производственные мощности не были задействованы).

Основные направления инвестиционных вложений – модернизация существующего оборудования, приобретение лицензий на новые технологии, реализация инвестиционных проектов, обеспечивающих усиление конкурентных позиций компании.

Объем капитальных вложений в основные фонды в 2006 г. вырос по сравнению с 2005 г. в 1,12 раза, а в 2007 г. – в 1,31 раза (рисунок 4).

В 2007 году «Невинномысский Азот» начал реализацию проекта «Строительство установки получе-

Динамика прибыли от реализации отдельных товарных групп, млрд. руб.

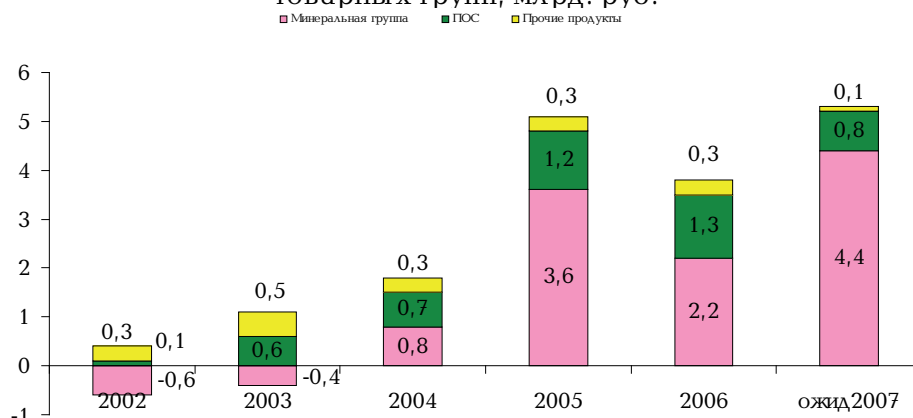


Рисунок 3 – Динамика прибыли от реализации отдельных товарных групп на предприятии «Невинномысский Азот» (млрд. руб)

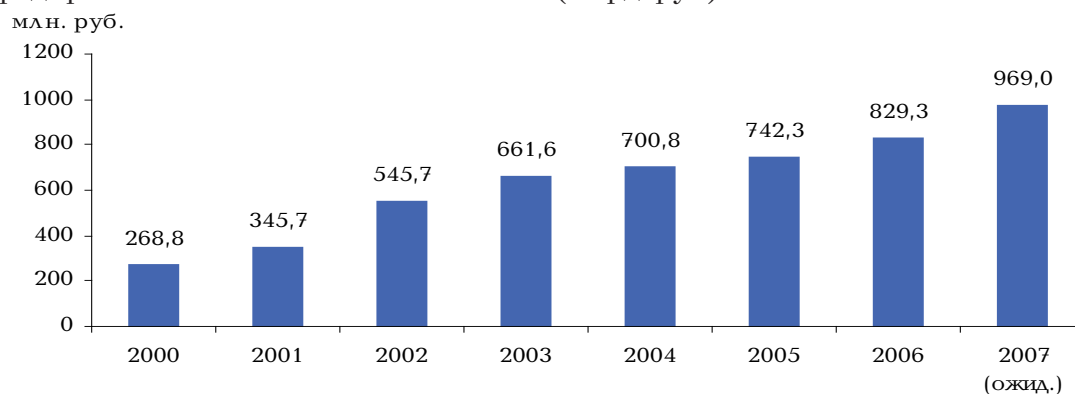


Рисунок 4 – Динамика затрат на содержание основных производственных фондов (млн. руб.)

Отчисления в краевой и городской бюджет, млн. рублей



Рисунок 5 - Динамика налоговых отчислений компании «Невинномысский Азот» в бюджеты разных уровней (млн. руб.)

ния меламина из карбамида». Цель проекта – расширение ассортимента и увеличение прибыли за счет выпуска нового качественного продукта. Пер-

спективность проекта обусловлена тем, что происходит расширение рынка меламина в связи с развитием деревообрабатывающей, строительной,

лакокрасочной отраслей промышленности. При условии, если компания первой реализует этот проект, она станет монополистом на рынке меламина в СНГ.

К числу факторов, способствующих формированию кластера на основе химического производства и его ядра – предприятия «Невинномысский Азот», – следует отнести значительные объемы прибыли, отчисляемые в краевой и местный бюджеты.

В общей сумме налогов, поступающих в местный бюджет, налоговые платежи компании составляют 23,3%, а в краевой бюджет – 6,8%. Динамика налоговых поступлений предприятия представлена на рисунке 5.

В целом наблюдается рост налоговых поступлений в динамике. Вместе с тем объемы налоговых поступлений в краевой бюджет в 10 раз превышают объемы поступлений в бюджет города (при этом несколько снижается доля поступлений в местный бюджет и увеличивается в краевой).

Трудовые ресурсы. Важным усло-

вием образования промышленных кластеров в городах является человеческий фактор, т.е. наличие трудовых ресурсов и степень их подготовленности. Ситуация в сфере трудовых ресурсов города характеризуется данными таблицы 2.

Невинномысск относится к числу немногих городов Ставропольского края, где наблюдается увеличение общей численности трудоспособного населения: за период 2000 – 2007 гг. рост составил 6,1%. Кроме того, наблюдается высокая доля трудоспособного населения в общей численности населения. В общей численности работников, занятых на крупных и средних предприятиях города, почти четвертая часть работает на предприятии «Невинномысский Азот». Каждая пятая семья города связана с «Невинномысским Азотом».

Для предприятия характерен высокий уровень оплаты труда, который имеет тенденцию увеличения в динамике (рисунок 6).

Так, например, за период 2004-

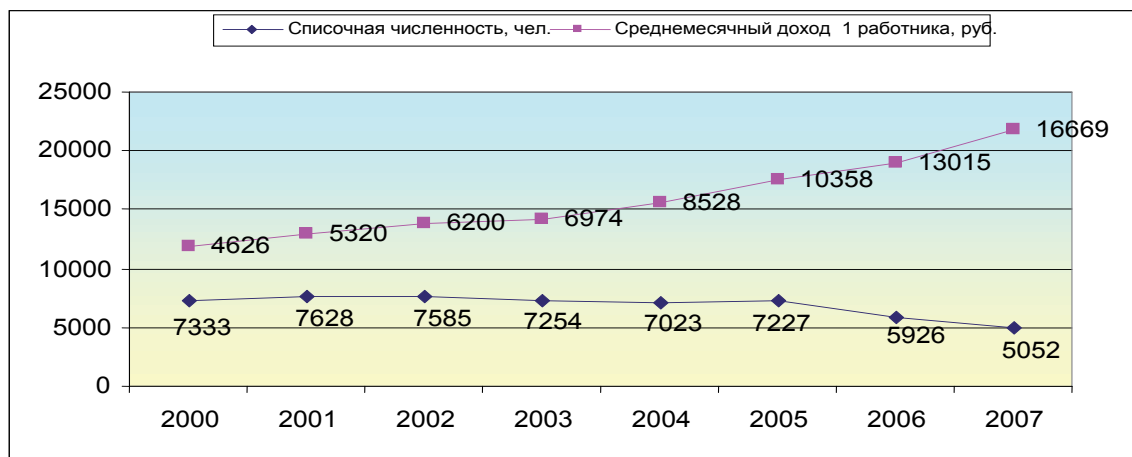


Рисунок 6 – Динамика среднесписочной численности и среднесписочного дохода одного работника в 2000-2007 гг. (руб.)

2007 гг. ежегодное увеличение доходов составляло около 1,3 раза. Рост доходов можно рассматривать как благоприятный фактор формирования кластера.

Что касается сокращения численности работающих на предприятии, то

это объясняется новыми ориентирами развития, которыми являются модернизация производства (инновации) и избавление от непрофильных активов, лишних расходов.

До недавнего времени деятельность предприятия была построена

Таблица 2 – Динамика трудовых ресурсов города Невинномысска и доля предприятия «Невинномысский Азот» в численности занятого населения

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Общая численность населения (тыс.чел.)	133	132,6	132	131,6	130,7	130	129,5	130
Численность трудосп. нас. (чел)	78102	78676	78882	73690	82876	82845	82775	82263
Доля трудосп. населения в общей численности (%)	58,7	59,3	59,7	56,0	63,4	63,7	63,9	63,3
Численность занятых на крупных и средних предприятиях, всего (чел)	30458	31136	31692	31463	30482	30266	29674	30000
Численность занятых на предприятии «Невинномысский Азот» (чел.)	7333	7628	7585	7254	7023	7227	5926	5052
Доля занятых на предприятии в общ. числ. занятых на крупных и средних предприятиях города (%)	24,1	24,5	23,9	23,1	23,0	23,9	20,0	16,8
Доля занятых на предприятии в общей численности занятых в пром-ти (%)	46,5	46,8	46,1	45,1	46,3	нет данных	нет данных	нет данных

Составлено автором на основе данных Статуправления г. Невинномысска (справка от 26.02.08 № 43) и отчетных материалов ОАО «Невинномысский Азот»

таким образом, что вспомогательными видами производств (монтажные, ремонтные, строительные и автотранспортные работы, уборка территории и пр.) предприятие занималось самостоятельно. Изменение ситуации, жесткие рыночные условия обусловили необходимость выполнения вспомогательных работ другими организациями на контрактных условиях. По данным предприятия «Невинномысский Азот» это, в свою очередь, вы-

звало сокращение численности работающих (за 4 года она уменьшилась примерно на 1700 человек, а производительность выросла на 35%).

Таким образом, можно констатировать, что в городе Невинномыске имеются все необходимые факторы производства, обуславливающие формирование промышленного кластера. Их доступность в значительной мере зависит от конкуренции за местные ресурсы.

3. Конкуренция за местные ресурсы. Основные ресурсы, необходимые предприятию «Невинномысский Азот», предоставляет город Невинномысск: территорию, трудовые ресурсы, коммунальную инфраструктуру, научные, образовательные, профессиональные услуги, рынки сбыта, окружающую среду и т.п. Предприятие «Невинномысский Азот» для выпуска своей продукции в среднем потребляет:

- природного газа – 1 752 млн. куб. м/год, в общих затратах на производство и реализацию продукции – 25%;
- электроэнергии – 1 095 млн. квт.ч/год, в общих затратах на производство и реализацию продукции – 8%;
- пара – 1,440 млн. Гкал/год, в общих затратах на производство и реализацию продукции – 4%.

Суммарная протяженность общезаводских коммуникаций составляет более 900 км, протяженность силовых кабелей – 780 км.

Являясь практически монополистом в промышленном производстве города (удельный вес второго предприятия – компании «Арнест» в промышленном производстве по численности занятых значительно меньше – 6,1% по сравнению с 46,3%), а также монополистом на рынке минеральных удобрений в России, предприятие «Невинномысский Азот» потребляет почти треть энергоресурсов, необходимых городу. Поскольку бюджет города в значительной мере зависит от деятельности данного предприятия, то оно почти не испытывает конкуренции на рынке энергоресурсов: местная власть создает предприятию режим наибольшего благоприятствования.

Высокие доходы работников предприятия наряду с социальными мерами облегчают конкурентную борьбу за трудовые ресурсы.

Для оценки доступности местных ресурсов может быть использована шкала количественных значений

показателей конкуренции. Она может быть построена следующим образом: если факторы конкуренции за ресурсы присутствуют, то присваивается 4 балла, отсутствуют – 1 балл. Доступность по факторам производства тем лучше, чем меньше баллов у отрасли (химического производства). Минимальное значение шкалы 1 балл означает, что имеются все необходимые факторы производства, максимальное значение – 4 балла (факторы производства вообще отсутствуют), если у отрасли 3 балла, то присутствуют не все факторы производства.

Эксперты компании «ЕвроХим» оценивают конкуренцию на рынке города за ресурсы в 1 балл, т.е. предприятие не испытывает ощутимого воздействия со стороны конкурентов в борьбе за местные ресурсы, что обуславливает доступность основных факторов производства для компании.

Кооперация с родственными отраслями. Оценка данного условия имеет определяющее значение для заключения о возможностях формирования кластера и об условиях его конкурентоспособности. Показателями здесь выступают доли потребителей химической отрасли, расположенных в пределах региона (в данном случае Ставропольского края и соседних регионов в пределах Южного федерального округа), динамика продаж, доля родственных отраслей в ВРП и др. Однако не всегда можно произвести расчет данных показателей. Поэтому вместо них можно использовать качественные показатели, среди которых необходимы оценки следующих составляющих:

- наличие и степень активности сопутствующих отраслей;
- наличие и степень активности профессиональных некоммерческих организаций в данной отрасли (ассоциаций, союзов);
- наличие и степень активности научно-исследовательских организа-

ций, связанных с данной отраслью;

- наличие и уровень учреждений профессионального образования, связанных с данной отраслью;

- наличие и степень активности некоммерческих организаций, содействующих данной отрасли;

- заинтересованность и степень содействия государственных учреждений предприятиям данной отрасли;

- наличие и степень содействия организаций СМИ данной отрасли.

Анализ количественных и качественных показателей интегрируется в сводную оценку родственных и поддерживающих отраслей – «присутствуют/отсутствуют».

Одной из важнейшей отраслей кооперации с химическим производством в Ставропольском крае является сельскохозяйственное производство и переработка (АПК). Ставропольский край – огромный сельскохозяйственный регион, имеющий потреб-

ности в минеральных удобрениях, намного превосходящие мощности ОАО «Невинномысский Азот». Доля Ставропольского края в Российской Федерации по производству продукции сельского хозяйства составляет 3,2% [2]. Сельское хозяйство является основным потребителем минеральных удобрений, производимых «Невинномысским Азотом». Объем реализации продукции предприятия на внутренний рынок в 2007 г. составил 4,4 млрд. руб. – более 28% общего объема произведенной продукции. На экспорт предприятие реализует 71,9% произведенной продукции. Структура продукции, реализуемой на внутреннем рынке, представлена на рисунке 7.

Основными видами продукции, реализуемыми на внутреннем рынке, являются уксусная кислота, аммиачная селитра и нитроаммофоска. Уксусная кислота широко используется в пищевой промышленности, два дру-

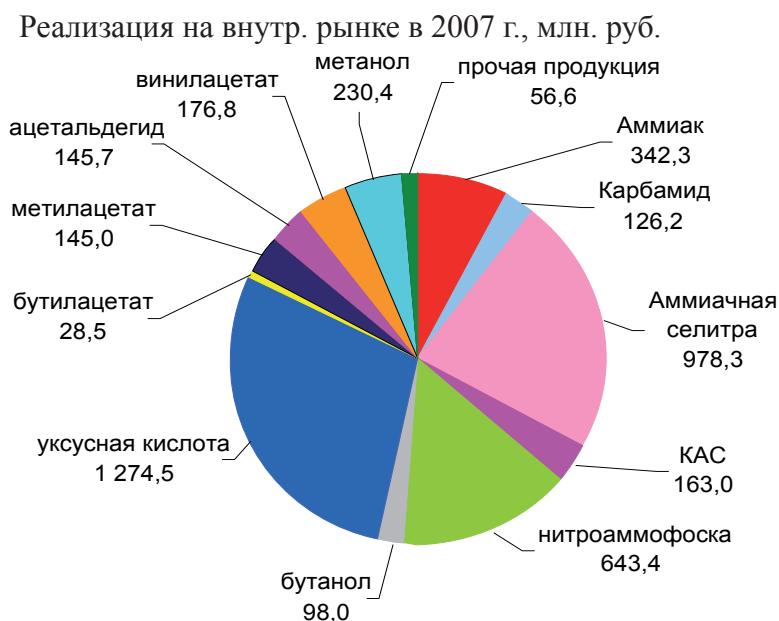


Рисунок 7 – Структура продукции, реализуемой «Невинномысским Азотом» на внутреннем рынке

гих вида продукции – в сельскохозяйственном производстве.

Расширение спроса на продукцию компании на внутреннем рынке является приоритетным направлением для «Невинномысского Азота». В

то же время в качестве дополнительного и особого направления выступает расширение дистрибьюторской сети на отечественном рынке.

Образовательная инфраструктура города Невинномыска, которая мо-

жет войти в формирующийся кластер, представлена следующими учреждениями:

– государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северокавказский государственный технический

университет» (осуществляет подготовку химиков-технологов для предприятий химической промышленности);

– государственное образовательное учреждение среднего специального образования «Химический кол-

Таблица 3 – Качественная характеристика условий, необходимых для формирования кластера

Уровень возможно- стей форми- рования кла- стера	Обо- зна- че- ние	Краткая характеристика	Характеристики г. Невинномысска
Высокий уровень	А	Возможность создания конкурентноспособного кластера в отрасли. Присутствуют все факторы: конкурентоспособность отрасли; наличие ресурсной базы; кооперация с другими отраслями; развитая инфраструктура; наличие уникального конкурентного преимущества, которое позволяет создать кластер (Обязательное присутствие 4-5 факторов)	Необходимая ресурсная база имеется, ресурсы доступны. Высокая степень кооперации с отраслью сельского хозяйства (АПК), с образовательной сферой, местной властью. Высокая степень концентрации профильного производства (химической отрасли-производство минеральных удобрений) Высокая степень конкурентноспособности химической отрасли и основного предприятия «Невинномысский Азот»- практически монополист на отечественном рынке минеральных удобрений
Средний уровень	В	Наличие 3-4 факторов, перечисленных выше. Однако, если нет того или иного фактора в явном виде, его можно создать при небольшом вложении средств, то необходимо учитывать данное обстоятельство	
Низкий уровень	С	Наличие 1-2 факторов, либо же присутствие многих факторов, но не конкурентноспособных. Например, инфраструктура слабо развита, ресурсная база небольшая, мало поставщиков и пр.	

ледж» (готовит специалистов среднего звена для работы в химической отрасли);

– муниципальное образовательное учреждение «Лицей №6 (специа-

лизируется на углубленном изучении учащимися химии);

– муниципальное образовательное учреждение «Средняя общеобразовательная школа № 15» (открыт второй в городе класс («Еврохим-класс»), специализирующийся на изучении химии).

Содействию образования кластеров способствует также наличие и позиция общественных и религиозных организаций. В Невинномысске с компанией «Невинномысский Азот» активно взаимодействуют общественно-благотворительная организация многодетных семей «Защита семьи», православная церковь (предприятие осуществляет финансовую помощь в строительстве православного приюта, ремонте и восстановлении городских и сельских православных храмов и обителей).

Местная власть может выступить в качестве партнера во взаимодействии с бизнесом в рамках формируемого кластера, поскольку, как уже отмечалось, именно город предоставляет предприятию все необходимые ресурсы для организации хозяйственной деятельности. Важнейшая задача местной власти во взаимодействии с бизнесом – обеспечение благоприятных условий, повышение уровня жизни населения города Невинномысска. Взаимная заинтересованность власти города и компании «Невинномысский Азот» представляется вполне очевидной (деятельность предприятия зависит от ресурсов города; бюджет города, занятость населения – от деятельности предприятия).

Можно дать сводную качественную характеристику всех исследуемых условий, необходимых для формирования кластера (таблица 3).

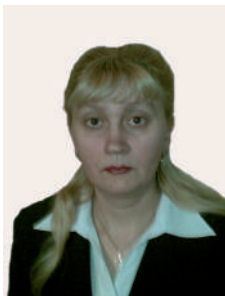
Исследуя качественные условия, отражающие кооперацион-

ные возможности города при формировании кластера, и, используя характеристики есть/нет, высокая/средняя/низкая степень содействия сопутствующих отраслей, сфер организационно-хозяйственной деятельности города Невинномысска, можно дать следующую оценку: родственные и сопутствующие (поддерживающие) отрасли присутствуют, степень их содействия – высокая.

Таким образом, результаты исследования позволяют сделать вывод, что новое промышленное развитие города Невинномысска возможно на основе создания территориального промышленного кластера, ядром которого будет являться химическая промышленность – производство минеральных удобрений на ОАО «Невинномысский Азот».

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Ставропольский край и его регионы: Статистический сборник – Ставрополь: Федеральная служба государственной статистики по Ставропольскому краю. – 2006.*
2. *Основные показатели социально - экономического положения районов и городов Ставропольского края. Январь-июнь 2007 г. (Статистический бюллетень). – Ставрополь. – 2007. – 70 с.*
3. *Основные показатели социально - экономического положения г. Невинномысска Ставропольского края. Январь-декабрь 2005 г. – Невинномысский городской отдел государственной статистики.*
4. *Программа «Окружающая среда и здоровье населения в г. Невинномысске и других регионах присутствия компании ОАО МХК «ЕвроХим», 2006-2009 гг.*
5. *Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. Основы развития местного хозяйства. – М.: Дело, 2001.*



*Краюшкина М.В.
ст. преподаватель Северо-Кавказского государственного
технического университета,
г. Ставрополь*

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

В статье изложены результаты комплексной оценки внешнеэкономической деятельности Ставропольского края. Проанализирована динамика показателей оборота внешней торговли, его сбалансированности и соотношения экспорта и импорта; выявлены предпосылки развития внешнеэкономической деятельности региона и факторы, оказывающие негативное влияние на формирование и функционирование внешнеэкономического комплекса региона.

In article results of a complex estimation of foreign trade activities of Stavropol Territory are stated. Dynamics of indicators of a turn of foreign trade, its equation and an export and import parity is analysed; preconditions of development of foreign trade activities of region and the factors, making negative impact on formation and functioning of the external economic complex of region are revealed.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, экспортная квота, международная торговля, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо, внутренняя цена, мировая цена.

Keywords: foreign economic activity, export, import, export quota, international trade, value of external trade, foreign trade balance, internal price, world price.

Интернационализация хозяйственной жизни в России в современных условиях означает усиление участия страны в мировом хозяйстве. Достигнутый уровень интернационализации, как правило, измеряется показателями участия страны в мировой торговле. При этом подсчитывают экспортную квоту как отношение экспорта товаров и услуг к ВВП страны. Подобным образом рассчитана экспортная квота для России последние годы (2005-2007 гг.) колеблется в пределах 12-16%, если её ВВП пересчитать в доллары по паритету покупательной способности, то есть с учетом цен на товары и услуги в стране.

Из других относительных показателей интернационализации на базе внешней торговли нередко рассчитывают долю импорта в товарообороте, которая в России находится на уровне 30-40%. Зачастую определяют соотношения доли страны в мировом экспорте с её долей в мировом ВВП по паритету покупательной способности, чтобы определить, насколько активно страна участвует в международной торговле. В России этот показатель составляет 0,6 (2%:3%), в США - 0,5 (13%:22%), в Японии - 0,9 (7%:8%).

Важны и абсолютные показатели интернационализма, например, стоимостный объем экспорта товаров и услуг на душу населения. В России он

составляет около одного млн. долл., в США - 3,5, в Китае - примерно 200 долл.

При анализе уровня участия страны в мировом хозяйстве используют показатель размера капиталовложений за рубежом, которые в России оцениваются в 350-400 млрд. долл., а также показатель объема накоплен-

ных иностранных инвестиций, которые составляют около 100 млрд. долл.

Из внутренних показателей оценки внешнеэкономической деятельности, как правило, используют динамику показателей оборота внешней торговли, его сбалансированности и соотношения экспорта и импорта (та-

Таблица 1 – Динамика оценки эффективности внешнеэкономической деятельности России

Годы	Всего, млрд. руб.				Коэффициенты	
	оборот внешней торговли	экспорт	импорт	внешне-торговое сальдо	сбалансированности товарооборота	покрытия импорта экспортом
1992	96,6	53,6	43,0	10,6	0,11	1,25
1993	103,9	59,6	44,3	15,3	0,15	1,34
1994	118,3	67,8	50,5	17,3	0,15	1,34
1995	145,5	82,9	62,6	20,3	0,14	1,32
1996	158,6	90,6	68,0	22,6	0,14	1,33
1997	161,0	89,0	72,0	17,0	0,11	1,24
1998	132,9	74,9	58,0	16,9	0,12	1,29
1999	115,2	75,7	39,5	36,2	0,31	1,92
2000	150,4	105,5	44,9	60,6	0,40	2,35
2005	368,9	243,6	125,3	118,3	0,32	1,94
2006	410,9	280,4	130,5	149,9	0,36	2,15
2007	490,5	350,2	140,3	209,9	0,43	2,50
в %, р. к 2000	3,3 р.	3,3 р.	3,1 р.	3,5 р.	107,5	106,4
в % к 2005	133,0	143,8	112,0	177,4	134,4	128,9

блица 1).

Сложившаяся ситуация обязывает искать новую концепцию развития ВЭД на предпринимательской основе как в целом по России, так и ее регионам. Эта проблема может быть решена на основе анализа, обобщения и синтеза функционирующих внешнеэкономических комплексов в регионах.

Примером может послужить внешнеэкономическая деятельность Ставропольского края.

Во внешнеэкономической деятельности и стратегии Юга России этот край играет специфическую роль, будучи регионом уникальным по гео-

графическому положению, природному, производственному и научному потенциалу. Отсутствие крупных запасов топливного сырья в данном регионе является причиной столь низкой его доли во внешней торговле России. Однако, по некоторым товарным позициям регион играет важную роль во внешнеэкономическом комплексе Юга России. Наряду с ведущими экспортерами (Волгоградская область, Краснодарский край и Ростовская область) Ставропольский край стабильно занимает третьи и четвертые позиции во внешнеторговом обороте и экспорте южного региона. В этой связи подробно рассмотрим ди-

намику развития внешнеэкономических связей в анализируемом регионе за последние десять лет (1998-2007 гг.), представленную на рисунке 1.

Доля импорта черной и цветной металлургии снизилась с 8% в 2004 г. до 5,3% в 2005 г., ее поступило на 9,3 млн. долл., что на 19,1% меньше, чем в

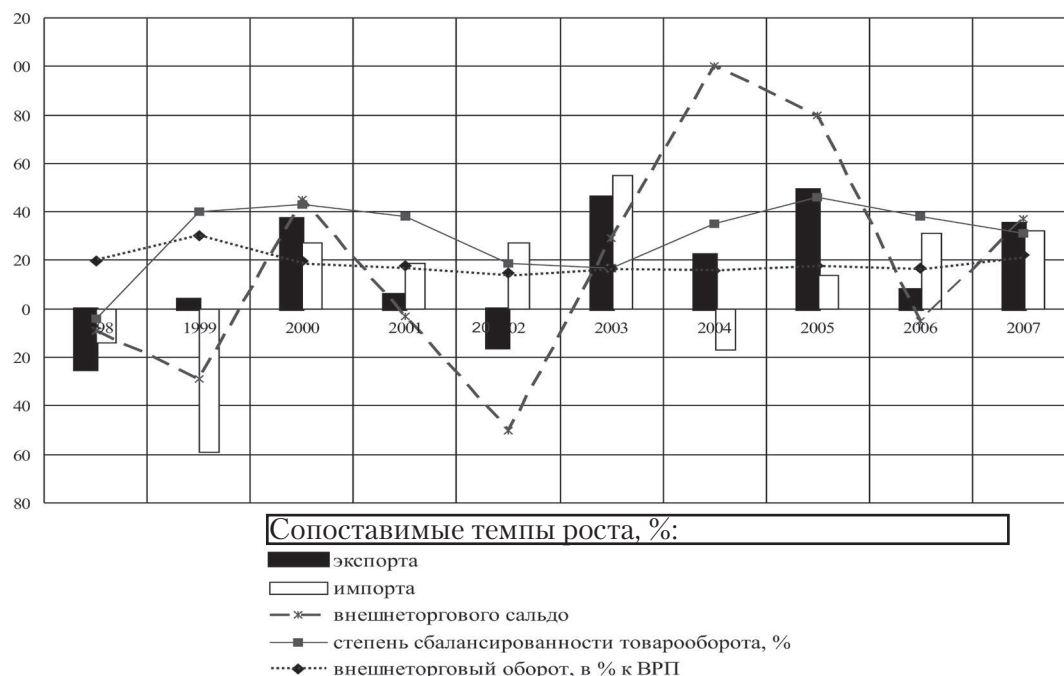


Рисунок 1 – Динамика результативных показателей оценки предпринимательской деятельности во внешнеэкономическом комплексе Ставропольского края

предыдущем году.

За 2007 г. уже внешнеторговый оборот края составил 1,3 млрд. долл. США и увеличился по сравнению с 2006 г. в 1,4 раза. На долю экспорта приходилось 70% оборота, или 939,1 млн. долл., импорта – 30%, или 394,9 млн. долл. Положительное сальдо торгового баланса составило 544,2 млн. долл. (в 2006 г. – 405,2 млн. долл.).

В 2007 г. экспортные операции, как и в предыдущие годы (2004-2006 гг.), ежеквартально превышали импортные поступления.

Две трети экспорта и импорта приходилось на страны дальнего зарубежья. Объем торговли с ними по сравнению с 2006 г. вырос на 35,3%, со странами СНГ – на 37%.

Внешняя торговля осуществлялась с 87 странами. Наиболее активно: с Германией, США, Турцией, Егип-

том, Италией, Украиной, Азербайджаном, Китаем. На долю этих восьми стран приходилось около половины (49,1%) всего внешнеторгового оборота.

Структура экспорта и импорта по группам стран представлена на рисунке 2.

В 2007 г., как и в предыдущие годы, экспортоориентированной продукцией края, в основном, являлась нефтехимическая (50,9% всего объема) и продовольственные товары и сырье (35,7%), что видно из данных таблицы 2.

Объемы экспорта нефтехимической продукции увеличились по сравнению с 2006 г. на 24,9%. Прирост объемов был обеспечен повышением контрактных цен на минеральные удобрения (на 30,2%), кислоты ациклические (на 18,3%), кислоту азот-

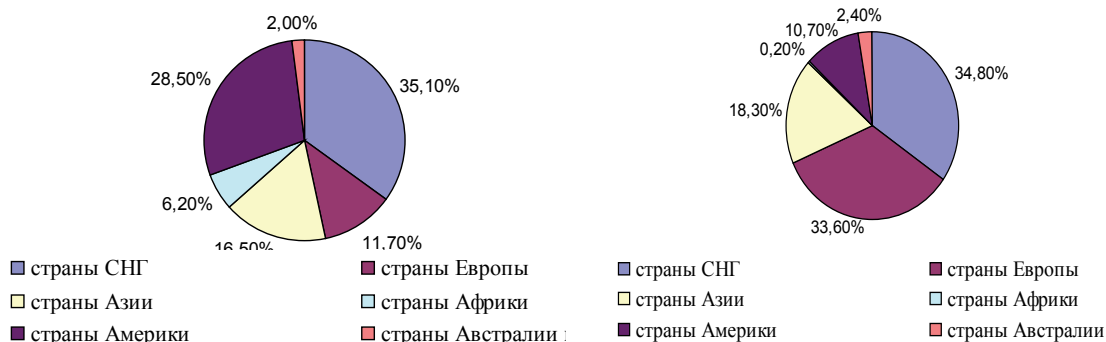


Рисунок 2 – Структура экспорта и импорта по группам стран в Ставропольском крае, 2007 г., %

ную (на 26,4%), аммиак безводный (на 7,9%), а также увеличением поставок в физической массе кислоты азотной (на 24,1%), кислот ациклических (на 14,9%), средств защиты растений (на 21,3%). С расширением по сравнению с 2006 г. поставок за рубеж продоволь-

Таблица 2 – Экспортная оценка поставки основных товаров на зарубежный рынок в Ставропольском крае, 2003-2007 гг. (тыс. тонн)

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	
					абсол.	темп роста к 2003 %
Нефть сырая	387	7	-	-	-	-
Аммиак безводный	40	44	12	27	25	-37,5
Минеральные удобрения	1584	1946	1977	2002	1882	18,8
Кожевенное сырье, тонн	-	23	106	26	-	-
КРС, тонн живого веса	2060	1198	18	14	-	-
Овцы и козы, тонн живого веса	1224	2252	847	421	-	-
Шерсть	5	3	2	2	6	20
Зерно	436	787	1449	1272	1201	в 2,8 р.
Семена подсолнечника	2	1	3	2	1	-50
Масло подсолнечное	1	1	1	3	5	в 5 р.
Мука пшеничная	4	32	88	62	79	в 19,7 р.
Вода минеральная, тыс. литров	4093	4329	5504	7142	6156	в 1,5 р.
Кровельные материалы	12	22	27	29	24	в 2 р.
Лом черных металлов	22	30	96	118	127	в 5,7 р.
Машины и оборудование, млн. долл.	41	39	45	44	52	26,8
Алкогольные и безалкогольные напитки, тыс. долл.	980	1100	1944	2385	2792	в 2,8 р.

ственных товаров и сырья в 1,6 раза их доля в общей структуре экспорта повысилась на 5 п.п. Увеличился вывоз шерсти, ячменя – в 1,7 раза, кукурузы – в 1,5 раза, муки пшеничной – на 27,9%, масла подсолнечного – в 1,6 раза, воды минеральной – на 15,4%. Меньше отгрузили зарубежным партнерам пшеницы – на 6,4%, семян льна – на 39,1%, мороженого – на 8,3%, макаронных изделий – в 2,7 раза.

В структуре экспорта 5,6% (в 2006 г. – 6,4%) приходилось машин и оборудования; 2,7% (2,9%) – черных и цветных металлов и изделий из них. Основные объемы (84%) машин и оборудования экспортированы в страны СНГ. Поставки черных и цветных металлов практически пол-

ностью (96,8%) осуществлены в страны вне СНГ.

В структуре импорта края 65,3% приходилось на закупки в странах вне СНГ и 34,7% – в государствах-участниках СНГ (в 2006 г. соответственно 63% и 37%). В 2007 г. прирост стоимостного объема на 37% был обеспечен увеличением ввоза товаров из стран дальнего зарубежья – на 42,3%, и из стран СНГ – на 27,9%.

Основной объем импорта (без учета поставок из государства Беларусь) сложился за счет ввоза машин и оборудования (38,8% ко всему импорту), продовольственных товаров и сырья (18,9%) и продукции нефтехимического комплекса (16,6%), о чем свидетельствуют данные таблицы 3.

Таблица 3 – Импортная составляющая внешнеторговой деятельности Ставропольского края, 2003-2007 гг.

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	
					аб-сол.	темп роста, %
Мясо, тыс. тонн.	38	1	20	20	216	в 5,7 р.
Цитрусовые, тонн	2691	60	40	-	-	-
Овощи, тонн	3124	2435	498	420	572	-71,7
Спирт этиловый, тонн	1990	1051	3343	4219	6188	3,1 р.
Вина виноградные, тонн	66	258	121	1172	2481	в 37,5 р.
Кукуруза, тонн	2391	9623	669	716	1240	-48,2
Средства защиты растений, тонн	350	141	98	247	292	-16,6
Шины пневматические, штук	3033	23424	8842	6460	1944	-56
Трубы, тонн	15941	620	21	99	358	-44,5 р.
Тракторы, штук	288	2031	2608	2155	1600	в 5,5 р.
Автомобили грузовые, штук	330	115	74	128	239	-41,8
Черные металлы, тыс. долл.	4415	6814	3501	4450	4522	2,4
Холодильники, млн. долл.	4,2	5,8	5,5	9,0	8,2	в 2 р.
Машины и оборудование, млн.долл.	103	108	126	146	181	75,77

Ввоз машин и оборудования увеличился из стран СНГ в 1,8 раза, а из стран дальнего зарубежья – на 36,4%. Импорт машин посудомоечных и механических устройств для разбрызгивания или распыления жидкостей или порошков увеличился в 1,5 раза, машин для подъема, перемещения, погрузки – в 2 раза, машин сельскохозяйственных – в 1,8 раза, оборудова-

ния для промышленного приготовления пищи – в 1,9 раза, тракторов – на 13,6%.

Стоимость ввезенных из-за рубежа продовольственных товаров и сырья увеличилась на 22,1%, но их доля в объеме импорта уменьшилась с 22,4% в 2006 г. до 18,9% в 2007 г. В номенклатуре продукции возросли закупки крепких спиртных напитков (в 1,5

раза), соков фруктовых (в 1,6 раза), шоколада и прочих пищевых продуктов, содержащих какао (на 13%), соли (на 22,3%). В то же время сократился импорт маргарина, кофе, не было ввоза сахара-сырца.

Объемы закупок продукции нефтехимии увеличились в 2,2 раза, в том числе карбонатов – в 2,2 раза, эфиров простых – в 1,7 раза, катали-

заторов – в 2,6 раза, средств защиты растений – на 17,7%, моющих средств – на 32,3%.

Продукции черной и цветной металлургии импортировано на сумму 29 млн. долл. против 15 млн. долл. в предыдущем году. Больше (в 2,3 раза) ввезено этой продукции из стран вне СНГ и на 46,4% из стран СНГ.

Структура экспорта и импорта по

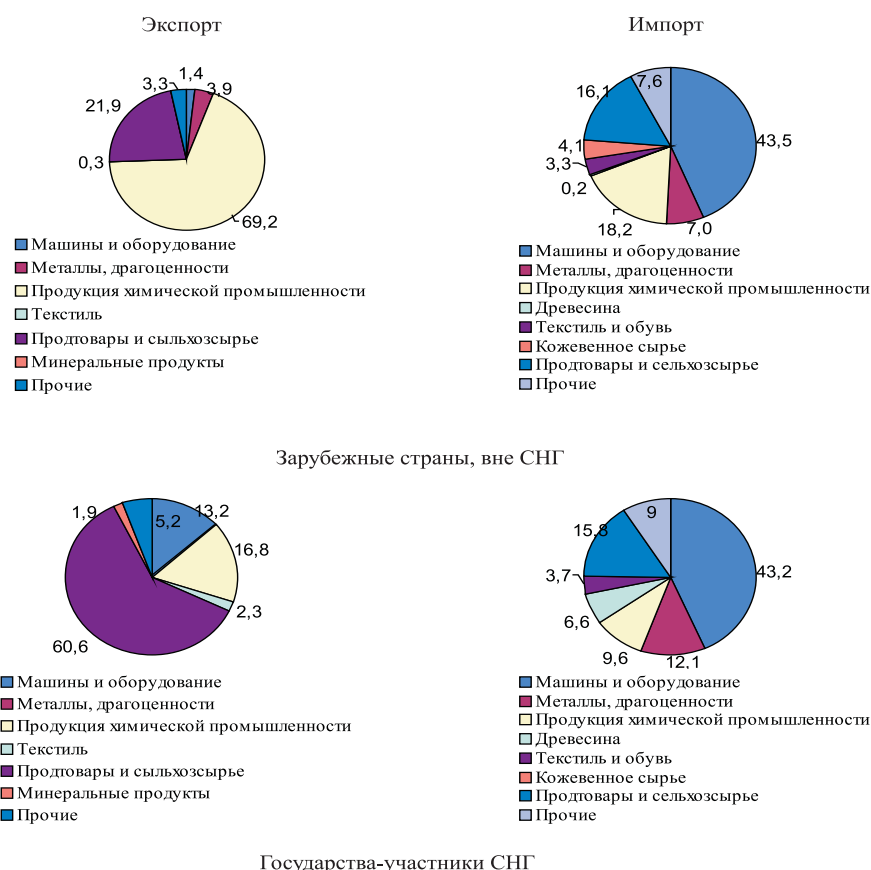


Рисунок 3 – Структура экспорта и импорта по товарным группам в Ставропольском крае, 2007 г., %

товарным группам в крае представлена на рисунке 3.

Экспорт услуг за 2007 г. составил 27,2 млн. долл., что на 29,1% больше, чем за 2006 г., импортировано услуг в объеме 13 млн. долл. или в 5,1 раза больше. Сальдо баланса услуг сложилось положительное в сумме 14,2 млн. долл. (2006 г. - положительное в сумме 18,6 млн. долл.).

Основными экспортными услугами (87,4% всего объема) являются услуги здравоохранения, связи, транспортные. Импортируются в основном (98%) услуги транспортные, инженерные, коммерческие. Услуги оказывались в основном фирмами Германии, Швейцарии, Франции, Китая, США, Азербайджана, Армении, Кипра.

Динамику последних лет (2003-

2007 гг.) по ключевым показателям оценки эффективности предпринимательской деятельности во внешнеэкономическом комплексе Ставропольского края можно проследить на примере данных таблицы 4.

Как видно из таблицы, внешне-

торговый оборот края (с включением данных таможенной статистики и показателей об объемах экспорта (импорта) товаров, полученных на основе форм федерального государственного статистического наблюдения) за 2007 год составил около 1,4 млрд.

Таблица 4 – Ключевые показатели оценки эффективности предпринимательства во внешнеэкономической деятельности Ставропольского края, 2003-2007 гг.

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	2007 г. в % (+,-), р. к 2003
Внешнеторговый оборот, млн. долл. в т. ч. экспорт/ импорт	614,1 357,8 256,3	647,3 436,5 210,8	891,4 650,4 241,0	1020,2 704,4 315,8	1367,2 949,6 417,6	2,2 р. 2,6 р. 1,6 р.
Внешнеторговое сальдо (+)	101,5	225,7	409,4	388,6	532,0	4,1 р.
Коэффициенты:						
сбалансированности товарооборота	0,17	0,35	0,46	0,38	0,31	1,8 р.
покрытия импорта экспортом	1,4	2,07	2,7	2,23	2,27	1,6 р.
Удельный вес предпринимательских структур с участием иностранного капитала в экспорте, %	44,7	37,3	33,9	41,1	36,9	-7,8
Экспорт края, в %:						
к Краснодарскому краю	23,5	47,1	45,1	33,4	26,6	3,1
к Ростовской области	26,2	26,5	33,9	31,7	31,3	5,1
Экспортная квота, %	9,5	10,4	13,6	14,0	14,7	5,2
Структура экспорта по группам стран, %:						
СНГ	21,0	32,5	30,0	33,1	35,0	14,0
Европы	40,0	18,5	17,5	11,1	11,8	-28,2
Азии	22,0	21,3	20,3	26,7	16,5	-5,5
Америки	11,7	18,5	18,5	25,8	28,4	16,7
Специализация региона по экспортным поставкам продукции, %:						
химической промышленности	50,8	75,8	75,8	73,8	69,2	18,4
сельского хозяйства	10,6	13,1	13,0	17,0	21,9	11,3
машиностроения	9,1	7,3	5,0	2,2	1,4	-7,7

долл. США и увеличился по сравнению с 2003 г. в 2,2 раза. При этом наблюдается положительная тенденция темпов прироста данного показателя.

На долю экспорта приходится свыше 69% оборота или около 950

млн. долл., импорта – 31% (417,6 млн. долл.). Положительное сальдо торгового баланса составляет 532 млн. долл. При этом коэффициент сбалансированности товарооборота за последние 5 лет (2003-2007 гг.) увеличился с

0,17 до 0,31 или в 1,8 раза, а экспортно-импортного баланса, соответственно, с 1,4 до 2,27, или в 1,6 раза.

Экспортноориентированной продукцией края являются в основном товары нефтехимической промышленности – до 70% всего объема экспорта, а также продовольственные товары и

сельскохозяйственное сырье – свыше 22% экспортных поставок. Незначительную долю в структуре экспорта занимают машины и оборудование – 2,5%, а также металлы, драгоценные камни и изделия – до 4% объема экспорта.

В значительной степени это свя-

Таблица 5 – Сравнительная динамика внутренних и мировых цен на основные экспортируемые товары в Ставропольском крае, 2001-2007 гг., за тонну

Наименование продукции	2001 г.			2003 г.			2007 г.		
	Цены внутреннего рынка, руб.	Экспортные цены		Цены внутреннего рынка, руб.	Экспортные цены		Цены внутреннего рынка, руб.	Экспортные цены	
		в долл. США	в руб.		в долл. США	в руб.		в долл. США	в руб.
Минеральные удобрения	1487	172,6	5523	6742	204,6	5319	6742	193,9	5817
Шерсть	26232	1852,9	59292	45190	2484,7	6402	30735	1405,3	42159
Нефть	2701	129,2	4134	4490	-	-	3086,6	185	5490
Зерно	1790	90,9	2908	3490	238,4	6198	2488	97,8	2934
Спирт этиловый, за тыс. литров	14200	-	-	21800	-	-	21800	3976,4	119292
Подсолнечник	4283	156,5	5008	6540	318,9	8291	4967	185,2	5556
Вода минеральная, за тыс. литров	7280	188,9	6048	7700	310	8060	6704	280,3	8409
Мороженое	42899	1733	55456	33702	2254	58604	33702	1587,3	47519
Мука пшеничная	4068	175,5	5616	7755	337,2	8767	7755	224,4	6732

зано с формированием ценового механизма на экспортные товары (таблица 5).

Следует подчеркнуть, что экспортная квота (отношение экспорта к валовому региональному продукту) увеличилась за последние 5 лет (2003-2007 гг.) на 5,2 п.п. и достигла 14,7%, что свидетельствует о переходе к открытой мирохозяйственной экономике края. Принято считать приемлемой степень открытости к международным рынкам, если данный показатель

равен 10%. Вместе с тем, внешнеэкономические возможности края не используются достаточно полно для развития регионального производства, особенно с участием предпринимательских структур.

Две трети экспорта и импорта в крае приходятся на страны дальнего зарубежья. Объем торговли с ними в 2007 г. вырос на 35,3%, со странами СНГ – на 37%. Для сравнения, в 2006 г. объем внешнеторговых операций (65,9) приходился также на стра-

ны дальнего зарубежья. В экспорте доля этих стран составила 67,1% против 70,1% в 2005 г., в импорте, соответственно, 62,9 и 61,2%.

Это объясняется в основном тем, что минеральные удобрения, составляющие основную долю экспорта, поставляются крупнейшим в системе «Еврохим» Невинномысским заводом «Азот» по более дорогим ценам в развитые страны «дальнего зарубежья». Если исключить факт экспорта удобрений, то можно прийти к заключению, что торговля со странами СНГ на протяжении всего периода становления и развития рыночной экономики в крае, всегда была приоритетной. Рынки СНГ остаются наиболее доступными для внешних товаропотоков края, прежде всего, по продовольственным товарам и сельхозсырью, и в большей части, за счет поставок продовольственной пшеницы. Продукты глубокой переработки сельхозсырья занимают низкую долю в экспортных поставках.

Данный анализ свидетельствует, что внешнеторговый рынок края характеризуется признаками сырьевой направленности. Экспортно - специализируемыми отраслями Ставропольского края на протяжении последних 20 лет (1988-2008 гг.) остаются продукты нефтехимической промышленности (нефть, удобрения) и в меньшей степени сельскохозяйственное сырье.

В результате исследований мы пришли к заключению, что экспортный потенциал АПК края используется не более, чем на 1/3. В перспективе, исходя из природно-экономических и геополитических условий, край может стать важнейшим экспортером продовольствия на Юге России.

Крайне низкие показатели экспортных товаропотоков в крае наблюдаются по промышленной продукции. В 2007 г. на внешние поставки машин и оборудования в крае приходилось 5,6% общего объема экспорта и 2,7% черных и цветных металлов и изде-

лий из них. Основные объемы (84%) машин и оборудования экспортированы в страны СНГ. Поставки черных и цветных металлов практически полностью (до 97%) осуществлены в 2007 г. в страны вне СНГ.

В целях решения социально-экономических проблем, стимулирования экономических реформ в крае, активизации процессов интеграции экономики Ставропольского края в систему международного разделения труда, определения приоритетных направлений развития внешних связей Ставропольского края на период до 2006 г., утверждена была распоряжением Правительства Ставропольского края от 26 мая 2003 г. №156-рп концепция развития внешнеэкономической деятельности Ставропольского края на период до 2006 г., которая являлась основой внешнеэкономической политики правительства Ставропольского края на этот период. Основное содержание и направленность Концепции состояло в определении приоритетных направлений развития внешнеэкономической деятельности Ставропольского края для последующей разработки комплекса аналитических, экономических, организационно-правовых и специальных мер, стимулирующих данную сферу экономики Ставропольского края. Стратегическая цель Концепции состояла в определении путей развития внешнеэкономической составляющей экономики края, которые бы позволили максимально использовать внутренние и внешние резервы хозяйственного комплекса Ставропольского края.

Внешеэкономическое сотрудничество призвано содействовать привлечению на территорию Ставропольского края финансовых ресурсов, зарубежных технологий и опыта, созданию рабочих мест и условий для экономического роста. ВЭД, наряду с тем, что, как и любая другая «внутренняя» экономическая деятельность,

оказывает воздействие на состояние хозяйственного комплекса соответствующего уровня развития, который обеспечит успешное позиционирование Ставропольского края на внешнем рынке в условиях нарастания процессов глобализации мировой экономики. Средствами достижения данной цели являются повышение эффективности и масштабов внешнеэкономической деятельности края на основе последовательного совершенствования товарной структуры экспортно-импортных операций, оптимизации географической структуры внешнеэкономических связей, использования прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества.

В имеющихся предпосылках развития внешнеэкономической деятельности Ставропольского края присутствует ряд факторов, оказывающих негативное влияние на формирование и функционирование внешнеэкономического комплекса региона. К их числу относятся:

- высокая степень износа производственных фондов предприятий внешнеэкономического комплекса Ставропольского края;
- низкое качество товаров высокой степени переработки;
- отсутствие развитых систем сертификации и контроля качества экспортной продукции предприятий края;
- отсутствие программ государственной поддержки экспорта, в том числе и краевых;
- неразвитость системы страхования внешнеторговых сделок;
- политическая нестабильность региона.

Вместе с тем, следует отметить, что экономика Ставропольского края, будучи менее интенсивно вовлечена в международную торговлю, чем экономика Российской Федерации в целом, имеет достаточно прочные и

стабильные международные торговые связи. Проведенный анализ свидетельствует, что к определяющим факторам повышения эффективности регионального предпринимательства на международных рынках можно отнести:

- внешнеэкономическую политику государства как экспортера конкурентоспособной продукции на мировых рынках;
- социально-экономическую и политическую ситуацию, сложившуюся в странах-партнерах по внешнеэкономическим связям;
- необходимый уровень конкурентного преимущества предпринимательских организаций на базе развития производственного потенциала, способного эффективно адаптировать предпринимательские структуры на внешние изменения зарубежного рынка;
- готовность предпринимателей к эффективной диверсификации производства на базе гибких изменений технологичной, ресурсной, организационной структуры предприятия;
- обеспечение в инновационно-инвестиционной системе необходимого уровня конкурентоспособности экспортного товара, требуемого для рынков СНГ и дальнего зарубежья;
- высокоэффективное функционирование предпринимательских структур с иностранным участием капитала посредством улучшения использования инновационного потенциала и синхронизации работы при выполнении экспортных заказов;
- информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности предпринимательских структур и администрации региона по конъюнктуре рынка в странах-экспортерах и странах-импортерах, что должно способствовать своевременному удовлетворению обнаруженной потребности в товарах и эффективному заполнению существующих и перспективных

сегментов международных рынков.

Исходя из проведенных исследований с учетом современной конкурентной борьбы на международных рынках, реализация вышеназванных доминантных факторов развития внешнеэкономической деятельности предпринимательских структур, по нашему мнению, будет способствовать налаживанию собственной эффективной системы управления внешнеэкономической деятельностью региона. Активное использование в данной системе основных принципов предпринимательства будет служить развитию внешнеэкономического комплекса региона, адекватного современным инновационным условиям, учитывающего динамику конъюнктуры международного и регионального рынков. В этом случае внешнеэкономический комплекс региона сможет функционировать на принципах адаптивности и системности, обеспечивать достаточную гибкость и быстрое действие в принятии

рациональных решений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Российская Федерация. Законы. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федер. закон от 21.03.2002 №31-ФЗ // Ведомости Федерального Собрания РФ. – 2002. – №6. – Ст. 1431.
2. Российская Федерация. Законы. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ // Собр. зак-ва РФ. – 2003. – №50. – Ст. 4850.
3. ФЗ РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 13.12.2003 г.
4. Арискина А.В. О государственном регулировании экспортно-импортных операций продовольствия//Научные труды СГУ. – Ставрополь: изд-во СГУ, 2000. – 5 с.
5. Бусыгин А.В. Предпринимательство. – М.: Дело, 2001.



Букка Е.С.
ст. преподаватель
Ставропольского кооперативного института
г. Ставрополь

РАЗВИТИЕ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

В статье характеризуется рынок информационных услуг, история его становления и развития, перечисляются факторы, влияющие на становление рынка информационных услуг. Также в статье раскрывается значение сети Интернет, которая сделала рынок информационных услуг по-настоящему массовым и глобальным.

In article the market of information services, history of its formation and development is characterised, the factors influencing formation of the market of information services are listed. Also in article value of a network the Internet which has made the market of information services rather mass and global reveals.

Ключевые слова: рынок информационных услуг, сеть Интернет, научно-техническая информация.

Keywords: the market of information services, a network the Internet, the scientific and technical information

Рынок информационных услуг может быть определен как совокупность экономических, правовых и информационных отношений по торговле (продаже и покупке услуг) между поставщиками (продавцами) и потребителями (покупателями) и характеризуется определенной номенклатурой услуг, условиями и механизмами их предоставления и ценами.

Рынок информационных услуг

имеет многолетнюю историю. Данный рынок часто отождествляют с информационным рынком, но их следует различать. В отличие от рынка информации и знаний, на данном рынке представлена не сама информация, а услуги и продукты, обеспечивающие часть функций обращения информации в обществе и он представляется лишь одним из подразделений инфраструктуры информационного сектора современной экономики.

Формирование рынка информационных услуг началось в 50 гг. XX века. В качестве информационных продуктов главным образом выступали реферативные издания, библиотечные каталоги, информационные бюллетени. До середины 60 гг. XX в. главными поставщиками на этом рынке выступали службы новостей и пресса. С середины 60-х гг. началось формирование новых элементов структуры информационной деятельности, принесших на рынок новые виды информационных услуг и привлечшие новых потребителей. При этом большинство старых элементов и видов услуг (библиотеки и архивы, первичные и вторичные документы – описания документов и рефераты) осталось неизменным, а модификации подверглись лишь некоторые из них. Сохранение прежних элементов информационной деятельности и рынка информационных услуг – участников и самих услуг – при появлении на рынке новых участников с новыми видами информационных услуг представляется одной из осо-

бенностей рынка информационных услуг, возможно, характерной и для информационного сектора экономики и постиндустриальной формации в целом.

С середины 60-х до середины 70-х гг. в результате широкого внедрения в информационную деятельность новых информационных технологий, основывающихся на использовании вычислительной техники, важнейшим видом информационных услуг на рынке, определившим его содержание с этого времени, стали базы данных. Эти базы данных содержали библиографическую, реферативную, фактографическую и справочную, научно-техническую, а также другую информацию для специалистов, а также во все большей мере деловую и коммерческую торгово-экономическую, статистическую и демографическую текстовую и цифровую информацию.

Базы данных, первоначально используемые как промежуточный продукт при подготовке печатных изданий, при их предоставлении потребителю на магнитной ленте приобрели самостоятельное значение информационных ресурсов. На основе баз данных помимо подготовки информационных изданий стало возможным вести обслуживание потребителей в режимах избирательного распространения и ретроспективного поиска информации с использованием сначала пакетного, а затем и диалогового поиска.

Среди поставщиков информационных услуг выделились фирмы, специализирующиеся на создании баз данных – издатели баз данных и фирмы, специализирующиеся на ведении информационного обслуживания с использованием баз данных – операторы баз данных, работающие во все большей мере на коммерческой основе. На коммерческой основе в возрастающей степени начало работать и большинство всех ранее существовавших информационных органов и систем за исключением пу-

бличных библиотек в части оказания простейших услуг.

Лидерство на мировом рынке информационных услуг захватили США. Среднегодовые темпы роста предоставления информационных услуг в стоимостном выражении составляли в США в 1971-1977 гг. 24 % и сохранились в течение следующего десятилетия, достигнув в отдельных областях, например, в подготовке баз данных и их использовании, 25-30 % . Основным объемом потребления информационных услуг стал приходиться на специалистов, работающих в сфере бизнеса, торговли, промышленности и права.

Начиная с середины 70-х гг., с созданием национальных и глобальных сетей передачи данных, ведущим видом информационных услуг стал диалоговый поиск информации в удаленных от пользователя базах данных. После недолгого периода узкой специализации возникли информационные службы с наибольшей централизацией, концентрацией и интеграцией информационной деятельности и вовлеченных в нее ресурсов. В этих центрах объединяется не только создание и использование баз данных, но и работа в области массовой информации и предоставление первоисточников.

Начиная с 80-х гг. информационная индустрия приобретает все больший удельный вес и влияние на экономическую и социальную жизнь общества. Реализация информационных продуктов и услуг становится все более выгодным бизнесом.

Доля баз данных научно-технической информации стабилизировалась и, например, в США составляла в начале 80-х гг. по разным оценкам до 30 % предложения на рынке и до второй половины 80-х гг. XX в. постепенно сокращалась. Основную долю рынка информационных услуг стала занимать деловая и коммерческая, торгово-экономическая и финансовая информация.

Развитие услуг диалогового до-

ступа к удаленным базам данных вызвало рост числа мелких информационных служб, которые имели возможность эффективно работать за счет предоставления посреднических услуг потребителям, не располагаящим опытом использования новых дорогостоящих видов диалоговых услуг. Осознание полезности и ценности информационных услуг, рост потребностей в них вызвал появление на рынке информационных посредников, под которыми понимаются организации или лица, профессионально занимающиеся платным информационным обслуживанием внешних клиентов на коммерческой основе с использованием услуг специализированных информационных служб. Информационные услуги, как правило, предоставляются клиенту в доработанном виде, содержат добавленную стоимость, соответствуют конкретным информационным потребностям. Основная специализация посредников – диалоговый поиск информации в удаленных базах данных. В качестве дополнительных услуг могут предоставляться копии первоисточников и консультации.

Для второй половины 80-х гг. было также характерным появление на рынке новых поставщиков информационных ресурсов – издателей, специализирующихся на подготовке баз данных на компактных оптических дисках, служб телетекста и видеотекста, телекоммуникационных сетей, объединяющих владельцев персональных компьютеров, многовходовых шлюзовых служб доступа, обеспечивающих для потребителей возможность удобной и простой работы одновременно с десятками операторов баз данных, в совокупности предоставляющих доступ к тысячам базам данных и т. п.

Вторая половина 80-х гг. была связана с развитием коммерческих систем массовой информации, базирующихся на сетях, объединяющих владельцев персональных компьютеров и глобализацией информацион-

ной деятельности.

Развитие информационной инфраструктуры в первой половине 90-х гг. определялось становлением Интернета – неформального объединения поставщиков и потребителей информации в масштабах всего мира – в качестве своеобразной альтернативы существующим структурам.

Первые сети электронной коммуникации, рассчитанные не на узкий круг специалистов или бизнес-сообщество, а на массового потребителя, но не использующие технологий Интернета, появились на рынке информационных услуг еще в 70-80 гг. XX в. Среди них можно выделить, прежде всего, AOL и CompuServe, которые в последующем, с появлением Интернета стали крупнейшими порталами.

Сеть Интернет стала доступной для широкого круга потребителей с конца 80-х гг., однако ее возможности на первом этапе ограничивались электронной почтой и обменом файлами между персональными компьютерами.

В середине 1993 г. сеть Интернет стала мультимедийной и это открыло Интернету путь к массовости. Именно тогда Интернет становится не просто системой электронной почты или загрузки на персональные компьютеры случайных файлов, а киберпространством, новым местом для встречи людей, обмена идеями и мнениями. С появлением технологии мультимедиа Интернет приобрел качества нового средства массовой информации, в котором издательская деятельность не только объединилась с вещанием, но получила новое измерение – диалог, интерактивность и оперативность.

В середине 1995 г. к сети было подключено около 5 млн. компьютеров. Некоторые специалисты отмечают, что ни одна коммуникационная технология или товар из области бытовой электроники, включая телефакс или персональный компьютер, никогда не достигали такого темпа

роста числа потребителей.

Необходимо отметить, что влияние на рынок информационных услуг сети Интернет было связано с тем, что Интернет:

а) сделал мир и информационный рынок (да и рынок в целом) – действительно глобальным, когда каждый может торговать с каждым и производить для каждого услуги и продукты;

б) как обычно, в случае рынка информационных услуг, не сломал существующую его структуру (участников, услуги и продукты), а дополнил ее;

в) предложил информационной деятельности новую модель бизнеса, основанную на бесплатных услугах. Век этой модели оказался не долговечен – всего 2-3 года. Основные участники, вышедшие на рынок информационных услуг до появления Интернета, этой модели следовать не стали, но не смогли доказать, что такая модель существовать не может. Поэтому в ходе бума эти участники потеряли в росте капитализации, но и падение капитализации в ходе кризиса, после того, как Интернет-пузырь, построенный на бесплатности информационных услуг, лопнул – не было для них таким болезненным;

г) дал возможность сделать рынок в секторе деловой и коммерческой информации рынком информационных услуг, сделать его по-настоящему массовым, но не в качестве самоцели, а решая еще более общую задачу вовлечения в инвестиции в Интернет-бизнес как можно большего числа людей (непрофессионалов), что позволило Интернет-компаниям в ходе бума больше заработать и распределить риски, а затем и потери, вызванные кризисом;

д) привел на рынок информационных услуг новых игроков – богатые медиа-холдинги – поставщиков массового content'a, которым требовались новые каналы сбыта и которые увидели их в Интернете;

е) подтвердил, что новая парадиг-

ма роста постиндустриальной экономики, названная обществом стилевым разнообразием – работоспособна и может принести существенные доходы тем, кто сумел создать новую модель поведения;

з) открыл новые направления развития рынка информационных услуг. За последние четыре года мировой оборот бизнеса в Интернете вырос более чем в 20 раз. Ни одна другая отрасль экономики не может похвастаться такими темпами развития.

Таким образом, сеть Интернет, получившая толчок в развитии с разрешением использования ее для коммерческих применений, сделала рынок информационных услуг по-настоящему массовым и глобальным. Информационная деятельность стала интегрироваться непосредственно в бизнес-процессы и открыла новые направления развития бизнеса в целом, изменив представление о механизмах реализации на рынке и сделав рынок глобальным.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Василенко Л.А. Рынок информационных услуг: учебное пособие / Российская академия госслужбы при Президенте РФ. – М.: РАГС, 1996. – 78 с.
2. Родионов И.И. и др. Рынок информационных услуг и продуктов. – М.: К-Периодика, 2002.
3. Денисова А.Л. Теоретические основы оценки качества информационных услуг // Вестник Тамбовского технического ун-та. – 2004.
4. Анисимов А.С. Формирование информационных ресурсов в России // Информационные ресурсы России. – 2005.
5. Ивасенко А.Г., Гридасов А.Ю., Павленко В. А. Информационные технологии в экономике и управлении. – М.: КНОРУС, 2008.
6. Романова Ю.Д. Информатика и информационные технологии. – М.: Эксмо, 2008.



Селескериди К.В.
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ДИАГНОСТИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье автором проанализированы современные тенденции развития рынка мяса и мясной продукции в России, перспективы развития и среднелюдского потребления. Сформулированы основные выводы проведенного исследования, которые показали, что производство и потребление мясных продуктов имеет существенное влияние на повышение уровня жизни населения.

In article the author analyses modern lines of development of the market of meat and meat production in Russia, developments and average per capita consumption are perspective. The basic conclusions of the carried out research which have shown are formulated, that manufacture and consumption of meat products has essential influence on increase of a standard of living of the population.

Ключевые слова: российский рынок мяса, производство мяса по федеральным округам, среднелюдское потребление мяса, прогноз развития рынка мяса.

Keywords: the Russian market of meat, meat manufacture on federal districts. average per capita meat consumption, the forecast of development of the market of meat

Российский рынок мяса и мясопродуктов является составной частью мирового мясного рынка и в этой связи отражает противоречи-

вые процессы, происходящие в условиях глобализации, контроля транснациональных компаний, государственной протекционистской политики ведущих мировых производителей мясного сырья. Актуальность решения проблемы развития отечественного мясного рынка возрастает в связи с реализацией приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.

Россия в настоящее время входит в число 10 крупнейших государств, играющих ведущую роль в производстве и потреблении мяса и мясной продукции. Показатели первой десятки стран в разрезе производства и потребления всех видов мяса представлены в таблице 1.

Анализ мирового производства и потребления мяса показывает, что Россия занимает седьмое место по уровню производства, объем которого равен 5410 тыс. т. мяса или 2% от мирового производства, а потребляет 8757 тыс. т. или 3,2% от мирового потребления.

За последние два десятилетия на мировом рынке мяса наблюдается тенденция смещения производства в сторону развивающихся стран. Так, в 2007 г. на их долю приходилось 60% объема мирового производства. Однако нынешний объем производства мяса далеко не отвечает мировым потребностям в связи с существенной дифференциацией в региональном уровне его потре-

Таблица 1 – Ведущие страны мира по производству и потреблению мяса (2007 г.)

№ п/п	Производство			Потребление		
	страна	тыс. т	% от мирового производства	страна	тыс. т	% от мирового потребления
1	Китай	72992	26,6	Китай	74373	27,1
2	ЕС	44083	16,0	ЕС	43615	15,9
3	США	41904	15,3	США	38812	14,1
4	Бразилия	23746	8,6	Бразилия	17535	6,4
5	Индия	7160	2,6	Россия	8757	3,2
6	Мексика	5545	2,0	Мексика	6721	2,4
7	Россия	5410	2,0	Индия	6621	2,4
8	Аргентина	4941	1,8	Япония	5926	2,2
9	Канада	4399	1,6	Аргентина	4326	1,6
10	Австралия	4151	1,5	Канада	3525	1,3

бления.

Рынок мясной продукции России в настоящее время считается одним из наиболее перспективных и динамично развивающихся. Об этом свидетельствует практика как российских компаний, занимающихся переработкой мясного сырья и реализацией мясной продукции, так и объемы потребления мясной продукции, которые во многом определяются жизненным уровнем населения. В связи с этим долгосрочные интересы государства диктуют необходимость развития отечественной мясной промышленности в целях не только удовлетворения внутреннего спроса, но и обеспечения отдельных видов мясной продукции в перспективе.

По оценкам Сельскохозяйственно-

го научно-исследовательского института США (FAPRI) среднедушевое потребление мяса в России в настоящее время заметно ниже, чем в большинстве ведущих экономик мира (рисунок 1).

В то время как каждый житель развивающейся страны потребляет в среднем около 31 кг мяса в год, в развитых странах соответствующий показатель превышает уровень в 82 кг.

Роль потребления мяса и мясных продуктов в белковом питании населения Российской Федерации является ключевой. На рисунке 2 представлена динамика среднедушевого потребления мяса и мясных продуктов за 1990-2007 гг. на человека в год в России.

В Российской Федерации за 1990-

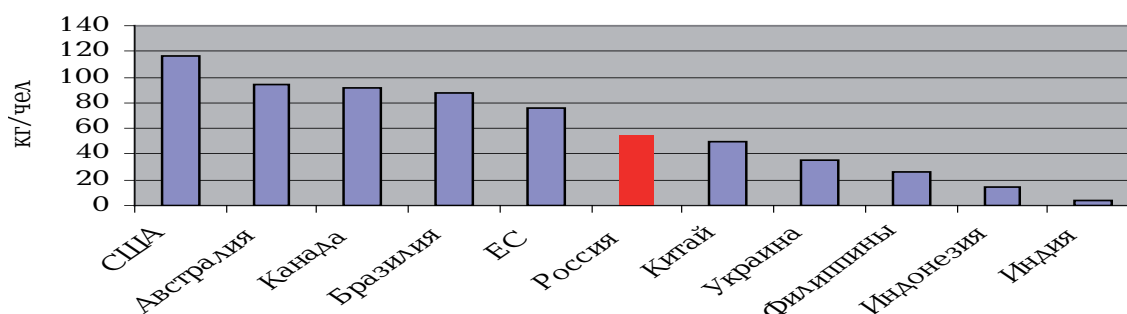


Рисунок 1 – Потребление мяса в различных странах в расчете на душу населения (2007 г.)

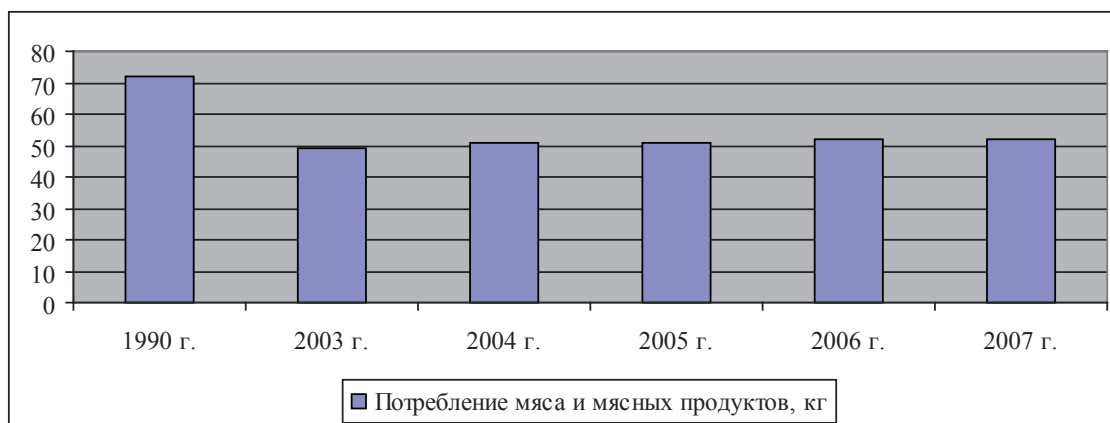


Рисунок 2 – Динамика потребления мяса и мясных продуктов в РФ за 1990-2007 гг. (в среднем на 1 чел.)

2007 гг. уровень потребления мяса и мясных продуктов сократился в среднем на 1 человека на 27,8%. Так, если в 1990 г. потребление мяса и мясных продуктов в России в среднем на человека составляло 72 кг, то в 2007 г. – лишь 52 кг., что составляет 62 %, к рекомендуемой норме потребления мяса и мясных продуктов для человека в год – 82 кг. Россияне потребляют мяса и мясных продуктов почти в 2,1 раза меньше, чем жители США, в том числе в 2,5 раза меньше говядины и телятины, куриного мяса и в 1,5 раза меньше свинины.

По пищевой ценности мясо разных видов животных различается, однако оно вполне взаимозаменяемо. За последние годы в РФ наблюдается тенденция к снижению потребления говядины и свинины, основной причиной которого является его высокая цена относительно других видов мяса. Если в 2000 г. доля говядины составляла 41% в общем потреблении мяса, свинины – 30%, то в 2007г. их доли равнялись соответственно 24%, 22 %. Одновременно увеличилась доля потребления в пищу мяса птицы с 29% в 2002 г. до 44% в 2007 г.

В мясной промышленности России в 2007 г. работало около 800 комбинатов, а также несколько тысяч цехов, подсобных предприятий общепита, осуществляющих переработку мяса. В настоящее время российский рынок мяса и мясных продуктов можно харак-

теризовать как перспективный и динамично развивающийся в связи с ростом потребности в мясной продукции. В таблице 2 представлена динамика производства в стране говядины, свинины и мяса птицы за 2002 -2007 гг.

Анализ данных таблицы 2 свидетельствует о нестабильном производстве говядины в стране. Так, в 2002-2003 гг. наблюдался незначительный рост объемов производства говядины, затем в 2004 - 2007 гг. его сокращение с 398,4 тыс. т. до 283,2 тыс. т. В целом, за 2002-2007 гг. производство говядины в стране сократилось на 31%.

На рисунке 3 представлены доли федеральных округов – производителей говядины в общероссийском объеме производства за 2007 г.

Так, основная доля производства говядины в 2007 г. приходилась на Приволжский – 29%, Сибирский – 25%, Центральный – 20% федеральные округа и составляла 74 % от российского производства говядины.

Сложившийся тип воспроизводственного процесса в мясопродуктовом секторе страны определил отрицательную тенденцию развития мясного рынка. Для увеличения производства говядины необходима разработка и реализация стратегии развития отечественного мясного рынка на основе концентрации усилий государства и товаропроизводителей на применении ресурсосберегающих технологий про-

Таблица 2 – Динамика производства мяса в РФ за 2002-2007 гг., тыс. т.

Вид мяса	Годы						Изменения +/-, % 2007/2002
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Говядина	410,9	412,9	398,4	321,9	305,3	283,2	- 31%
Свинина	317,8	399,0	366,3	329,7	405,4	478,5	50,6%
Мясо птицы	662,7	771,7	953,7	1130,5	1365,5	1515,6	128,7%
Всего	1391,4	1583,6	1718,4	1782,1	2076,2	2277,3	63,7%

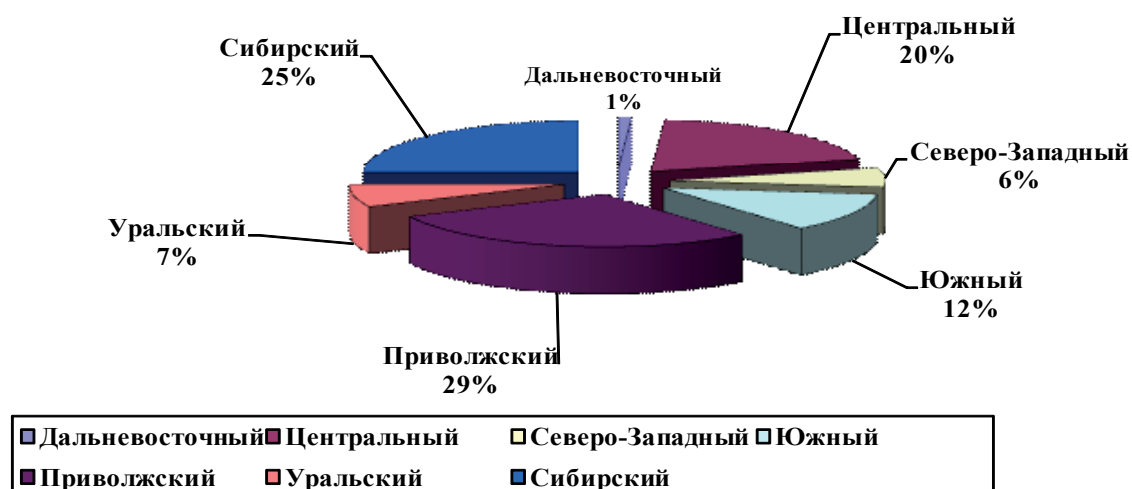


Рисунок 3 – Производство говядины по федеральным округам РФ (2007 г.)

изводства мясной продукции, повышения ее конкурентоспособности для постепенного импортозамещения и выхода на внешний рынок.

Для обеспечения населения России мясными продуктами значительная роль отводится свиноводству, как наиболее интенсивной и эффективной отрасли животноводства. Не случайно в структуре мирового баланса свинина занимает ведущее место – 39%.

В Российской Федерации за 2002-2004 гг. (таблица 2) в производстве свинины наблюдался устойчивый рост объемов производства. Однако, в 2004-2005 гг. отмечается снижение объемов производства свинины, а за 2005-2007 гг. произошел рост российского производства свинины, который увеличился к концу анализируемого перио-

да с 317,8 тыс. т до 478,5 тыс. т. или на 50,6%. В общероссийском объеме доля производства свинины по федеральным округам в 2007 г. показана на рисунке 4.

Анализ данных рисунка 3 свидетельствует, что в 2007 г. на долю федеральных округов – основных производителей свинины (Приволжского – 26%, Южного – 21%, Сибирского – 20%, Центрального – 19%) в общей сложности приходилось 86% общероссийского производства. Однако, в России производство свинины по-прежнему остается нерентабельным из-за использования устаревших технологий, отсутствия инвестиций, целенаправленной поддержки государства, нарушенных межотраслевых связей.

Одним из крупнейших среди рын-

ков продовольственных товаров в настоящее время является российский

рынок мяса птицы. Потенциал отечественного рынка мяса птицы велик, при

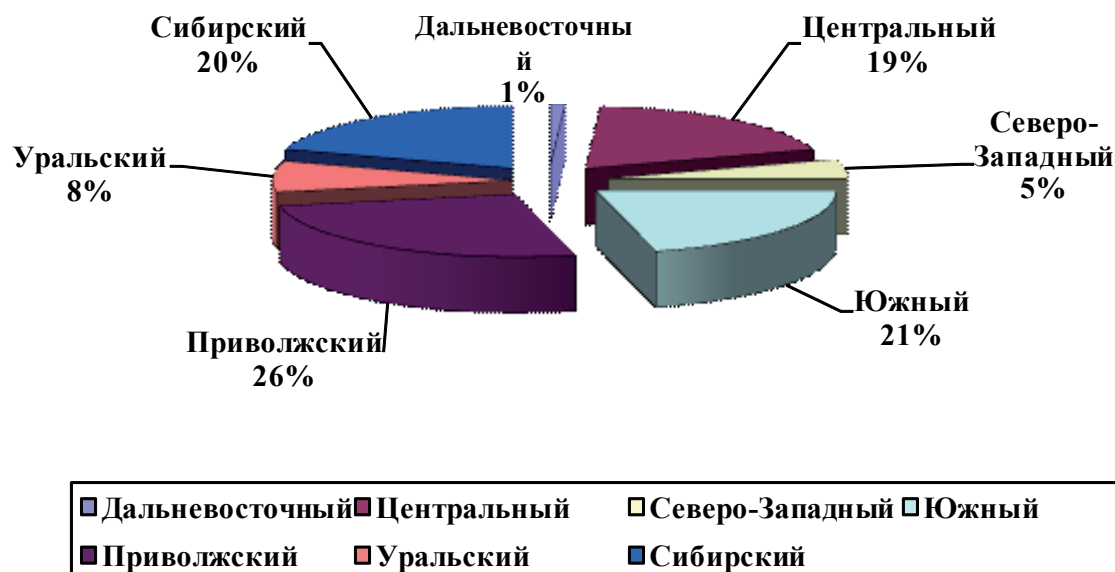


Рисунок 4 – Производство свинины по федеральным округам РФ (2007 г.)

этом спрос на него зачастую превышает предложение. В общем, на российском рынке мяса птицы за 2002-2007 гг. наблюдался значительный рост объемов производства с 662,7 тыс. т до 1515,6 тыс. т или на 128,7%. Но следует отметить неравномерное производство по регионам России. На рис. 5 представлены доли федеральных округов – производителей мяса птицы.

Рассмотрение данных рисунка 4 свидетельствует, что более половины российского объема производства мяса птицы приходится на два федеральных округа – Центральный – 35% и Приволжский – 18%.

Сложившееся положение, связанное с неспособностью отечественных сельскохозяйственных производителей обеспечивать мясоперерабатывающую промышленность России сырьем, отрицательно отражается на уровне питания населения страны, порождает социальную напряженность. Страна вынуждена закупать за рубежом значительное количество сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, расходуя в последнее время на эти цели около 10 млрд. долл.

Исследование состояния внешнеэ-

кономической деятельности на рынке мяса и мясной продукции страны показало, что российский рынок мяса на протяжении последнего времени представлен преимущественно продукцией импортного производства. В общем объеме рынка импортная продукция занимает более половины всей емкости мясного рынка. За 2002-2007 гг. объемы импорта всех видов мяса в стране значительно выросли. В таблице 3 представлена динамика импорта говядины, свинины и мяса птицы за анализируемый период.

Анализ данных таблицы 3 позволяет выделить различные тенденции, сложившиеся на протяжении последних лет в импорте говядины. В 2004 г. наиболее низкий показатель, обусловленный сокращением импорта мяса, а в 2005 г. по сравнению с 2002 г. ввоз говядины возрос на 24,8%. В целом, за рассматриваемый период объем импорта мяса крупного рогатого скота увеличился на 178 тыс. т. или 35,3%.

Также неоднозначны тенденции, сложившиеся за последние годы по импорту свинины. Так, в 2004 г. по сравнению с 2002 г. наблюдалось уменьшение объемов импорта на 25%, что

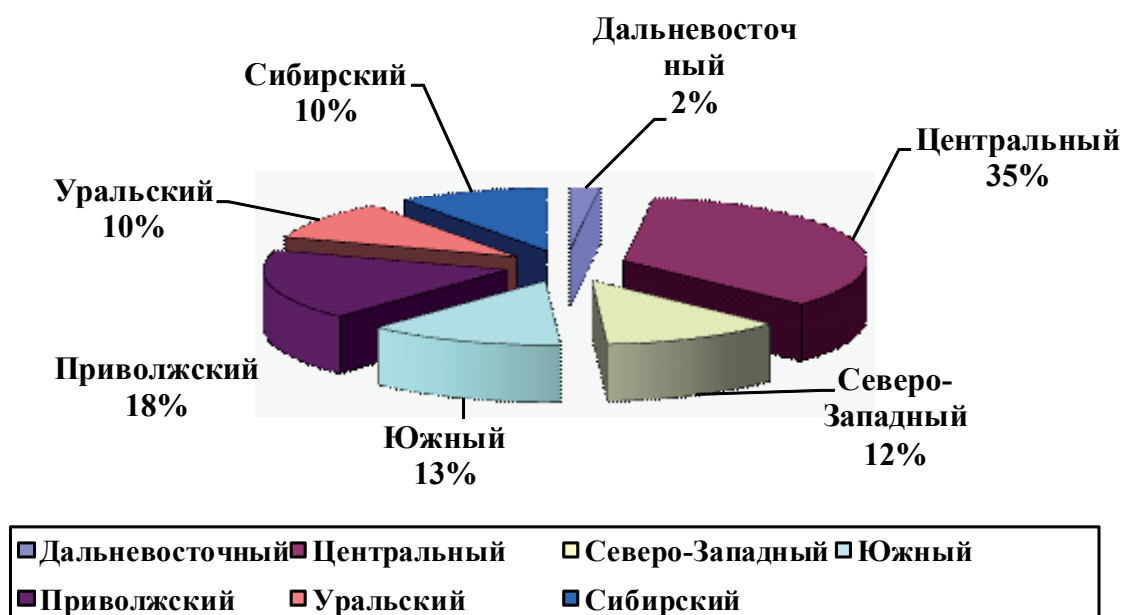


Рисунок 5 – Производство мяса птицы по федеральным округам РФ (2007 г.)

объясняется запретом на ввоз свинины из зарубежных стран. За 2004 - 2007 гг. объем поставок свинины из-за рубежа увеличился на 39% по сравнению с предыдущим периодом. В целом, за диагностируемый этап, импорт свинины в России не претерпел серьезных изменений и его рост составил всего 5%.

Объем импорта мяса птицы в период за 2002-2004 гг. сократился в стране с 1355,2 тыс.т. до 1101,3 тыс. т. из-за запрета поставок мяса птицы из США. Однако объем импорта мяса птицы в Россию возрос за 2005-2007 гг. с 1244,4 тыс. т. до 1287,3 тыс. т. В целом, за 2002-2007 гг. импорт мяса птицы снизился на 5%.

Все вышесказанное можно объяснить ростом спроса на мясную продукцию в результате повышения благосо-

стояния населения. Это повлияло и на увеличение объемов выпуска продуктов мясоперерабатывающей промышленности, которая использует в своем производстве преимущественно импортное мясо.

Результаты проведенных исследований позволяют предполагать, что в ближайшее годы рынок мяса будет находиться под воздействием разновекторных социально-экономических процессов и это потребует более существенного увеличения производства мяса, поскольку в большинстве основных стран-производителей мяса ожидается увеличение среднедушевого потребления в период до 2017 года (рисунок 6).

Анализ данных рисунка 6, составленных на основе оценок Сельско-

Таблица 3 – Динамика объема импорта мяса в Российскую Федерацию за 2002-2007 гг. тыс. т

Вид мяса	Годы						Изменения +/-, % 2007/2002
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Говядина	504,7	540,0	511,0	670,6	645,4	682,7	35,3%
Свинина	602,0	541,8	455,2	548,0	604,9	630,5	4,7%
Мясо птицы	1355,2	1187,2	1101,3	1244,4	1282,5	1287,3	-5%
Всего	2461,9	2269,0	2067,5	2463,0	2532,8	2600,5	5,6%

хозяйственного научно - исследовательского института США (FAPRI) среднедушевое потребление мяса в России к 2017г. возрастет до 62 кг. в год, что позволит России занять пятое

место по среднедушевому потреблению после США, Бразилии, стран ЕС, Мексики.

Очевидно, что для достижения прогнозируемых уровней среднедушевого

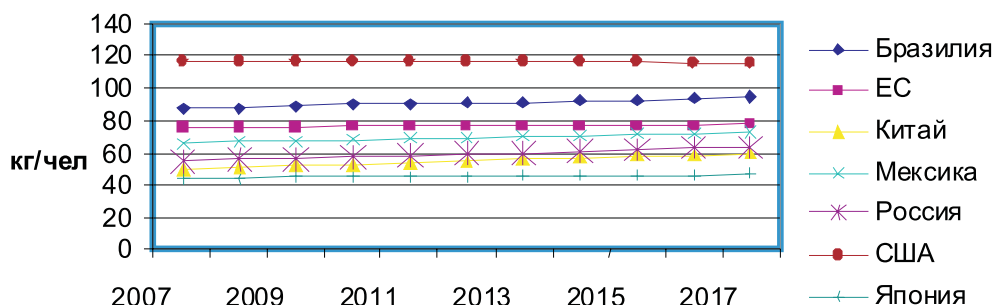


Рисунок 6 – Прогноз среднедушевого потребления мяса в крупнейших странах мира на 2008-2017 гг.

потребления мяса в различных странах мира понадобится увеличение производства мяса в стране, а также использования импортных поставок. В связи с тем, что отечественные поставщики сырья не могут обеспечить ни постоянного качества сырья, ни требуемые условия поставок, можно предположить, что зависимость отечественных производителей мясных продуктов от импортного сырья в ближайшие 4-6 лет сохранится.

С учетом указанных положительных и отрицательных факторов и тенденций можно утверждать, что российский рынок мяса имеет высокий потенциал и перспективность.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гончарова Н.З. Проблемы регулирования импорта мяса на российский рынок // *Международный сельскохозяйственный журнал*. – 2006. – № 4. –

С.12.

2. Кайшев В.Г. Структурные изменения в сфере промышленного производства мяса и мясных продуктов // *Мясная индустрия*. – 2007. – №10. – С. 5.

3. Малыш М.Н. Региональный рынок мясopодукии: формирование и развитие. – Смоленск: Универсум, 2002.

4. Социально-экономическое положение России – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2007.

5. Кузьмичева М.Б. Состояние российского рынка свинины // *Мясная индустрия*. – 2008. – №10. – С. 5.

6. Кузьмичева М.Б. Состояние и перспективы развития российского рынка говядины // *Мясная индустрия*. – 2008. – №11. – С. 5.

7. FAPRI 2008 U.S. and World Agricultural Outlook // *FAPRI Staff Report 08*. – FSR 1. January 2008. – P. 395.



Наумова А.А.
аспирант Невинномысского государственного
гуманитарно-технического института,
г. Невинномысск

СТИМУЛИРОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ МЕХАНИЗМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассматриваются актуальные проблемы стимулирования реального сектора экономики посредством механизма налогообложения в региональном аспекте.

In article actual problems of stimulation of real sector of economy by means of the taxation mechanism in regional aspect are considered

Ключевые слова: реальный сектор экономики, механизм налогообложения.

Keywords: real sector of economy, the taxation mechanism

Ведущей целью федерального уровня государственного стимулирования экономической деятельности является формирование социально-экономических, научно-технических и организационно-хозяйственных предпосылок для прогрессирующего развития производительных сил общества. Здесь решаются следующие задачи:

- тщательный анализ направлений общественного развития и определение приоритетов в развитии науки и техники, технологии;
- инициирование научно - технических программ и инновационных проектов, позволяющих ускорить развитие или обеспечить получение ключевых технологий;
- создание инфраструктуры рынка интеллектуальной продукции

и других новшеств, способствующих динамичному развитию общества;

– наблюдение за темпами развития инновационных процессов, их координация и коррекция в случае необходимости;

– организация поддержки кооперации на всех стадиях инновационных процессов.

Не менее важным представляется стимулирование развития реального сектора экономики на региональном уровне. Являясь составляющей единой государственной стимулирующей политики, она добавляет к общегосударственным целям стратегические цели региона. В отечественной литературе (Б.М. Штульберг и В.Г. Веденский) можно встретить точку зрения, согласно которой существует несовпадение общегосударственных и региональных интересов в региональной политике: «если исходить из безусловного приоритета местной региональной политики, то это приведет к нарушению общегосударственных интересов, в реализации которых в долгосрочной перспективе должны быть заинтересованы если не все, то большинство субъектов Федерации».

Общеизвестно, что сущность экономического стимулирования заключается в реализации и сочетании противоречивых экономических интересов, в том числе общегосударственных и региональных интересов в области осуществления производственной деятельности. В настоящее время в России сформированы феде-

ративные отношения, предполагающие перераспределение полномочий между субъектами Российской Федерации и федеральным Центром. В этих условиях государственная региональная политика в трактовке Лексина В.Н. и Швецова А.И. является «системой действий, реализующей интересы государства в отношении регионов и внутренние интересы самих регионов». Таким образом, объектом государственной региональной политики становятся регионы, и по причине этого государство заявляет необходимость учета интересов регионов и их согласования с общегосударственными интересами. Следовательно, региональная стимулирующая политика развития реального сектора должна быть, с одной стороны, ориентирована на курс, проводимый на федеральном уровне. С другой стороны, при разработке стимулирующей политики регионы должны использовать главное преимущество – преимущество региональных кластеров – интенсификацию инновационной деятельности. На региональном уровне государственного стимулирования деятельности реального сектора, как правило, предпочтение отдается деятельности, связанной:

- с диагностикой конкурентоспособности производств, имеющих соответствующее территориальное расположение;
- оценкой их научно - технического, производственного и кадрового потенциала;
- выбором приоритетных направлений, сфер, производств, конкурентоспособный потенциал которых наиболее велик;
- разработкой программ (проектов) и механизмов их реализации с учетом определенных приоритетов, включая привлечение частных инвесторов;
- обеспечением соответствующих дифференцированных режимов экономического стимулирования.

С позиции индивидуальности стимулирующей экономической политики каждого региона логичным будет настаивать на её специфическом характере, в том числе и в области налогообложения. Аналогичную точку зрения можно встретить у Чиркова М.О., который считает, что «разный характер экономической деятельности требует соответствующего характера и специфики налогового регулирования возникающих в этих регионах налоговых отношений».

Правильный выбор цели стимулирования – центральный момент. Так, на наш взгляд, нельзя подменять цель экономического стимулирования инвестиционной деятельности реального сектора экономики. Статистический анализ структуры инвестиций и их динамики, проведенный отечественными исследователями показывает, что инвестиции в нефинансовые активы, в т.ч. в НИОКР, значительно отстают от финансовых инвестиций как по абсолютным показателям, так и по темпам роста. В то же время рост инвестиций в основной капитал на современном этапе развития российской экономики не позволяет повышать технический и технологический уровни производства, о чем свидетельствует снижение коэффициента обновления основных фондов при одновременном росте загрузки производственных мощностей, т.е. «происходит утрата значительной части производственно-технического потенциала страны в результате физического и морального старения производственного аппарата». Следовательно, государство должно повысить заинтересованность инвесторов и создать мощные стимулы для долгосрочного вложения капитала в нужных государству направлениях, а именно, в направлениях, обеспечивающих создание необходимых условий для принятия хозяйствующими субъектами мотивированных решений о вложении средств в реальный сектор экономики.

Если целью является техническое перевооружение всех отраслей производства на новом технологическом уровне, общая активизация применения инноваций, то достаточно общих решений, одинаково распространяющихся на все сферы экономики. Если же одновременно должна быть решена задача структурной перестройки и повышения конкурентоспособности реальных секторов экономики с учетом перспективы выхода на мировой рынок, то механизм стимулирования должен включать в себя и выбор приоритетов государства, и особый (еще более выгодный инвестору) механизм стимулирования этих приоритетов.

В первом случае мощное дополнительное развитие получают те отрасли, которые и сегодня являются наиболее инвестиционно привлекательными (в России это пока сырьевые отрасли). Высокотехнологичные отрасли, как более рискованные для инвестиций, останутся обделенными инвестициями, стимула для развития не получают. Мы разделяем точку зрения отечественных экономистов (напр., Аганбегяна А.Г.), которые считают, что целью стимулирования в реальный сектор экономики должно стать создание особых условий для форсированного развития высокотехнологичных и наукоёмких отраслей и, прежде всего, информационных технологий.

По нашему мнению, система стимулирования должна способствовать решению двуединой задачи государства в области экономики: общей активизации применения нововведений, с одной стороны, и обеспечению структурной перестройки и повышению конкурентоспособности реальных секторов экономики, с другой стороны. В рамках именно этой системы достигаются цели стимулирования определённых инвестиций:

- на замену оборудования, изношенного физически и морально;
- на модернизацию оборудования с целью сокращения издержек

производства или улучшение качества выпускаемой продукции;

- в расширение производства с целью увеличения возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств и расширения спроса на продукцию или переход на выпуск новых видов товаров;

- на диверсификацию, связанную с изменением номенклатуры продукции, производством новых видов товаров (работ, услуг), организацией новых рынков сбыта;

- стратегические инвестиции, направленные на внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение степени конкурентоспособности продукции, снижение хозяйственных рисков, способствующие структурным изменениям в экономике и позволяющие национальной экономике перейти на более высокий уровень развития.

Разработка программ стимулирования развития реального сектора экономики региона, на наш взгляд, должна осуществляться на основе изучения зарубежного и отечественного опыта. Главное, что следует извлечь из опыта стран с рыночной экономикой, состоит в следующем: высокая инновационная активность экономики обеспечивается воздействием государства на процесс экономического развития через систему экономического стимулирования. В государствах, имеющих большие резервы финансово-кредитной поддержки и стимулирования производственных процессов, мотивирующих у реального сектора экономики, играющего ведущую роль, восприимчивость к нововведениям. На наш взгляд, необходим такой механизм государственного регулирования, в котором экономические рычаги – цены, налоги, кредиты и др. – будут побуждать хозяйствующих субъектов к активной саморегуляции, избавляя государство от давления и излишней регламентации. Следует создать та-

кую экономическую среду функционирования предприятий, которая не только сделала бы их более восприимчивыми к нововведениям, но и стимулировала бы стать активными участниками производственного процесса, заинтересованными в поиске, разработке и скорейшем освоении прогрессивных экономических решений.

Рычаги экономического стимулирования производственной деятельности можно объединить в следующие группы:

- развитие венчурных механизмов освоения нововведений;
- создание благоприятных условий для частных капиталовложений в сферу НИОКР и освоение новых технологий посредством совершенствования финансово-организационного механизма;
- внедрение новых организационных форм производственно-экономической деятельности;
- выравнивание инновационного потенциала регионов за счет активизации имеющихся у них ресурсов;
- широкое использование возможностей технологических трансфертов (т.е. передача реальному сектору экономики новых научно-технических и технологических разработок, созданных в госсекторе или при финансовой поддержке государства) в национальном и международном масштабах;
- создание арсенала правовых средств защиты интеллектуальной собственности.

Возможность использования этих рычагов обусловлена государственной экономической политикой, которая реализуется через финансовые и кредитные инструменты, обеспечивающие стимулирование инновационной активности и реализацию инновационного капитала; через развитие системы гарантий и страховой поддержки государством особо значимых инновационных проектов; через гибкое использование различных режи-

мов налогообложения.

Так, например, развитие венчурного бизнеса может осуществляться посредством введения налоговых льгот, стимулирующих высокорисковые среднесрочные и долгосрочные инвестиции. Зарубежный опыт наглядно продемонстрировал заметную роль венчурных фирм в развитии магистральных отраслей экономики, связанных с использованием микропроцессорной техники, персональных компьютеров, генной инженерии. Для России, которая в ближайшие годы не сможет напрямую субсидировать инновационный бизнес, как это делали в 80-х гг. прошлого столетия зарубежные страны, развитие венчурного финансирования представляется особенно важным.

Одним из принципов государственного стимулирования производственной деятельности реального сектора экономики является принцип экономического протекционизма нововведениям. Он связан с созданием государством особых условий для деятельности преимущественно экономическими методами, основанными на договорных отношениях, с использованием прямых и косвенных регуляторов, поддерживающих и стимулирующих инновационную активность.

К прямым методам экономического стимулирования относятся: инвестирование в виде финансирования (целевого, предметно - ориентированного), кредитования, лизинга, фондовых операций, планирования и программирования, государственного предпринимательства. Приоритеты прямого государственного финансирования отдаются тем направлениям, которые в силу тех или иных причин не поддерживаются реальным сектором экономики. Государство традиционно берет на себя прямое финансирование НИОКР фундаментальных исследований в силу их коммерческой неопределенности и неконтролируемости риска, а также крупномасштаб-

ных проектов национального и регионального уровней в силу высоких затрат на их реализацию.

Прямые бюджетные дотации выделяются либо предприятиям, осваивающим новую продукцию, либо потребителям этой продукции. Часто эти дотации увязываются с поставками товаров для государственных нужд. В частности, в США размер такой дотации на проведение в жизнь новых перспективных сфер деятельности может достигать 15 процентов стоимости государственного заказа.

К косвенным методам экономического стимулирования относятся налогообложение, страхование, кредитование и т.д. По оценкам российских экспертов организационно-экономические формы по-разному воздействуют на стимулирование инновационной деятельности: наиболее действенным считается прямое финансирование (1,6 балла), немного отстает от него косвенное финансирование, связанное со стимулирующим воздействием налогообложения (2,0 балла). На третьем месте – нормы и нормативы, поскольку правовое поле в инновационной деятельности, по мнению некоторых экономистов (Минниханова Р.Н., Алексеева В.В., Файзрахманова Д.И., Сагдиева М.А. и др.), российским законодательством определено слабо (2,4 балла). Смешанное финансирование, широко применяемое в западных промышленных структурах, не нашло поддержки со стороны российских экспертов (4,0 балла).

Однако, на наш взгляд, преимущество должно отдаваться не прямым методам воздействия, а методам косвенного регулирования (налогового, страхового, кредитного и др.). Отличительной особенностью такого механизма является рекомендательный характер, который предоставляет право каждому субъекту хозяйственной деятельности самостоятельно определять свою стратегию развития, не обязательно совпадающую с региональной

или общегосударственной системой предпочтений.

На наш взгляд, осмотрительность в применении налогов обусловлена острой противоречивостью государственных и частных интересов, проявляющихся в налоговых отношениях, а также влиянием сложившейся системы налогообложения на формирование особого типа поведения (предпринимательскую активность), вызванного формированием долговременных интересов реального сектора экономики и масштабами налогового вмешательства. Существуют и другие опасности в применении налогов в системе экономического стимулирования. Так, например, В.Гутник обращает внимание на то, что существует неизбежный временной лаг мер фискальной политики, требующий много времени, чтобы оценить ситуацию, принять решения, ввести в действие инструменты, а также для того, чтобы объекты воздействия ощутили его и отреагировали. Вероятность ошибочных оценок современной ситуации и неверных прогнозов развития достаточно велика. В результате могут применяться совсем не те меры и не в то время. При этом предотвратить опасности сложно, а последствия ошибочной фискальной политики дают длительный негативный эффект.

Механизм налогового регулирования производственно-экономической деятельности, используемый как на федеральном, так и на региональном уровне, должен строиться в соответствии со следующими принципами:

- 1) преобладания стимулирующей функции налогов над фискальной;
- 2) комплексного охвата стимулирующим воздействием всех стадий научно-технического процесса;
- 3) стимулирования экономической активности, прежде всего, реального сектора экономики;
- 4) совместимости налогового стимулирования с другими формами и методами стимулирования.

В настоящее время общей тенденцией в зарубежной практике налогообложения в области стимулирования экономической деятельности является повышение удельного веса льгот, обеспечивающих благоприятный инновационный климат.

Необходимость создания комплексного механизма стимулирования инновационного процесса по всей цепочке, от фундаментальных исследований до внедрения разработок в производство с учетом ограниченности ресурсов и государственных (общественных) приоритетов. Одним из экономических регуляторов развития экономической деятельности реального сектора в таком механизме может являться дальнейшее снижение налога на прибыль, если величина налога, уплачиваемого в бюджет, будет тесно увязана с достигнутым уровнем инновационной восприимчивости. Льгота (в виде снижения налоговой ставки) должна предоставляться только тем субъектам предпринимательской деятельности, которые добиваются в конечном итоге успешной коммерциализации НИОКР и начинают получать достаточную прибыль. Предприниматели, не заинтересованные в освоении новых наукоёмких видов продукции и технологий, при рациональном «рыночном» поведении не станут вкладывать средства на финансирование и проведение НИОКР, результаты которых могут не принести отдачи в обозримой перспективе, а, следовательно, не станут претендовать на получение такой налоговой льготы.

Таким образом, государство посредством косвенного налогового стимулирования обозначит перед реальным сектором экономики цель по активизации инновационной деятельности: оно выделяет финансовые ресурсы на её достижение, но не распределяет их между конкретными субъектами налогообложения, а предлагает всем потенциальным претендентам в форме снижения ставки

налога на прибыль. Воспользоваться налоговыми льготами смогут только те предприниматели, которые стремятся и способны действовать в указанном государством направлении.

Наконец, налоговый кредит. На наш взгляд, на текущий момент инвестиционный налоговый кредит является одним из наиболее действенных стимулов деятельности реального сектора экономики. Это единственная из форм налогового стимулирования, которую можно отнести к прямым методам государственного экономического стимулирования. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется:

- на проведение организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо техническое перевооружение собственного производства;
- на осуществление внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;
- на выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление особо важных услуг населению.

Регионами могут устанавливаться и другие основания и условия предоставления кредита. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется по налогу на прибыль организации, а также по региональным и местным налогам. Кредитование осуществляется на договорной основе с указанием налога на льготных условиях: согласно требованиям ст. 67 НК РФ, не допускается устанавливать проценты на сумму кредита по ставке, превышающей три четверти ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации. Есть только одно ограничение, которое может несколько снизить стимулирующий эффект: сумма кредита не может превышать 50% размеров суммы налога, подлежащего уплате в бюджет за налоговый период.

Посредством применения стимулирующих налоговых механизмов государство способно не только регулировать отраслевую структуру народного хозяйства, но и структуру бизнеса.

Выбор цели стимулирования экономической деятельности субъектов экономики реального сектора на государственном и региональном уровнях предопределяет основные рычаги стимулирования, возможность использования которых обусловлена государственной инновационной политикой, которая реализуется посредством применения прямых и косвенных методов экономического стимулирования.

Отличительной чертой механизма косвенного стимулирования является рекомендательный характер, который предоставляет право каждому субъекту хозяйственной деятельности самостоятельно определять стратегию своего развития. Эта стратегия может не совпадать с государственной системой предпочтений, что особенно важно учитывать при использовании налогов в качестве стимулирующих рычагов, поскольку налоговые отношения характеризуются крайней противоречивостью государственных и частных интересов. Кроме того, необходимо учитывать временной лаг мер фискальной политики и неочевидность реакции налогоплательщиков на меры налогового воздействия.

Механизм налогового регулирования должен строиться в соответствии с принципами комплексности, нацеленности на привлечение частных капиталов, преобладания стимулирующей функции налогов и совместимости с другими формами и методами государственного регулирования.

Основными формами налогового стимулирования являются освобождение от уплаты налогов, изменение налогооблагаемой базы, понижение налоговых ставок, отсрочка исполнения налоговых обязательств. В мировой практике (за исключением США

и России) существует общая тенденция к повышению удельного веса льгот, обеспечивающих благоприятный инвестиционный климат. В России наблюдается обратная тенденция, которая, на наш взгляд, сужает возможности реализации стимулирующей функции налогов.

В настоящее время в России функция стимулирования присуща налогу на прибыль и реализуется она посредством исключения средств и целевых поступлений на осуществление узкого перечня научно-исследовательских работ из состава доходов и расширения перечня расходов, уменьшающих налогооблагаемые доходы. Однако необходимо отметить, что нормы налогового законодательства, касающиеся порядка учета затрат на ремонт основных средств, амортизационной политики не способствуют реализации стимулирующей функции налога на прибыль. С налогом на прибыль также тесно связано использование изменения сроков выполнения налоговых обязательств – предоставление инвестиционного налогового кредита. С нашей точки зрения, использование инвестиционного кредитования в налоговой практике можно сравнить по силе воздействия с методами прямого экономического стимулирования, такими, как прямое финансирование или кредитование.

Другие налоговые формы, способствующие развитию научно-технической деятельности предпринимательского сектора экономики, в отечественном налоговом законодательстве, на наш взгляд, отсутствуют. Исключение – налог на добавленную стоимость, на освобождение от которого могут рассчитывать представители малого бизнеса, являющиеся потенциально инновационно-активными хозяйствующими субъектами. В этой роли НДС заменил упрощенную систему налогообложения для субъектов малого предпринимательства, которая, на наш взгляд, не справляется с

поставленной целью стимулирования предпринимательской активности малого бизнеса.

Таким образом, оценке подлежит не только конкретная налоговая форма, реализующая или не реализующая стимулирующую функцию. Оценке подлежит экономическая эффективность всей налоговой системы в целом в рамках конкретной стимулирующей политики государства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая.* – М.: Статус-Кво 97, 2005. – С. 79.
2. Аганбегян А.Г. *Социально-экономическое развитие России.* – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2004. – С.125-126.
3. Гутник В.П. *Политика хозяйственного порядка в Германии* – М.: Экономика, 2002. – С. 220-221.
4. Минниханов Р.Н., Алексеев В.В., Файзрахманов Д.И., Сагдиев М.А. *Инновационный менеджмент в АПК.* – М.: Изд-во МСХА, 2003. – С. 269-432.
5. *Региональная политика России: концепции, проблемы, решения: Ст. 1. Что такое региональная политика, зачем она нужна и есть ли она у нас? // Российский экономический журнал.* – 2003. – № 9. – С. 50-63.
6. Чирков М.О. *Формирование налоговой политики региона в условиях реформирования местного самоуправления. (на примере Алтайского края) / Диссертация на соискание учёной степени канд.экон.наук.* – Барнаул: АГУ, 2005. – С. 21.
7. Шувалов А.Е. *Налогообложение инвестиционной деятельности на современном этапе российской экономики // Диссертация на соискание учёной степени канд. экон. наук.* – М.: МГУЭСИИ, 2005. – С. 24-30.
8. Штульберг Б.М. *Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации.* – М.: Гелиос АРВ, 2000. – С. 8-11.



Аванесов А.Г.
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В статье рассматриваются проблемы обеспечения занятости в Ставропольском крае, а также меры государственного и рыночного регулирования безработицы в различных сферах и отраслях экономики на региональном уровне.

In article problems of maintenance of employment in Stavropol Territory, and also measures of the state and market regulation of unemployment in various spheres and economy branches at regional level are considered.

Ключевые слова: занятость, государственное регулирование, безработица.

Keywords: employment, state regulation, unemployment.

Задача региональной службы занятости в быстро меняющейся ситуации – разрабатывать собственный методический материал, направленный на регулирование занятости. Служба занятости в силу своих специальных задач не может охватить своей деятельностью все аспекты рыночных проблем, среди которых на первом месте стоит развитие экономической базы региона. Без этого бесперспективны и малоэффективны любые меры, предпринимаемые службой занятости, даже если ею будет избрана новая тактика действий в новой по занятости ситуации. Поэтому глобальной задачей решения про-

блем рынка труда в регионе, конечно же, остаётся экономическая.

В Ставропольском крае по развитию экономики, дающей рынку труда рабочие места, и тем самым способствующая развитию его на более высокой ступени, проделана следующая работа.

Агропромышленный комплекс. Здесь важно было стабилизировать численность в отраслях комплекса. Перерабатывающие производства стали приоритетными, широко развиваются рыночные сферы занятости типа: мини-пекарни, мини-маслобойни, мясоперерабатывающие комплексы. Это позволило перераспределить доходы в пользу товаропроизводителей на основе рыночного механизма, уменьшить долю бюджетного финансирования в АПК, сохранить занятость на уровне при относительно невысоком уровне заработной платы.

Строительный комплекс края. Жилищно-коммунальное строительство больше других отраслей этот комплекс аккумулирует денежные средства для своего развития также на основе рыночных механизмов. Это направление сохраняет и даже повысило занятость в строительстве.

Эти две отрасли – сельскохозяйственное производство и строительство являются наиболее трудоёмкими и используют рабочую силу невысокой квалификации. Поэтому их экстенсивное развитие может выполнить роль «амортизатора» для занятости в промышленности, молодёжи, не име-

ющей профессии и работы, и других остро нуждающихся в занятости категорий населения.

Оборонно-промышленный комплекс, машиностроение и металлообработка, химическая и топливная промышленность. У этих отраслей иная роль в решении проблем регионального рынка труда. Они отличаются высокоразвитым научно-техническим и кадровым потенциалом и потому нужно его сохранить специальными мерами из федеральных или региональных фондов, бюджетов. Экономически для Ставропольского края целесообразно оставить за этими отраслями максимальный парк рабочих мест. Это можно сделать и известными методами, как то: привлечением внешних инвестиций, развитием сети малых производств в форме частного предпринимательства. Лишь отсутствие финансирования сдерживает реализацию инвестиционных проектов по объектам различных отраслей экономики края. (Программа экономического и социального развития Ставропольского края на 2005 – 2010 гг.).

Регулирование занятости и предотвращение массовой безработицы требует усиления государственного контроля и разработки программ развития, санации и реструктуризации имущества. Ожидаемая в Ставропольском крае массовая безработица контролируется. По каждому крупному и среднему предприятию отслеживается ситуация.

Система отслеживания представляет собой форму выборочного обследования наиболее крупных предприятий края. Но возможно наложение её, как матрицы, на всю хозяйственную структуру края. И тогда ясны задачи для служб занятости по подготовке к обострению обстановки и оценки способности её принять на себя эти потоки потерявших работу людей.

Успешное решение задач в долгосрочной перспективе возможно толь-

ко при условии выхода страны из кризиса. Эффективное противодействие росту потенциальной и реальной безработицы возможно только в рамках государственной общеэкономической антикризисной программы.

Положение на рынке труда характеризуется уровнем спроса, размерами предложения и конъюнктурой. Следовательно, регулировать приходится в рыночной ситуации названные три момента. Конкретные меры регулирования по Ставропольскому краю проводятся в жизни предназначенной для этого структурой региональной службой занятости. Меры были классифицированы по признакам, наиболее значимым для современных проблем занятости: отношение к спросу и предложению, регулирование с помощью государственного или рыночного механизмов, по степени напряженности рынка труда, новым приоритетам регулирования, по степени реальности для отдельных этапов движения к рынку, по характеру воздействия на развитие рынка, по источникам финансирования (затратные и беззатратные).

С целью пристального изучения самого регулирующего механизма рынка труда была проделана работа по объединению всех мер, накопленных опытом службы занятости, за последние пять лет. В результате образовался большой круг мер или позиций в деятельности службы, из которых были отобраны из отражённых один раз либо в Программах содействия занятости населения края, либо вытекающие из анализа ситуаций, опыта работы других регионов, литературных источников. После отбора круг мер сократился.

Первым аналитическим приемом было деление этой группы мер на два блока:

I. Перспективные действующие и II. Перспективные, предлагаемые к внедрению. Этот перечень мер по двум блокам составил подлежащее класси-

фикации таблиц и приложений, положенных в основу исследования содержательной части действующего и будущего механизмов регулирования.

При рассмотрении содержания механизма регулирования первоочередным оказалось изучение круга мер, направленных на регулирование конъюнктуры (спрос, предложение, их согласование).

Материалы таблицы позволяют распределить основные меры, регулирующие отдельно спрос и отдельно предложение. В построенном меха-

низме регулирования формирование «рынка работ» реализуется в мерах, регулирующих спрос на рабочую силу, а именно: в завершении и представлении к внедрению Генеральной схемы создания и сохранения рабочих мест (I п. 1); в укреплении связи административных и рыночных регуляторов (работа Координационных комитетов содействия занятости населения) (I п. 2); в расширении сети рабочих мест на рыночно ориентированных предприятиях (I п. 7), в содействии самозанятости всем без исключения лицам, обратившимся в службу

Таблица 1 – Классификация мер, регулирующих конъюнктуру на региональном рынке труда с помощью государственного и рыночного механизма

Регулирующие меры	Регулирование конъюнктуры рынка труда: (Г- государственное, Р - рыночное) (итоговые цифры – число мер)		Четыре типа внутрирегиональных рынков труда (итоговые цифры – число мер)			
	с п р о с на рабочую силу	предло- жение рабочей силы	менее напря- жённые		более на- пряжённые	
			I тип	II тип	III тип	IV тип
А	1	2	3	4	5	6
Перспективные действующие	Г-2 Р-3	Г-5Р-6	9	11	15	15
1. Завершить и представить к внедрению Генеральную схему создания и сохранения рабочих мест, начатую по Указу Президента РФ	Г		+	+	+	+
2. Закрепление в практике работы Координационных комитетов содействия занятости населения с участием макро-микро и региональных уровней власти для укрепления связи административных и рыночных регуляторов	Г	Г	+	+	+	+
3. Создание комиссий быстрого регулирования в случаях массового высвобождения работников		Г			+	+

4. Организация выездных приёмов представителями службы занятости на временных консультационных пунктах на предприятиях. Проведение анкетирования среди работников, намечаемых к высвобождению		Г			+	+
5. Внедрение банка «Профессионал» высококвалифицированных специалистов во всех городах области. Выпуск «Вестника для работодателей»		Р	+	+	+	+
6. Содействие созданию молодёжных и студенческих бирж труда		Р	+	+	+	+
7. Расширение сети рабочих мест на успешно работающих рыночно-ориентированных предприятиях	Р		+	+	+	+
8. Развитие формы трудоустройства молодых специалистов через стажировку, частично оплачиваемую из Фонда занятости, недостаточно практикуемую службами занятости		Г		+	+	+
9. Расширение масштабов занятости инвалидов по договорам с работодателями за счет выделения субсидий из Фонда занятости на заработную плату		Г		+	+	+
10. Активное содействие в самозанятости всем лицам, обратившимся в фонд занятости	Р		+	+	+	+
11. Развитие домашней занятости как первичной, вторичной и т.д. форм занятости с помощью внедрения быстро окупаемых технологий производства	Р		+	+	+	+
12. Внедрение в практику мониторинга образовательных услуг		Р	+	+	+	+
13. Придание массового характера обучению основам предпринимательства		Р	+	+	+	+
14. Расширение масштабов опережающего переобучения кадров на предприятиях, намечающих массовое высвобождение работников		Р			+	+

15. Обучение подростков группы «риска» перед освобождением из воспитательных колоний основам профессиональных знаний и навыкам, требуемым на предприятиях края, в т.ч. пользования ПЭВМ		Р			+	+
II. Перспективные, предлагаемые к внедрению	Г-7 Р-4	Г-5Р-5	14	15	18	18
1. Организация регионального Центра стратегического анализа общественных процессов (по опыту Санкт-Петербурга), с включением в программу работ ежемесячного фиксирования «критических зон» рынка труда		Г			+	+
2. Регулирование службой занятости сезонного характера рынка труда в крае	Г	Г	+	+	+	+
3. Развитие маркетинговой службы по вакансиям. Создание в общественных местах городов края сети мониторов с банком данных о вакансиях для массового пользования населением	Г		+	+	+	+
4. Работа с работодателями по пересмотру условий найма по опыту Воронежской службы занятости. Придание рабочим местам, длительно (свыше 3 месяцев) не занимаемым, статуса общественных работ. Развитие рекрутинга	Г		+	+	+	+
5. Изменение тактики службы занятости по отношению к сохранению рабочих мест. Построить эту работу на принципах возврата ссуды и целевого использования её на приобретение средств производства и оборотных средств, а не на выплату заработной платы	Р		+	+		
6. Организация специального Фонда средств по квотированию рабочих мест для инвалидов	Г		+	+	+	+
7. Организация при службе занятости Фонда общественных работ по опыту Воронежской области	Г		+	+	+	+

8. Широкомасштабная организация временных рабочих мест для всех категорий безработных и лиц, находящихся в состоянии «скрытой» безработицы	Г		+	+	+	+
9. Образование банка разовых работ для оказания экстренной помощи для особо нуждающихся в работе	Р		+	+	+	+
10. Внедрение форм неполной занятости для отдельных категорий граждан	Р				+	+
11. Мониторинг текущей и перспективной потребности предприятий и организаций края в кадрах по профессиям и квалификации для учебных заведений с целью определения размеров и направлений подготовки		Р	+	+	+	+
12. Внедрение дистанционного обучения в качестве основной формы для незанятых и безработных		Р	+	+	+	+
13. Содействие развитию сети негосударственных кадровых агентств	Р	Р			+	+
14. Открытие при службе занятости хозрасчетного центра по организованному набору для зарубежных работодателей		Р			+	+
15. Содействие занятости длительно безработных (свыше 4 месяцев), состоящих на учёте, по опыту зарубежных стран (Швеция)		Г	+	+	+	+
16. Разработка специальных мер регулирования занятости городского и сельского населения		Г		+	+	+
17. Устранение дискриминации в женской занятости		Г	+	+	+	+
18. Централизация формирования Фонда занятости. Активизация использования его средств с пассивных на активные меры регулирования	Г		+	+	+	+
19. Организация хозрасчетных компаний по страхованию от безработицы по типу других страховых компаний		Р	+	+	+	+
Всего:	Г-9 Р-7	Г-10 Р-11	23	26	33	33

занятости (I п.10), в развитии первичной, вторичной и т.д. домашней занятости (I п.11). Это меры, которые предлагались как перспективные действующие. Значительно больше намечено мер по формированию «рынка работы» из реальных и имеющих перспективу. И в этом отразился новый подход к существующим приоритетам в политике занятости. На регулирование предложения рабочей силы направлены меры по укреплению административных и рыночных регуляторов, на предупреждение массовой безработицы (I п.3,4,14), на трудоустройство молодёжи, женщин, горожан, инвалидов, подростков группы «риска» (I пп. 8, 9, 15, II пп.18,19) и др.

В мерах, предлагаемых на перспективу, заметно стремление к выравниванию спроса и предложения, то есть стремление к равновесию рынка труда, к его движению от асимметричного к диверсификационному состоянию. При этом меры административного характера (организационные, информационные и др.) и экономические (по преимуществу рыночные) здесь представлены почти равнозначно. При анализе мер, необходимых конкретным городам и районам края с разными типами рынков труда, видно, что оправдана меньшая часть регулирующих мер, предназначенных для менее напряжённого типа локальных

рынков. Практически все предлагаемые меры адресованы третьему и, в особенности, четвертому типам рынка труда, отличающихся более высокой степенью напряжённости. Интерес представляет и в некотором роде «статистика мер», составленная в числовом выражении по подсчёту итогов основной таблицы.

Наглядно также видна близость мер государственного и рыночного механизмов регулирования спроса и предложения независимо от того, являются эти меры действующими или предлагаются для реализации в перспективе.

Меры государственного воздействия на рынок труда можно изучить и по приоритетам регулирования. Избрано четыре новых приоритета, которые между собой также выстроены по степени очередности. На первое место выдвинулся приоритет по формированию «рынка работы». Второе место прочно занимают меры активного содействия трудоустройству граждан. На третьем месте находится переориентация системы профессионального обучения и на четвёртом – меры по материальной поддержке, стимулирующих трудоустройство безработных.

Так же, как в предыдущей классификации, приоритет формирования «рынка работы» представлен в механизме теми же мерами. Поскольку данный приоритет регулирует спрос

Таблица 2 – Итоговое число мер, регулирующих спрос и предложение на рынке труда

Регулирующие меры	спрос на рабочую силу регулируется:		предложение на рабочие места регулируется:	
	Государственным механизмом	Рыночным механизмом	Государственным механизмом	Рыночным механизмом
1. Перспективные действующие	2	3	5	6
2. Перспективные, предлагаемые к внедрению	7	4	5	5
Всего:	9	7	10	11

работодателя на рабочую силу, то понятно, что представленный массив мер, способствуя активному трудоустройству граждан, имеет своим результатом конечную сделку. Второй приоритет более всех остальных представлен в механизме регулирования. Трудоустройство активизируется мерами информационного и организационного характера.

Среди действующих мер заметно малое число их по первому и четвертому приоритетам. Если первый объясним объективно сложившейся ситуацией, то второй – зависит в большей мере от активности административного регулирования. В конечном итоге все меры регулирования работают на второй приоритет. Мерам третьего приоритета в действующих мерах уделяется достаточное внимание. Система профессионального обучения сложилась, однако ориентиры её работы к потребностям рынка ещё не повернуты. Суть переориентации системы в предлагаемых мерах выражают такие, как внедрение дистанционного обучения в качестве основной формы дополнительного образования, а также организация мониторинга текущей и перспективной потребности предприятий и организаций края в кадрах. Если в первом и втором основных приоритетах преобладают меры государственного регулирования, то в дополнительных приоритетах сохраняется равновесие (четвертый) и повышенное внимание (третий) отдаётся рыночному регулированию.

Поддержка занятости населения является одним из приоритетных направлений социального развития. В связи с этим особое внимание уделяется социальной эффективности инвестиционных проектов. Основными путями сохранения и создания рабочих мест являются восстановление и развитие производственного потенциала предприятий региона, его аграрно-промышленного комплекса, курортно-санаторной сети, туристических баз и других зон отдыха населения и сопряженных с ними видов деятельности.

При этом широкие возможности для обеспечения занятости населения предоставляет развитие малых предприятий, семейного бизнеса и народных промыслов.

Исключительно важная роль в обеспечении населения рабочими местами принадлежит работам временного характера, включая общественные работы. Намечено организовать проведение общественных работ в жилищном и дорожном строительстве, в аграрно-промышленном комплексе, в газификации, телефонизации и др.

Особое внимание уделяется занятости женщин, молодежи, граждан с ограниченной трудоспособностью, военнослужащих, уволенных в запас, повышению качества их подготовки, совершенствованию подготовки и переподготовки, а также повышению квалификации специалистов, овладению вторыми и смежными профессиями.

Осуществление намеченных мер обеспечит повышение мобильности рабочей силы, сокращение негативных процессов на рынке труда, устойчивый баланс интересов работников, работодателей и органов государственной власти.

Все осуществляемые службой занятости меры регулирования в развитой или недостаточно развитой форме, предусматривались Программами содействия занятости населения, в разное время разработанными в крае. В составе предлагаемых к внедрению и перспективных для рынка труда мер отразились и другие мероприятия, не включённые в Программы. Их содержание примечательно. Это массовое обучение основам предпринимательства, преодоление сезонного характера труда, проведение ежеквартальных ярмарок вакансий на рабочие места, создание в общественных местах городов сети мониторов с общедоступным банком данных о вакансиях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Указ Президента Российской Федерации «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации». Москва, Кремль 3 июня 1996 года N 803.
2. Акинин П. В., Рязанцев С. В. Экономика Ставропольского края: учебное пособие. – Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2007. – 480 с.
3. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 240 с.
4. Глущенко, В.В. Управление рисками. Страхование / В.В. Глущенко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 211 с.
5. Штульберг Б.М. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации – М.: Гелиос АРВ, 2006. – 206 с.



Харченко О.Н.
соискатель Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ КАК ВАЖНОГО АСПЕКТА СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

В статье рассматриваются проблемы развития региональной занятости, которые отражают новую систему управления человеческими ресурсами как одного из главных инструментов регионального социально-экономического развития.

In article problems of development of regional employment which reflect a new control system of human resources as one of the main tools of regional social and economic development are considered.

Ключевые слова: регион, социальная политика, экономическая политика, рынок труда, рабочая сила.

Keywords: region, social policy, economic policy, a labour market, a labour.

Поскольку в Российской Федерации в настоящий момент сложилась ситуация перехода от старой системы формирования человеческого капитала и управления его движением (плановая подготовка специалистов государственными и муниципальными учреждениями профессионального образования, плановое распределение выпускников, регулирование расселения посредством института прописки, организованный набор рабочей силы, унифицированные системы оплаты труда, выплаты районных коэффициентов, предоставление жилья всем нуждающимся) к новой (рынку образовательных услуг,

либерализованному рынку жилья, свободе выбора места жительства и пребывания), необходимо заново определить механизмы распределения человеческого капитала по территории страны и обеспечить его наиболее эффективное использование. Капитализация человеческих ресурсов и их распределение по территории страны становятся одной из главных составляющих регионального развития России в долгосрочной перспективе, а потому должны быть включены в число его приоритетов. Повышение пространственной и квалификационной мобильности населения ставит ряд новых вопросов перед российскими регионами [2]. Прежде всего, это вопросы о согласовании демографического, трудового и миграционного балансов, о формировании городской (поселенческой) среды, делающей российские регионы привлекательными для жизни и работы.

В стране в условиях неминуемого естественного роста мобильности населения должна быть сформирована новая система управления человеческими ресурсами как один из главных инструментов регионального развития. Для этого необходимо:

– составление модели региональных прогнозных балансов (в виде сценарных расчетов, увязанных с перспективами социально-экономического развития соответствующих поселений и территорий) трудовых ресурсов как отражение ситуации с воспроизвод-

ством и развитием кадрового потенциала территорий, демографических процессов (воспроизводство населения, обеспечивающее стабильный рынок труда и региональное развитие) и миграционных процессов (как системы восполнения дефицита кадров);

- ведение мониторинга состояния данных балансов. Определение модели их согласования для разных регионов, в том числе для районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, а также иных территорий, в которых существует необходимость государственного регулирования человеческих ресурсов;

- совершенствование институционально - правовых механизмов, регулирующих реализацию демографических, миграционных и кадровых программ Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований, отдельных предприятий, а также регулирующих бюджетные отношения в данной сфере;

- реализация программ повышения мобильности населения. Должна быть осуществлена инвентаризация и оценка последствий реализации всех поддерживаемых государством программ переселения (2006 г.). Должны быть созданы условия, стимулирующие процессы внутренней миграции как краткосрочного (беспроцентные кредиты и ссуды на приобретение и строительство жилья, обустройство в районах вселения, оплата проезда и провоза багажа и т.д., так и долгосрочного характера (либерализация системы регистрации по месту жительства, развитие рынка жилья и поддержка реализации ипотечных программ, реализация образовательных проектов федерального значения, создание условий для ведения предпринимательской деятельности и т.д.);

- реорганизация системы профессионального образования, включая разработку новых принципов финансирования профессионального образования, повышение доступно-

сти и качества предоставляемых образовательных услуг, гармонизацию и взаимодействие между рынком образовательных услуг и рынком труда, развитие системы непрерывного профессионального образования, повышение инвестиционной привлекательности сферы образования и т.д. в регионах Российской Федерации как основного института формирования человеческого капитала в стране;

- формирование институциональных и организационных механизмов предотвращения этноконфессиональных конфликтов;

- определение институциональных требований к среде жизни в российских поселениях, закрепленных механизмами технического регулирования градостроительной деятельности. Поддержка на федеральном уровне пилотных проектов по развитию современной урбанистической среды жизни (реализация концепции нового урбанизма), в том числе формированию специальных рекреационно-курортных, торговых и культурных зон в российских территориях. Начиная с 2006 г. осуществить подготовку (проектирование), а в 2007 г. реализовать в качестве пилотных 2-3 проекта создания подобных зон;

- осуществление природоохранных мероприятий, направленных на сокращение антропогенной нагрузки на природные комплексы и т.д.;

- реализация мероприятий, направленных на улучшение демографического потенциала регионов (повышение рождаемости, сокращение смертности, увеличение продолжительности жизни и т.д.);

- совершенствование миграционной политики Российской Федерации по следующим направлениям: определение категорий мигрантов, необходимых для восполнения трудовых ресурсов на территории Российской Федерации, определение миграционного потенциала регионов (выявление количественных и качественных па-

раметров иммиграции); формирование мер по интеграции иммигрантов в российское общество, создание условий для развития трудовой миграции, упрощение процедуры получения российского гражданства и т.д. В ряде регионов Российской Федерации (2-3 пилотных региона), начиная с 2007 года, должны быть развернуты новые институты адаптации мигрантов (в первую очередь учреждения образования, отличающиеся высоким потенциалом адаптационной работы, и специальные центры трудовой миграции).

Сохраняется значительная дифференциация ситуации в сфере занятости населения в региональном разрезе, которая, в значительной мере, обусловлена различиями в экономическом и социальном развитии регионов [1].

Решение проблемы выравнивания ситуации с занятостью в регионах предполагает реализацию комплекса мер как в экономической, так и в социально-трудовой сфере:

1. Развитие региональных рынков труда.

В целях смягчения социальной напряженности на региональных рынках труда, вызванной неравномерным социально-экономическим развитием территорий, необходима выработка региональной адресной политики в сфере занятости, учитывающей особенности территориального развития.

В этой связи необходимо обеспечить:

- наличие в разрабатываемых целевых федеральных, региональных и отраслевых программах разделов, предусматривающих создание новых рабочих мест, содействие развитию предпринимательства и других мероприятий, оказывающих положительное влияние на ситуацию на региональных рынках труда;

- содействие занятости коренных малочисленных народов, в том числе в рамках развития традиционных национальных художественных промыс-

лов и ремесел;

- обеспечение сбалансированности профессионально - квалификационной структуры спроса и предложения рабочей силы на региональных рынках труда, в том числе на основе анализа и прогноза потребности отраслей экономики в соответствующих категориях работников и корректировки структуры профессионального обучения с учетом перспектив социально-экономического развития отдельных регионов;

- развитие малого бизнеса в сфере услуг (с учетом региональной специфики) с целью создания условий для трудоустройства незанятого населения;

- разработку и реализацию территориальных программ социально-экономического развития, включая целевые программы по приоритетным активным направлениям работы на территориальных рынках труда, в том числе в населенных пунктах, образованных градообразующими организациями, с критической ситуацией на рынке труда, обусловленной реструктуризацией градообразующих организаций;

- разработка и реализация мер, направленных на развитие и поддержку предпринимательской инициативы граждан.

2. Повышение качества рабочей силы и конкурентоспособности граждан на рынке труда, обеспечение отраслей экономики рабочими и специалистами, имеющими профессии (специальности) и квалификацию и пользующиеся спросом на рынке труда [3].

Повышение качества рабочей силы должно быть достигнуто на основе проведения реформирования системы профессионального образования всех уровней, включающей:

- развитие системы непрерывного профессионального образования;

- повышение качества профессионального образования, его соответствие потребностям экономики и

социального развития;

- создание равных стартовых возможностей для детей в получении образования и рост доступности качественного общего образования; повышение инвестиционной привлекательности системы образования;

- разработку прогноза потребности в рабочих и специалистах по укрупненным группам профессий, специальностей, по видам экономической деятельности и отдельным регионам и увязка потребности с объемами подготовки рабочих и специалистов в системе профессионального образования в целях достижения сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда;

- совершенствование механизма определения потребности организаций в выпускниках учреждений профессионального образования всех уровней, а также разработка критериев оценки эффективности вложения бюджетных средств в профессиональное образование молодежи;

- развитие профессиональной ориентации и психологической поддержки населения, в том числе профессиональной ориентации школьников, повышение их мотивации к трудовой деятельности по профессиям, специальностям, востребованным на рынке труда;

- развитие системы внутрипроизводственного обучения персонала организаций, а также опережающего профессионального обучения работников, подлежащих высвобождению,

как важнейшего средства повышения их конкурентоспособности в условиях реструктуризации отдельных отраслей экономики;

- разработку системы профессиональных стандартов, которая обеспечит требования к профессиональному уровню работников с учетом обеспечения качества и производительности выполняемых работ;

- создание системы оценки качества работников, основанной на определении их компетентности и способности гибко реагировать на непрерывные изменения требований к квалификации и профессиональной подготовке работников в соответствии с требованиями профессиональных стандартов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гаврилов А.И. *Региональная экономика и управление*. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 240 с.

2. Заславский И. О цене труда и безработице // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 12. – С. 54.

3. Лавров А. Анализ тенденций развития регионов России в 2002-2005 годах // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 6. – С. 77.

4. Прокопов Ф. Безработица в переходной экономике России // *Человек и труд*. – 2001. – № 1. – С. 37.

5. Штульберг Б.М. *Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации* – М.: Гелиос АРВ, 2006. – 206 с.



Иванюта П.П.
соискатель Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Неисчерпаемый резерв наращивания отдачи и качественного преобразования регионального рынка консалтинговых услуг может быть реализован за счет «человеческого фактора». Важным фактором улучшения работы фирмы является маркетинг персонала. Реализация кадрового потенциала региона во многом определяется деятельностью консультантов по усилению творческой активности кадров, научно-обоснованному управлению персоналом и формированию современной системы мотивации высокоэффективного труда.

The inexhaustible reserve of escalating of return and qualitative transformation of the regional market of consulting services can be realised for the account of «the human factor». The important factor of improvement of work of firm is personnel marketing. Realisation of personnel potential of region is in many respects defined by activity of advisers for strengthening of creative activity of the shots, to the scientifically-proved management of the personnel and formation of modern system of motivation of highly effective work.

Ключевые слова: кадровый потенциал, рынок консалтинговых услуг, маркетинг персонала, мотивация труда.

Keywords: personnel potential, the market of consulting services, personnel marketing, motivation of work.

Неисчерпаемый резерв наращивания отдачи и качественного преобразования регионального рынка консалтинговых услуг может быть реализован за счет «человеческого фактора», т.е. активности кадров, всемерного развития массового творчества рационализаторов и изобретателей, создания в регионах эффективной системы оперативного внедрения инноваций непосредственно в практику, а также обмена передовым опытом в сфере НИОКР. В этой связи примером может служить Германия, которая является лидером в организации мощной системы внедрения инноваций, имеет для этого несколько сотен инжиниринговых фирм, а также специальных государственных инновационно-технологических внедренческих центров. Не случайно в Германии ежегодно проводится 80% от общего числа организуемых во всем мире научно-технических выставок [4].

Важным фактором улучшения работы фирмы является маркетинг персонала – универсальное средство воздействия на рынок рабочей силы, широко применяющееся на Западе. К сожалению, оно пока не получило должного признания в России, несмотря на общепризнанную главенствующую роль человеческих ресурсов на предприятии для обеспечения его рыночной устойчивости.

Маркетинг персонала на предприятии ориентирован на поиск работника, который своим трудом создаст потребительную стоимость, облада-

лющую большей меновой стоимостью, чем его рабочая сила. Значение маркетинга в этой области обусловлено также потребностью рационального использования внутрифирменных трудовых ресурсов, эффективно распределять людей по рабочим местам, обеспечивать наиболее оптимальные условия для раскрытия природных дарований работников и совершенствования технологии и техники с целью повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции.

В обстановке, сложившейся ныне в России, руководители предприятий заинтересованы в найме работника, который удовлетворяет почти всем условиям, необходимым для обеспечения конкурентоспособности функционирования фирмы на неустойчивом российском рынке. Как правило, консультанты предлагают модель специалиста «рыночного качества», а также наиболее рациональные пути его формирования. Это динамическая система свойств и качеств, необходимых квалифицированному работнику для оптимального выполнения профессиональных функций в рыночных условиях хозяйствования.

Практическая ценность модели заключается в создании основ маркетинга персонала на предприятии, корректировке учебных программ специалистов, разработке должностных инструкций в сфере их профессиональной деятельности. Теоретическая значимость определяется возможностью нахождения путей такого соединения рабочей силы со средствами производства, которое содействует максимизации прибыли предприятия [3].

Построение подобной модели проводится в два этапа. На первом изучаются и анализируются сущность профессионального труда, выделяются его базовые компоненты. На втором этапе определяются комплекс необходимых знаний, мотивов и способно-

стей к конкретному труду. Квалификационная характеристика учитывает общенаучные, общеэкономические и специальные знания, умения и навыки работника. Для налаживания эффективной работы эксперты разрабатывают и предлагают такую структуру расстановки специалистов, которая бы позволяла быстро реагировать на изменения в рыночном положении предприятия. Расстановку и профессиональную адаптацию работника в коллективе обычно организуют так, что работника назначают на должность со строго очерченными обязанностями, с ясными требованиями к профессиональным и личностным качествам. Формирование персонала по принципу «команды» (а это наиболее эффективная форма организации персонала в рыночных условиях), предполагает не только совместимость, взаимную дополняемость, но и нацеленность на групповую работу. Такой подход порождает инициативу, создает благоприятную организационную и психологическую среду, усиливает сплоченность малых групп, развивает взаимопомощь и соревновательность, повышает престиж производительной работы [1].

Для эффективной, слаженной работы персонала кадровые эксперты рекомендуют организацию планирования деловой карьеры сотрудников предприятия. Предлагается система постоянного продвижения и ротации кадров, что формирует престиж квалифицированного специалиста. Комплексный характер совершенствования квалификации работника как по горизонтали, так и по вертикали обеспечивается предоставлением возможности выполнять обязанности практически всех коллег одинакового уровня в данном и смежном подразделениях, нижестоящих работников, а также определенной части функций непосредственного руководителя. Управление профессионально-квалификационным продвижением

связано с выявлением и использованием резервов психомотивационного механизма профессиональной деятельности работника. Для этого целесообразно, по нашему мнению, организовать сбор предложений работников по улучшению деятельности предприятия и проводить оценку их эффективности. Исходя из полученных результатов, можно сделать выводы о целесообразности и возможности повышения в должности работника для реализации его собственных предложений.

В экономической ситуации, сложившейся в России, руководители нередко стремятся оставить на предприятии только наиболее квалифицированных специалистов и избавиться от «балласта». Здесь очень важны критерии отбора. Практика свидетельствует о том, что пока руководители не осваивают передовые методы управления персоналом, они будут испытывать как экономические, так и психологические трудности, будут характерны негативные последствия нестабильности трудовых отношений в условиях современного российского рынка. А, следовательно, без помощи экспертов по управлению персоналом не обойтись.

Для стабильного положения фирмы при все более жесткой конкуренции важно постоянно учитывать ускорение темпов обновления традиционных изделий и увеличения потребностей общества в принципиально новой продукции. Ощущается все возрастающая нужда в подобных идеях и замыслах. Отсюда следует объективная необходимость развития творческого характера труда. Консультанты все чаще предлагают новые подходы к менеджменту продуктивности творчества, что особенно важно для производственных предприятий, основанных на выпуске наукоемкой продукции, в фирмах, созданных на базе бывших научно-исследовательских институтов, чья продукция представ-

ляет собой продукт творчества большого числа людей или отдельных членов группы [2].

В этих условиях особое значение приобретает способность и умение руководителей, направленные на организационное обеспечение и создание условий для эффективности творческой работы. Здесь также свою немалую лепту вносят специалисты-консультанты по кадрам, которые могут предложить разнообразные методы решения кадровых проблем. Так, например, одна группа таких методов касается формирования различных социально-управленческих эффектов, в частности, синергического (целевые творческие группы, «мозговой штурм»), соревновательного (конкурсы, параллельная работа специалистов) и др. Эффективны также управленческие приемы, нацеленные на активизацию индивидуальной отдачи, в частности, создание творческой обстановки (к примеру, предоставление сотрудникам отдельных помещений, где можно уединиться и сосредоточиться), специальные тренировки развития личностных качеств, автоматизация рутинных операций, без которых трудно обойтись в творческом процессе.

В качестве эффективных мер по активизации творческой активности персонала консультанты могут рекомендовать предоставление возможности творческим сотрудникам предприятия затрачивать некоторую часть своего рабочего времени (например, 10-15%) на выполнение поисковых фундаментальных и прикладных исследований и разработок по грантам, присуждаемым в виде субвенций на конкурсной основе сторонними организациями. Эта мера более приемлема для малых и средних фирм, которые, как правило, не могут себе позволить прямое финансирование нецелевых прикладных и, тем более, фундаментальных работ. В этой связи следует отметить и роль местных органов вла-

сти, которые могут предоставлять подобные гранты в рамках региональных программ экономического развития региона [1].

Научно-обоснованное управление персоналом выступает, следовательно, в качестве непрерывного процесса, направленного на целевое изменение мотивации людей, чтобы добиться от них максимальной отдачи, а поэтому и достижения высоких конечных результатов. Мотивировать сотрудников – значит затронуть их глубинные интересы, дать им шанс реализовать себя в процессе труда.

Характерным для многих предприятий в регионах России является ограниченность, а порой отсутствие современной системы мотивации высокоэффективного труда. Большинство работников не стремится проявлять инициативу и творчество в своей деятельности, в полной мере брать на себя ответственность за принимаемые и реализуемые на практике решения. Они не представляют себе всю необходимость и роль совпадения интересов своих собственных и предприятия в целом. Отсюда объективная необходимость разработки и внедрения современной системы стимулирования деятельности сотрудников [6].

Консультанты всегда стремятся подчеркнуть, что особенно важен характер мотивационной деятельности руководства фирмы для создания условий не только высокопроизводительного труда, но и направленного на улучшение условий труда. Известны разнообразные виды стимулирования, которые включаются в механизм инновационной мотивации в зависимости от конкретных условий функционирования фирмы. Примерами нематериальных вознаграждений творчески активных сотрудников служат выделение их из общего персонала специалистов в особую категорию «ключевых фигур», регулярные стажировки в престижных учебных и исследовательских центрах, назначение из чис-

ла основных руководителей фирмы кураторов – «защитников проекта», творческие отпуска, персонифицирование творческого вклада в достижение общих целей предприятия и др.

Что касается материальных вознаграждений, то при определении их размеров обычно выделяют два основных принципа. Первый – принцип избыточности, в рамках которого предполагается, что ориентированная на мировой уровень адресная оплата высококвалифицированного творческого труда является хорошей предпосылкой для создания идей и замыслов, приводящих к появлению принципиально новых конкурентоспособных товаров. Этим правилом обычно руководствуются крупные предприятия, нацеленные на приобретение или сохранение лидирующего положения на национальных и мировых рынках, а также венчурные фирмы, способные идти на значительные текущие финансовые издержки во имя будущих сверхвысоких прибылей в случае успеха, вероятность которого отнюдь не очевидна.

Второй принцип – принцип достаточности – заключается в том, что направления и результаты творческого труда призваны соответствовать целям предприятия и укладываться в рамки его производственно-технического потенциала, а оплату труда надлежит при этом ориентировать на реальные финансовые возможности фирмы. Это правило имеет существенный недостаток – часто слабо мотивируется творчество сотрудника к созданию инновационной продукции, поскольку трудно рассчитывать на выдающиеся результаты при обычной оплате. Следует отметить, что в большинстве регионов России распространено именно это правило мотивации труда в силу отсутствия региональной направленности на инновационное развитие.

Система материальных стимулов будет действовать лучше, если в ней удастся гибко совместить принцип

избыточности и принцип достаточности. Подобное совмещение, достигаемое при одновременном поощрении результатов решения как целевых творческих задач, поставленных в административном или коммерческом заказе руководства, так и нецелевых, в частности, выбранных по собственной инициативе сотрудников, наиболее эффективно [5].

Таким образом, совершенствование организации рынка консалтинговых услуг связано, в первую очередь, с реализацией инновационного и кадрового потенциалов региона.

Реализация может быть обеспечена только при выполнении следующих условий. Во-первых, необходимо признание местными органами власти приоритета региональной инновационной сферы, что должно выражаться в разработке инновационной региональной стратегии. Во-вторых, создание инфраструктуры, функционирование которой обеспечит непосредственную реализацию данной стратегии. Важным элементом данной инфраструктуры должны стать принципиально новые консалтинговые подразделения, функциональное назначение которых – обеспечить инновационную адаптацию экономики региона посредством передачи новых знаний в области инновационного менеджмента, стратегического управления, планирования и прогнозирова-

ния, информационного обеспечения.

Реализация кадрового потенциала региона во многом определяется деятельностью консультантов по усилению творческой активности кадров, научно-обоснованному управлению персоналом и формированию современной системы мотивации высокоэффективного труда.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреев С. Санация предприятий: кризисный менеджмент. // *Человек и труд*. – 2003. – № 3. – С. 12
2. Илларионов А. Экономическая свобода и благосостояние народа. // *Вопросы экономики*. – 2000. – № 4. – С. 32-39.
3. Ильдеменов С.В. Управление нововведениями в промышленности. – Л.: ЛФЭИ, 2001. – 160 с.
4. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // *Проблемы теории и практики управления*. – 2004. – № 2. – С. 19-29.
5. Йоханнес Рюэгг-Штюर्म. Новая системная теория и внутрифирменные изменения. // *Проблемы теории и практики управления*. – 2003. – № 5. – С. 41-50.
6. Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике. // *Вопросы экономики*. – 2004. – № 8. – С. 43-52.



Агаджанян А.А.
соискатель Ставропольского государственного
аграрного университета,
г. Ставрополь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В статье рассматривается современное состояние системы жилищно-коммунального хозяйства в Ставропольском крае. Особое внимание уделено вопросам развития конкуренции в сфере жилищно-коммунального хозяйства; анализа факторов эффективности и повышения качества жилищно-коммунального обслуживания населения; раскрытия причин кризисного состояния отрасли.

In article the modern condition of system of housing and communal services in Stavropol Territory is considered. The special attention is given questions of development of a competition in housing and communal services sphere; the analysis of factors of efficiency and improvement of quality of housing-and-municipal service of the population; disclosures of the reasons of a crisis condition of branch.

Ключевые слова: конкуренция, де-монополизация, реформа ЖКХ.

Keywords: a competition, demonopolization, housing and communal services reform

Для оценки эффективности реализации муниципальных программ развития жилищно - коммунального хозяйства предлагается использовать совокупность экономических моделей, системно и комплексно характеризующих социально-экономическую систему города.

Первый уровень оценки последствий реализации программ развития жилищно-коммунального хозяйства включает системную оценку на комплексе взаимосвязанных макроэкономических моделей городской экономики, таких как: рынок благ, рынок денег, рынок труда, рынок недвижимости, рынок ЖКХ, бюджетная система города, экосистема города.

Второй уровень оценки имеет несколько более широкий диапазон показателей, комплексно характеризующих эффективность реализации программ развития муниципального рынка ЖКХ. Предлагается производить оценку по следующим направлениям: социальная, бюджетная, инвестиционная и экономическая эффективность.

Третий уровень оценки последствий реализации программ развития рынка ЖКХ представляет собой систему показателей экономического мониторинга функционирования и развития рынка ЖКХ и является наиболее комплексным и детализированным. Кроме показателей, отражающих степень достижения плановых показателей модели развития муниципального рынка ЖКХ, он включает также систему показателей, значения которых достаточно сложно планировать и прогнозировать, но которые характеризуют важные процессы, оказывающие сильное влияние на развитие муниципального рынка жилищно-коммунальных услуг [6].

Жилищно-коммунальное хо-

зяйство Ставропольского края – это сложный, многоотраслевой производственно-технический комплекс, состоящий из 269 предприятий, на которых трудятся более 36 тысяч человек, в том числе в государственных предприятиях – 17 тыс. человек или 48%, в муниципальных унитарных предприятиях – 18,8 тыс. человек или 52% [3].

На сегодняшний день, спустя годы реформ в сфере жилищно-коммунального хозяйства, многие проблемы и противоречия только обострились, что требует выбора более активной позиции, эффективных и взвешенных действий со стороны муниципальных властей в решении задач управления развитием сектора жилищно-коммунальных услуг. Сформированная на федеральном уровне стратегия реформирования ЖКХ в обязательном порядке требует учета социально-экономических особенностей развития территорий и формирования эффективных муниципальных механизмов управления сбалансированным развитием сферы ЖКХ [5].

Таким образом, содержательной стороной проблемы исследования является отсутствие эффективных механизмов управления развитием сферы ЖКХ на уровне города с учетом местных социально-экономических особенностей развития городского сообщества, обеспечивающих баланс интересов субъектов экономических взаимоотношений рынка. По нашему мнению, такие механизмы недостаточно проработаны, особенно на муниципальном уровне управления развитием рассматриваемой сферы, что требует проведения дополнительных исследований в данной области для научного описания и обоснования методов формирования системы экономического регулирования развития рынка ЖКХ на уровне города.

Проводимые в крае мероприятия по реформированию жилищно-

коммунального хозяйства нацелены на переход к бездотационному функционированию этой отрасли. Также реформа призвана улучшить общее состояние жилищного фонда, повысить качество обслуживания населения, защиту его законных интересов.

Ресурсоснабжающее предприятие – предприятие-поставщик (производитель) коммунальных услуг.

Несмотря на разнородность оказываемых услуг, ресурсоснабжающие предприятия характеризуются следующими общими признаками:

- использованием сложной инженерной инфраструктуры, привязанной к конкретной территории;
- неразрывностью или строгой последовательностью процессов производства, передачи и потребления материальных носителей услуги;
- невозможностью для потребителя отказаться от получения данных видов услуг на длительный срок;
- невозможностью компенсации недопроизводства услуг в один период за счет более интенсивного их производства в другой;
- необходимостью четкой взаимосвязки на всех стадиях производственного процесса;
- зависимостью организации производственного процесса, потребности в мощностях и конкретных инженерных решений от местных условий [1].

Таким образом, по признакам состояния рынка оказываемых услуг ресурсоснабжающие предприятия жилищно-коммунального хозяйства могут быть отнесены к субъектам естественной монополии, то есть хозяйствующим субъектам, осуществляющим свою деятельность в условиях естественной монополии, а, следовательно, подлежат государственному регулированию и контролю в соответствии с положениями Федерального закона «О естественных монополиях».

В структуру жилищно - комму-

нального комплекса Ставропольского края входят следующие ресурсонабжающие предприятия:

ГУП «СВК» – государственное унитарное предприятие Ставропольского края «Ставрополькрайводоканал» – коммерческая организация, созданная для осуществления финансово - хозяйственной деятельности, находится в ведомственном подчинении министерства жилищно-коммунального хозяйства, строительства и архитектуры Ставропольского края (МЖКХ, СиА СК). Предприятие оказывает услуги по системам водоснабжения и водоотведения населению, обеспечивает транспортировку воды до потребителей и отвод сточных вод на основе договоров с организациями, эксплуатирующими сети водопровода, канализации, а также лабораторный контроль питьевой воды, промышленных и хозяйственных стоков, выполнение проектных работ, текущего, капитального ремонта, строительно-монтажных работ и др.

ГУП «СКЭ» – государственное унитарное предприятие Ставропольского края «Ставрополькоммунэлектро» является коммерческой организацией, созданной для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, находится в ведомственном подчинении МЖКХ, СиА СК. Предприятие оказывает услуги по надежному и бесперебойному электроснабжению потребителей, осуществляет передачу и распределение электрической энергии, обеспечивает надежное и качественное энергоснабжение потребителей электрической энергии, подключенных к сетям предприятий, покупку, преобразование и реализацию электроэнергии потребителям, участвует в работе Региональной энергетической комиссии Ставропольского края, решает на краевом уровне вопросы проектирования, реконструкции объектов и др.

В коммунальной энергетике – Ставрополье один из немногих рос-

сийских регионов, где в кратчайшие сроки и в первых рядах прошёл этап реформирования в соответствии с реализацией федерального закона №35-ФЗ «Об электроэнергетике». На данный момент ГУП «Ставрополькоммунэлектро» – мощная электросетевая организация, способная самостоятельно решать вопросы монтажа, наладки, электротехнических измерений, высоковольтных испытаний, ремонта.

ГУП «СКТЭК» – государственное унитарное предприятие «Ставропольский краевой теплоэнергетический комплекс» – коммерческая организация, находится в ведомственном подчинении министерства. Предприятие осуществляет деятельность по производству, передаче, распределению, продаже и покупке тепловой энергии, обеспечению надежного и качественного теплоснабжения потребителей тепловой энергии, подключенных к сетям предприятия, организует эксплуатацию котельных и тепловых сетей, внедряет на предприятиях края ресурсосберегающих технологий производства и реализации тепловой энергии, осуществляет функции заказчика при реконструкции и строительстве объектов теплоэнергетического комплекса и др.

ОАО «Ставрополькрайгаз» – предприятие осуществляет деятельность по поставке (транспортировке) газа по разделительным газопроводам на территории Ставропольского края.

Регулирование жилищных отношений в Ставропольском крае осуществляется:

- Конституцией Российской Федерации;
- Жилищным кодексом Российской Федерации;
- федеральными законами, принятыми в соответствии с Жилищным кодексом Российской Федерации;
- указами Президента Российской Федерации;

- постановлениями Правительства Российской Федерации;
- нормативными правовыми актами федеральных органов исполнительной власти;
- Уставом (Основным Законом) Ставропольского края, иными законами и нормативными правовыми актами Ставропольского края;
- нормативными правовыми актами органов местного самоуправления муниципальных образований Ставропольского края.

Новый Жилищный кодекс РФ (ЖК РФ), который вступил в силу с 01.03.2005, вносит значительные изменения в организацию управления и эксплуатации жилищного фонда [7].

Для жилищно-коммунального комплекса проблема энергосбережения особенно важна, так как жилищно-коммунальное хозяйство является наиболее ресурсо- и фондоемкой отраслью. Если не повышать эффективность производства жилищно-коммунальных услуг, затраты отрасли будут возрастать в геометрической прогрессии. Во-первых, из-за роста цен на энергоносители. Во-вторых, работа отрасли в аварийно-восстановительном режиме приведет к дальнейшему ветшанию инженерной инфраструктуры и повлечет за собой неоправданный перерасход топливно-энергетических ресурсов. Это неизменно приведет к снижению качества предоставляемых услуг и росту тарифов для населения. Подобная ситуация идет вразрез с целями реформы жилищно-коммунального хозяйства [8].

ОАО «Теплосеть» (правопреемник МУП «Теплосеть») города Ставрополя – крупнейшая теплоснабжающая организация Ставропольского края. Его доля в общем объеме производства и реализации тепла для жилищно-коммунальных нужд города Ставрополя составляет около 80%. Предприятие не только производит тепло, но и осуществляет ком-

плексное обслуживание всего технологического цикла по принципу «от источника тепла до отопительного прибора». За последние 10 лет только за счет собственных средств предприятие произвело прирост мощности котельных на 110 Гкал/час.

ГУП «Крайтеплоэнерго» за последние пять лет из убыточного предприятия превратилось в одно из лучших, стабильно работающих. Получившие всеобщее распространение централизованные коммунальные системы во многих случаях себя не оправдывают и, как нам представляется, должны уступать место локальным, автономным системам. Особенно это касается теплоснабжающих организаций: только за прошедший год в котельных края заменено 52 устаревших котла.

Динамика отпуска теплоэнергии и количество котельных министерства жилищно-коммунального хозяйства Ставропольского края свидетельствуют о снижении числа котельных за период с 2001 по 2005 гг. на 150 единиц. Снижение показателя произошло за счет ликвидации мелких котельных, неэкономичного использования. Взамен была организована централизованная подача теплоэнергии от крупных котельных к жилым зданиям. По итогам проведенных мероприятий прослеживается эффективность принятых мер, следовательно, можно говорить о рентабельности работ по теплоснабжению края, так как оборудование стало работать в полную силу [2].

Также данные свидетельствуют о снижении отпуска теплоэнергии потребителям. За исследуемый период этот показатель уменьшился на 3236,2 тыс. Гкал. Потребление теплоэнергии уменьшилось за счет применения эффективных технологий, установления приборов учета и проведения наладки сетей, т.е. проведено равномерное распределение подачи теплоэнергии в сетях. В результате

проведенных мероприятий подача теплоэнергии осуществляется в больших объемах, чем этого требуют потребители услуг.

Вместе с тем, как показали наши исследования, мощность котельных за последние три года возросла на 22,5 %. За счёт внедрения энергосберегающих технологий сократились потери тепловой энергии в сетях на 10 %, снизилось и удельное потребление топливно-энергетических ресурсов на выработку тепловой энергии. Газоснабжение города Ставрополя осуществляется благодаря двум газораспределительным станциям высокого давления, обеспечивающим поставку газа: в зимнем режиме – от 2,5 млн. куб. м / сутки; в летнем режиме – до 600 тыс. куб. м / сутки.

Протяженность распределительных газовых сетей города составляет 2543,99 км. Для обеспечения потребителей газом среднего и низкого давления на территории города установлены 2926 газораспределительных пунктов.

Одной из проблем эксплуатации газового хозяйства краевого центра является изношенность сетей. В настоящее время в городе эксплуатируется 273 км. газовых сетей, отслуживших нормативный срок, из них – 28,5 км сетей требуют срочного ремонта.

Ежегодное недовыполнение планов капитального ремонта и реконструкции газовых сетей приводит к ухудшению газоснабжения потребителей Ставрополя. Для бесперебойного газоснабжения потребителей города необходимо произвести замену восьми устаревших шкафных газораспределительных пунктов по улицам Краснофлотская, 8-е Марта, Пушкина и др. Для стабилизации давления газа района Туапсинки, Чапаева, Центральной и Северной части города необходимо выполнить работы по кольцеванию газопроводов. Частично данные мероприятия ОАО «Ставропольгоргаз» планировало выполнить

при подготовке к работе в осенне-зимний период 2005-2006 гг., однако, работы выполнены не были.

Развитие газоснабжения города осуществляется в основном за счет привлеченных средств застройщиков, бюджетных средств и средств фонда развития инженерных сетей города Ставрополя.

Ежегодно возрастающие требования к надёжности работы и экологической безопасности требуют широкого внедрения в водопроводно-канализационную практику энергосберегающих технологий. Сегодня каждая насосная станция и крупные водоводы, состоящие на балансе ГУП «Ставрополькрайводоканал», оборудованы новейшими приборами учёта. Эффективные энергосберегающие технологии позволяют сэкономить более 40 тыс. киловатт-часов в сутки. В районах края было внедрено 27 высокотехнологичных и экономичных электролизных установок «Хлорэфс». Этот уникальный способ очистки воды является наиболее безопасным для человека и окружающей среды, поскольку исходным продуктом для получения раствора гипохлорида натрия является не жидкий хлор, а обыкновенная поваренная соль [4].

В регионах разрабатываются и осуществляются программы энергосбережения. В Ставропольском крае ожидаемый экономический эффект от выполнения мероприятий по энергосбережению составит более 450 тысяч тонн условного топлива в год. В крае бюджетные организации оснащены приборами учета расхода топлива на 21%, воды – на 70%. Ведутся проектные работы по закрытию нерентабельных котельных и переводу потребителей на автономное теплоснабжение от экономичных индивидуальных источников теплоснабжения.

Основной составляющей жилищно - коммунального комплекса Став-

ропольского края являются сетевые инженерные коммуникации. От их состояния в значительной мере зависит работа всей отрасли. Но, к сожалению, положение дел сегодня таково, что степень их износа составляет более 70 процентов и это бремя всей тяжестью ложится на плечи населения – потребителей жилищно-коммунальных услуг.

Несмотря на годы реформ, множество проблем, накопленных в сфере жилищно-коммунального хозяйства, остались нерешенными. К их числу можно отнести:

- отсутствие конкуренции в сфере управления жилищно-коммунальным хозяйством;
- практически отсутствует конкуренция на рынке подрядных организаций, осуществляющих работы по обслуживанию жилья и придомовой территории;
- усугубляющаяся с каждым годом система недофинансирования предприятий и организаций, занятых жилищно-коммунальным обслуживанием населения;
- ухудшение состояния жилого фонда и инженерных коммуникаций;
- продолжающееся сокращение платежеспособного спроса населения за счет опережающего роста цен и тарифов по сравнению с изменением официальных доходов.

Управляющие компании в жилищно-коммунальном хозяйстве – это совершенно новое явление. До этого жилищно-коммунальные услуги оказывали в основном муниципальные унитарные предприятия. Функции по начислению платежей и сбору денег от населения и перечислению их организациям жилищно-коммунального хозяйства осуществляли Дирекции единого заказчика (ДЕЗ) или Службы единого заказчика (СЕЗ), которые в основном также были муниципальными унитарными предприятиями. Через ДЕЗы (или СЕЗы) шло также финансирование ор-

ганизаций жилищно-коммунального хозяйства на суммы льгот, субсидий и убытков, полученных организациями жилищно-коммунального хозяйства от применения регулируемых цен. В дальнейшем из состава многочисленных ДЕЗов и т.п. выделились организации, называемые «Единый расчетный центр» (ЕРЦ) или «Единый расчетно-кассовый центр» (ЕРКЦ), которые уже не всегда являются муниципальными унитарными предприятиями и которые сосредоточили в своих руках базы данных по населению и функции по начислению платежей населению, сбору денег. Теперь же появятся частные УК, которые должны по-новому выстроить договорные отношения с населением, поставщиками энергоносителей и ЕРЦ.

Основным направлением развития сферы жилищно-коммунальных услуг города должно стать формирование конкурентных условий, т.е. целенаправленное развитие рынка конкурирующих предприятий с введением в него частных компаний, а также сферы альтернативных существующим технологиям предоставления услуг.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Боголюбов В.С., Васильева Н.В. *Совершенствование экономических отношений в жилищной сфере: Учеб. пособие* / С.-Петерб. гос. инж.-экон. акад. – С-Пб., 2004. – 127 с.
2. Болотин, В.В. Финансовые проблемы реформы ЖКХ // *Финансы*. – 2002. – №2. – С. 12-14.
3. Дяченко Л.Г. *Совершенствование организационно-экономических механизмов управления жилищно-коммунальным хозяйством: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук*. – М., 2005. – 133 с.
4. Епифанов, В.А. *Источники инвестирования модернизации ЖКХ // Жилищное и коммунальное хозяйство*. – 2003. – №9. – С. 10-13.

5. *Региональные аспекты реформы ЖКХ: Материалы научно-практической конференции.* – Волгоград: ВолгГАСА. – 2007. – 119 с.
6. *Фатахетдинова А.И. Комплексные показатели качества коммунальных услуг // Жилищно-коммунальное хозяйство.* – 2005. – №1. (Ч.1). – С. 23-24.
7. *Фоков А.П. Реформа в жилищном законодательстве // Российский судья.* – 2004. – №8. – С. 2-3.
8. *Экономические методы регулирования развития крупных городов.* С.-Пб.: Наука, 2007. – 179 с.



Кусакина О.Н.
д.э.н., профессор,
декан экономического факультета,
Пальцев Н.И.
соискатель
Ставропольского государственного аграрного университета,
г. Ставрополь

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА РЕГИОНА КАК ИНТЕГРИРОВАННАЯ СОВОКУПНОСТЬ ФАКТОРОВ И УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Рассмотрено содержание предпринимательской среды региона и представлен ретроспективный анализ предпринимательства. Систематизированы факторы предпринимательской среды, обеспечивающие повышение социально - экономической эффективности бизнеса. Предложен алгоритм определения влияния предпринимательской среды региона на развитие бизнеса.

The maintenance of the enterprise environment of region is investigated, the retrospective analysis of business is the presented. The factors of the enterprise environment providing increase of social and economic efficiency of business, are investigated. The algorithm of definition of influence of the enterprise environment of region on business development is offered.

Ключевые слова: предпринимательская среда, социально - экономическая эффективность бизнеса.

Keywords: the enterprise environment, social and economic efficiency of business

Предпринимательская среда представляет собой совокупность условий и факторов, определяющих состояние предпринимательской деятельности.

В современной науке существует мнение о том, что одними из первых,

кто серьезно заинтересовался таким явлением, как предпринимательство, были Р. Кантильон и А. Смит. Предприниматель, в понимании Р. Кантильона, был субъектом особым, наделенным способностями предвидеть, рисковать, брать на себя всю полноту ответственности за принимаемые решения. По мнению А.Смита предприниматель – собственник предприятия, а цель предпринимательской деятельности – получение предпринимательского дохода. Такое понимание Смитом этих категорий было исторически оправдано, так как основной формой собственности, функционирующей в то время, была семейная малая и средняя фирма, в которой капитал воспроизводился, как правило, хозяином средств производства и его родственниками. Ж.-Б. Сэй считал, что предприниматель – это экономический агент, комбинирующий факторы производства и передвигающий экономические ресурсы из области низкой производительности и прибыльности в область высокой рентабельности и производительности [1].

Весьма заметный вклад в развитие теории предпринимательства внесли А.Тюнен и Ф. Найт. Роль предпринимателей как одной из самых динамичных и активных социальных групп европейского общества второй половины XIX - начала XX вв., глубоко изучалась представителями австрийской экономической школы – К. Менгером, Е. Бем - Баверком, Ф. Визером

– и ее последователями – Й. Шумпетером, Л. Мизесом и др. Рост и развитие капитализма представители этой школы напрямую увязывали именно с развитием предпринимательской деятельности.

В американской экономической литературе последних десятилетий предпринимательство характеризуется как стремление придумать и сделать что-то новое, а также как готовность добровольно взять на себя риск, связанный с реализацией новых идей. Интересно в этой связи, что более века тому назад великий россиянин В.И. Даль объяснял предпринимательство как готовность «затеять, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного» [2, С. 10].

Нужно отметить, что все упомянутые ученые развитие предпринимательства напрямую связывали с процессом становления капиталистических рыночных отношений, более того, они считали его одной из главных движущих сил экономической жизни общества. Это приобретает особую актуальность в настоящее время для нашей страны.

Анализ зарубежной и отечественной литературы по теории и практике предпринимательства показывает, что предпринимательская деятельность является не только неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, она является необходимым условием ее эффективного функционирования.

Исторический опыт убедительно доказал правоту идей классиков так называемой «буржуазной политической экономии» о том, что развитие предпринимательства ведет в итоге к росту благосостояния общества [3].

Именно бурное развитие предпринимательства в Западной Европе, начиная с 17 - 18 вв., породило мощный взлет экономики в этой части мира. В теории предпринимательства имеются различные подходы как при установлении признаков, позво-

ляющих классифицировать предпринимательство, так и при определении качественной и количественной характеристики этих признаков, поэтому часто отнесение той или иной предпринимательской деятельности к определенному типу является относительно «размытым», чрезмерно обобщенным. В современной экономической литературе чаще всего выделяют следующие основные признаки классификации предпринимательства: по формам собственности, по законности, по охвату территории, по распространению на различных территориях, по составу учредителей, по темпам роста и уровню прибыльности, по уровню использования нововведений, по численности персонала и объему оборота и др.

Подлинное предпринимательство – это многосложное понятие, многофункциональное явление, и не только экономическое, но и социальное, т.е. направленное на достижение общественных целей. Оно может развиваться при наличии в стране определенных внешних и внутренних факторов (условий), в совокупности обеспечивающих благоприятные возможности для развития цивилизованного преуспевающего предпринимательства, т.е. если сформирована определенная предпринимательская среда.

Эффективная предпринимательская деятельность предполагает наличие ресурсных, квалификационных, производственных, научно-технических, инфраструктурных возможностей, внешнеэкономического потенциала, оптимального соотношения различных по масштабам деятельности субъектов предпринимательства, которые позволяют добиться устойчивой динамики экономического роста и повышения уровня благосостояния населения. Далее нам представляется целесообразным отметить, что государство и предпринимательство в настоящее время представ-

ляют собой два основных «полюса» концентрации экономических ресурсов, сил и способов организации хозяйства, которые противопоставлены друг другу.

Государство, планирующее и проводящее переход экономики России к рыночным отношениям, пока что не реализовало своей главной функции по переводу национальной «производственно - торгово - финансовой» системы на эффективный конкурентоспособный режим функционирования, соответствующий генеральным целям и задачам социально - экономического развития страны. Переход к предпринимательской экономике, когда экономика и предпринимательство формируются и развиваются как единая система – закономерный этап. Однако эффективное развитие предпринимательства, в том числе и малого, возможно лишь в условиях определенной общественной ситуации, когда идеологическая, политическая и социально - экономическая обстановка способствует развитию предпринимательской деятельности, т.е. необходимо наличие определенной предпринимательской среды.

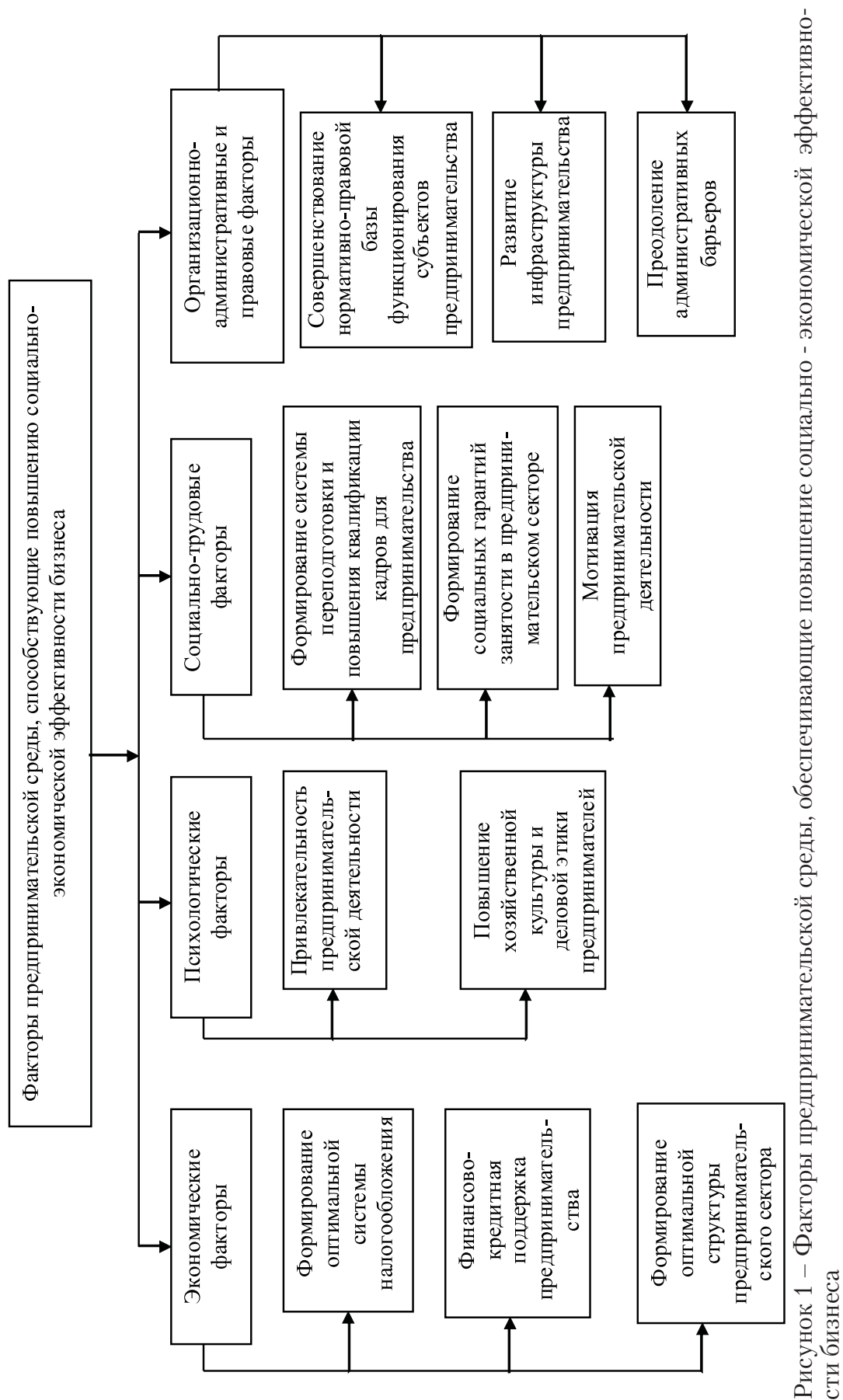
Под предпринимательской средой, в общем смысле, принято понимать общественную экономическую ситуацию, включающую в себя степень экономической свободы, наличие (или возможность появления) предпринимательского корпуса, доминирование рыночного типа экономических связей, возможность формирования предпринимательского капитала и использования необходимых ресурсов [5, С. 20].

Таким образом, в качестве предпринимательской среды региона следует рассматривать сложившуюся в стране благоприятную социально - экономическую, политическую, гражданско - правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятель-

ностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики. Предприниматели функционируют в определенных условиях, составляющих в совокупности предпринимательскую среду, которая и представляет интегрированную совокупность различных объективных и субъективных факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успехов в реализации поставленных целей, в осуществлении предпринимательских проектов и договоров и получении прибыли (дохода). Как интегрированная сложная система предпринимательская среда включает в себя внешнюю, независимую от самих предпринимателей и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями. [4, С. 27]

Формирование предпринимательской среды – процесс управляемый. Однако методы управления таким процессом не могут носить чисто административный или директивный характер. В основе этих методов должны быть положены меры, связанные не с воздействием на субъекты предпринимательской деятельности, а с конструированием благоприятных условий для появления и эффективного функционирования таких субъектов. Необходимо изменить экономическую и социально - экономическую философию, изменить общественную психологию, что позволит обществу осознать всю важность предпринимательства как особой формы экономической активности, которое ведет к росту благосостояния нации.

На рисунке 1 представлены основные факторы предпринимательской среды (экономические, психологические, социально - трудовые и административно - правовые), которые могут способствовать повышению социально - экономической эффективности бизнеса. Каждый из отмеченных факторов имеет огромное значение для создания благоприятных условий



функционирования субъектов предпринимательства. Совершенствование законодательной базы, финансово - кредитная поддержка предпринимательства, формирование оптимальной системы налогообложения, повышение мотивации предпринимательской деятельности, развитие инфраструктуры бизнеса дадут возможность субъектам предпринимательской деятельности быть прибыльными и занимать такие позиции, которые позволяли бы им успешно конкурировать.

Эти предприятия смогут не только обслуживать локальное сообщество, но и экспортировать товары и услуги в окружающую экономику. В итоге, это будет способствовать повышению социально - экономической устойчивости региона. Следует добавить, что, несмотря на высокую значимость каждого из указанных факторов, повышение социально - экономической эффективности малого предпринимательства возможно лишь при условии их совокупного воздействия. Предпринимательская среда отдельного региона определяется совокупностью внешних и внутренних факторов, характеризующих уровень развития производственной, социальной и финансово - инвестиционной сфер.

В то же время регион можно представить как среду, влияющую на социально - экономическую эффективность различных предпринимательских структур. Рассматривая регион с этой позиции, можно отметить, что он представлен совокупностью местных условий, среди которых главные: требовательные потребители, сильные конкуренты, сильные поставщики ресурсов и комплекс поддерживающих отраслей. Вся эта совокупность формирует благоприятные условия для эффективного функционирования различных субъектов предпринимательства.

Таким образом, можно отметить, что предпринимательскую среду необходимо рассматривать с двух пози-

ций. С одной стороны, благоприятная предпринимательская среда способствует дальнейшему развитию бизнеса и повышению его социально - экономической эффективности. Прежде всего, это может проявляться в увеличении уровня занятости населения и, в конечном итоге, росте уровня и качества его жизни. В свою очередь, чем выше социально - экономическая эффективность бизнеса, и чем больший вклад он вносит в экономику края, тем стабильнее социально - экономическое положение региона и тем более конкурентоспособным он будет на макроэкономическом уровне. С другой стороны, имеет место обратная связь, развитие предпринимательства оказывает существенное влияние на состояние внутренних и внешних факторов предпринимательской среды.

Исходя из этого, мы предлагаем алгоритм определения влияния предпринимательской среды региона на развитие бизнеса в нем (рисунок 2).

Для того чтобы определить состояние предпринимательской среды каждого района, целесообразно применить методику рейтинговой оценки. Рейтинги – наиболее распространенный способ сопоставлений. Методика районных рейтингов стандартна и представляет собой способ агрегирования (свертки) ряда частных показателей (критериев) в более общий показатель, характеризующий относительные позиции района по данному показателю. Она включает следующие этапы.

Первый этап – отбор рейтинговых показателей, значения которых связаны с количественной оценкой предпринимательской среды районов. Отбор осуществляется на основе теоретического анализа; каждый показатель характеризует определенный фактор формирования предпринимательской среды. Фактор может оцениваться с помощью нескольких показателей. Сбор данных по регионам можно отнести к этому же этапу, по-



Рисунок 2 – Алгоритм определения состояния предпринимательской среды с учетом развития бизнеса

скольку выбор показателей определяется, в том числе возможностями получения статистических данных по показателю. На этом этапе осуществляются промежуточные расчеты показателей, которых нет в статистике.

Второй этап – начисление баллов по каждому из показателей. Присвоение баллов осуществляется таким образом, что район с лучшим значением оцениваемого показателя получает минимальное количество баллов, а район с худшим показателем – макси-

мальное, т.е. один балл равняется первому месту, два балла – второму, три балла – третьему и т.д.

Третий этап – суммирование баллов по всем показателям отдельно по каждому району и составление на основе полученного суммарного балла рейтинга районов по уровню развития предпринимательской среды. Чем меньше баллов наберет район, тем выше уровень развития предпринимательской среды и, наоборот.

В основу ситуационного анализа

предпринимательской среды региона на районном уровне могут быть положены статистические данные в виде относительных величин: в расчете на душу населения, на одного работающего, на 1000 или 10000 человек населения и т.д. Это обеспечивает объективность сравниваемых величин и учитывает особенности размещения природных, производственных, финансовых и человеческих ресурсов.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что предпринимательская среда складывается на основе развития рынка как сферы деятельности предпринимателей под воздействием государства как важнейшего института, определяющего условия и возможности развития предпринимательской деятельности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Сэй Ж.-Б. *Трактат политической экономии*. – М.: Дело, 2000.
2. Галаган А.А. *История предпринимательства российского. От купца до банкира*. – М.: Ось - 89, 1997. – 160 с.
3. Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. – М.: Наука, 1992. – 572 с.
4. *Предпринимательство: учебник* / под ред. М.Г. Лапусты. – 2 - е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2005. – 667 с.
5. Бусыгин, А.В. *Предпринимательство*. – М.: ИНФРА – М, 1998. – 608 с.



Бинатов Ю. Г.
д.э.н., профессор Северо-Кавказского
государственного технического университета,
г. Ставрополь
Яблуновский М.Ю.
ст. научный сотрудник Калмыцкого
научно-исследовательского института сельского хозяйства,
г. Элиста
Республика Калмыкия

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассматривается производственное предпринимательство в алкогольной промышленности на примере Ставропольского края. Подробно анализируется легальное производство алкогольной продукции (АП); финансовые результаты деятельности предпринимательских структур, производящих АП. Отдельное внимание уделяется разработке научно обоснованной и экономически сбалансированной долгосрочной концепции развития алкогольного сектора экономики региона.

In article industrial business in the alcoholic industry on an example of Stavropol Territory is considered. Legal manufacture of alcoholic production (AP) is in detail analyzed; financial results of activity of the enterprise structures making AP. The separate attention is given to working out of scientifically proved and economically balanced long-term concept of development of alcoholic sector of economy of region.

Ключевые слова: предпринимательство, производственное предпринимательство, предпринимательская деятельность, пищевая промышленность, алкогольная промышленность, алкогольная продукция, предпринимательская структура.

Keywords: *enterprise, production predprinimatel'stvo, entrepreneurial activity, food industry, alcoholic industry, alcoholic products, enterprise structure.*

Предпринимательская деятельность весьма разнообразна, в том числе и в алкогольном секторе экономики. И поскольку любой бизнес, в том числе и алкогольный, связан с воспроизводственным циклом, то ведущим можно назвать производственное предпринимательство. Несмотря на то, что все виды предпринимательской деятельности самостоятельны и организационно-экономически между собой переплетаются и дополняют друг друга, все же производственное предпринимательство является определяющим, поскольку оно функционирует в материальной сфере производства. Именно эта сфера деятельности определяет в последующем другие сферы воспроизводственного цикла. Вначале предприниматель, занявшийся производственной деятельностью, должен определить, какие конкретные товары он будет производить, и только в дальнейшем он приступает к маркетинговой деятельности и другим видам бизнеса.

Следует особо подчеркнуть, что именно производственное предприни-

мательство в процессе рыночных преобразований претерпело наибольшие негативные изменения: самоликвидировались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, резко упал сбыт продукции, ухудшилось финансовое положение предприятия.

Производственное предпринимательство в алкогольной сфере экономики нами исследовалось на примере Ставропольского края. Исследования

показали, что производством и отгрузкой алкогольной продукции в регионе занимаются предприятия, организации независимо от организационно-правовых форм различных отраслей экономики, которым были выданы соответствующие лицензии. Как видно из данных таблицы 1, выпуском и отгрузкой алкогольной продукции на конец 2007 г. занималось 71 предприятие, в том числе по производству алкогольной продукции – 64, из них

Таблица 1 – Динамика предпринимательских организаций по производству и реализации алкогольной продукции

Годы	Всего предприятий	в т. ч. по производству АП	из них			
			крупные		малые	
			промышленные	сельское хоз-во	промышленные	сельское хоз-во
1998	117	83	21	24	29	2
1999	99	88	22	25	31	2
2000	80	77	16	24	26	2
2001	83	81	16	24	27	2
2002	82	64	11	22	18	1
2003	75	62	11	18	20	2
2004	74	65	12	17	22	2
2005	111	34	14	16	30	2
2006	86	36	8	15	19	1
2008	71	64	12	16	27	2
в % к 2000	88,9	83,1	75,0	66,7	103,8	100,0
2005	97,3	91,4	85,7	100,0	90,0	100,0

крупных промышленных предприятий – 12 и сельскохозяйственных - 16. При этом малые предпринимательские структуры представлены в промышленности 27-ю организациями, а в сельском хозяйстве – двумя.

Вместе с тем следует учитывать, что в настоящее время на федеральном уровне в алкогольном бизнесе действует целый ряд ассоциаций и союзов, некоммерческих организаций, представляющих интересы отечественных производителей, импор-

теров, экспортеров и дистрибьюторов алкогольной продукции. Так на федеральном уровне работают:

- некоммерческая организация “Национальный союз участников алкогольного рынка”;
- Союз виноградарей и виноделов России;
- “Научно-техническая ассоциация “Спиртпром””;
- “Комитет производителей алкогольной продукции”;

- Ассоциация Европейского бизнеса РФ;
- Ассоциация безопасного бизнеса на рынке вина, пива, алкогольной, безалкогольной и табачной продукции;
- “Международная Академия виноградарства и виноделия”;
- Московская лига виноделов имени кн. С. Голицына;
- “Северо-западный альянс участников алкогольного бизнеса” (АЛБИ);
- Национальная алкогольная Ассоциация.

При этом национальная алкогольная ассоциация федерального уровня включает в себя практически всех ведущих операторов алкогольного рынка, причем часть участников является одновременно участниками нескольких союзов. На региональном уровне также функционируют различные некоммерческие партнерства в форме ассоциаций, предприятий-поставщиков алкогольной продукции по региону, а также региональной ассоциации производителей алкогольной продукции и оптовых компаний, различные союзы производителей, дистрибьюторов этилового спирта и алкогольной продукции, ассоциации оптовых поставщиков.

Для консолидации усилий своей деятельности 8 крупнейших союзов образовали союз некоммерческих организаций участников алкогольного рынка (“СУАР”).

По существу генеральным штабом отечественного легального алкогольного рынка является сегодня торгово-промышленная палата РФ по предпринимательству в сфере производства и оборота этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции, а также холдинг “Винный мир”.

Вышеперечисленные корпорации, объединения и ассоциации, безусловно, оказывают определяющее влия-

ние на функционирование предприятий и организаций, осуществляющих производство и продажу алкогольной продукции в Ставропольском крае. На 1 августа 2006 г. в крае имели лицензии на закупку, хранение и доставку алкогольной продукции 33 предприятия и организации, из них 18 (54,5%) малых. Из общего числа 8 – это промышленные предприятия, 25 – оптовые организации.

Предприятия, организации, имеющие лицензии на закупку, хранение и поставку алкогольной продукции, располагаются в 13 регионах края, из них 13 находятся в г. Ставрополе, по 3 в г. Ессентуки и г. Пятигорске, по 2 в г. Георгиевске, г. Кисловодске, Буденновском и Изобильненском районах и по 1 в г. Невинномысске, г. Минеральные воды, а также в Апанасенковском, Ипатовском, Кировском и Новоалександровском районах.

За последние годы рыночных преобразований количество предприятий, производящих алкогольную продукцию, постоянно изменялось, менялась и форма собственности в сторону увеличения частной, сокращался уровень государственной собственности. Так, если в 1998 г. удельный вес предприятий с частной формой собственности составлял 72,7% общего числа предприятий, к 2003 г. он увеличился до 77,1%, а к 2007 г. этот показатель достиг 80,4%. В то же время сокращается удельный вес предприятий государственной формы собственности с 6,5% в 1998 г. до 4,9% в 2003 г., а к 2007 г. этот показатель уже составляет 2,2%. На примерно одинаковых параметрах функционируют иностранная форма собственности, а также смешанная. Данные изменения форм собственности на предприятиях, занятых производством алкогольной продукции в Ставропольском крае, можно проследить на примере рисунка 1.

Известно, что в число факторов производства входят производственные фонды, рабочая сила, в виноградарской отрасли – земельные фонды.



Рисунок 1 – Изменение форм собственности на предприятиях, занятых производством алкогольной продукции в Ставропольском крае, 1998-2007 гг.

Следует подчеркнуть, что основные фонды спиртовой, ликероводочной, винодельческой, пивоваренной промышленности за годы реформ нарастали и в 2003 г. в спиртовой промышленности они составляли 149 млн. руб., ликероводочной – 175 млн. руб., винодельческой – 71 млн. руб., пивоваренной – 199 млн. руб. В последующем объем фондов значительно нарастал, особенно в пивоваренной и ликероводочной промышленности. При этом в структуре основных фондов промышленного назначения в спиртовой промышленности здания составляли 40,7%, машины и оборудование – 44,4%, в ликероводочной промышленности, соответственно, 40,7% и 40,3%, в винодельческой – 13% и 63,2, в пивоваренной – 34,5% и 57,2%.

Основным крупным недостатком и важнейшей проблемой является обновление производственных фондов, при этом коэффициент обновления основных производственных фондов в значительной степени повышался в спиртовой промышленности, в винодельческой промышленности, в пивоваренном производстве, когда в отдельные годы он составлял от 40% до 50%. Вместе с тем, степень износа основных фондов достаточно высокая, по отраслям она колеблется

от 9,2% в спиртовой промышленности, до 24% и более в ликероводочной, винодельческой и пивоваренной. При этом коэффициент выбытия основных фондов очень низкий и достигает в последние годы от 0,1 до 0,7%.

Среднегодовая численность промышленно - производственного персонала колебалась в спиртовой промышленности в пределах 500-600 чел., ликероводочной – 800-900 чел., в винодельческой промышленности – от 1200 до 1500 чел., в пивоваренной промышленности – от 1200 до 1400 чел. В структуре численности промышленно-производственного персонала пищевой промышленности ликероводочная промышленность составляет до 2,7-2,8%, винодельческая 5,2-5,3%, пивоваренная – 4,1-4,0%.

Следует отметить невысокий уровень заработной платы промышленно-производственного персонала по сравнению в целом с пищевой промышленностью. Например, в спиртовой промышленности этот показатель в 1,5 раза ниже, в ликероводочной промышленности в 1,7 раза меньше, в винодельческой в 2,5 раза ниже. В пивоваренной же промышленности этот показатель выше уровня заработной платы персонала пищевой промышленности в 1,5 раза.

В соответствии с произошедшими изменениями в пищевой промышленности меняется удельный вес отрас-

лей, занятых производством алкогольной продукции и пива в пищевой промышленности края, что характе-

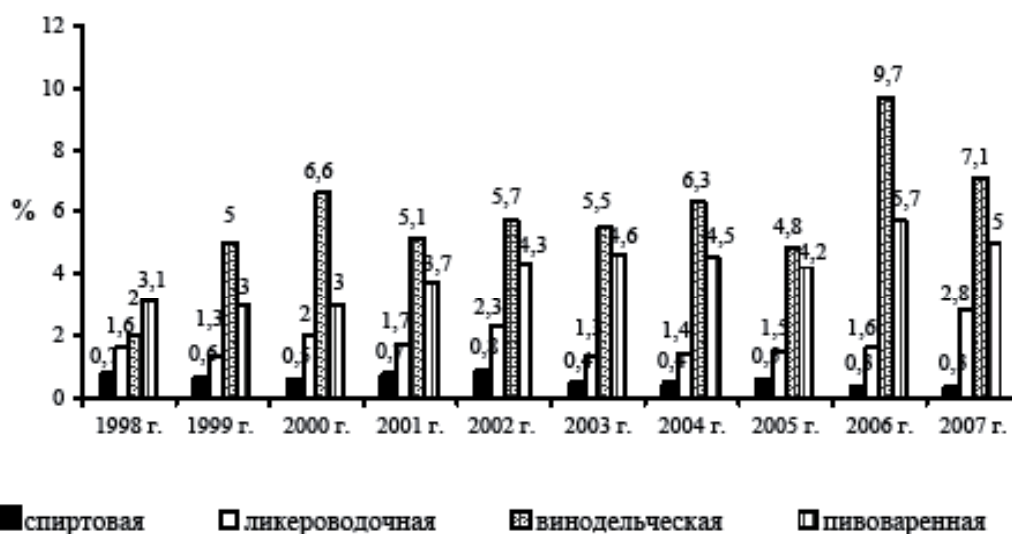


Рисунок 2 - Динамика изменения удельного веса производства АП в пищевой промышленности Ставропольского края, 1998-2007 гг.

ризуется данными рисунка 2.

Анализ свидетельствует, что особое изменение специфики и характеристики предпринимательских структур в алкогольном бизнесе Ставропольского края происходит за последние годы (2005-2007 гг.). За это время стабилизируется число промышленных предприятий по производству алкогольной продукции в пределах 33-36 единиц. Одновременно сокращается число организаций оптовой торговли, при этом структурно меняются промышленные предприятия, имеющие лицензии на торговлю. Число предпринимательских структур оптовой торговли, лицензированных на реализацию, достигает 31 единицы; ликвидируется в соответствии с законодательством аккредитация, в том числе не выделяются предприятия с акцизными складами.

Количество организаций по производству алкогольных напитков увеличилось за последние три года с 6 до 12 организаций, а спирта – стабилизировалось на уровне 5 предприятий.

Следует подчеркнуть, что предприятия по виноградным винам изна-

чально сократились практически в 1,5 раза, а к 2007 г. их число увеличилось до 12, сокращаются предприятия по производству пива, крупные и средние предприятия пивоваренной промышленности достигли при этом 10 единиц.

В целом функционирование предпринимательских структур в алкогольном бизнесе края отмечается очень низкими финансовыми показателями, по существу положение здесь не изменяется. И это в значительной степени способствует, с одной стороны, развитию теневого производства алкогольных напитков, а с другой, – снижению уровня конкурентоспособности предприятий, производящих алкогольную продукцию. Как свидетельствуют данные таблицы 2, убыточные организации достигают свыше половины общего их числа. Убыточность в объеме достигает до 400 тыс. руб. на 1 организацию. При этом промышленность производства алкогольной продукции убыточна.

Повышение эффективности предпринимательской деятельности в алкогольном секторе экономики, как

Таблица 2 – Общая характеристика предпринимательских структур, функционирующих в алкогольном бизнесе Ставропольского края, 2005-2007 гг.

	2005	2006	2007	
			абсол.	(+, -) к 2004
Число промышленных предприятий: по производству АП	34	36	33	+1
в т. ч. имеющие лицензию на реализацию для торговли	14	8	12	-2
Число организаций оптовой торговли:				
лицензированных на реализацию	33	26	31	-2
имевшие аккредитацию	24	30	-	+6
с акцизными складами	14	-	-	-
Количество организаций по производству основных видов АП, ед.:				
алкогольных напитков	6	10	12	+6
спирта	6	5	5	-1
виноградного вина	15	10	12	-3
пива	12	8	10	-2
из них убыточные, %	49	52	54	+5
прибыль (убыток) на 1 организацию, тыс. руб.	646	-985	-400	-
рентабельность (убыточность) продукции, %	3,0	-1,5	-1,8	-

показывает мировой и отечественной опыт, возможно на основе перехода от классического к инновационному предпринимательству. Эта модель предпринимательской деятельности связана с новаторством и роль предпринимателя должна сводиться к созданию новшеств, новых технологий, конкурентоспособных продуктов с эффективным использованием традиционных факторов экономики (труда, земли и капитала).

При этом новаторская функция в производственном предпринимательстве должна становиться основополагающей. Это возможно реализовать на базе ускорения темпов научно-технического прогресса.

Безусловно, как и в любой отрасли экономики, предпринимательство в алкогольной сфере должно иметь мощную государственную поддержку на всех направлениях. Но, вместе с тем, следует согласиться с наиболее полным обоснованием предпри-

нимателя как новатора, которую дал И. Шумпетер: “Задача предпринимателей – реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологий для производства новых товаров или прежних товаров по новым методам, благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли промышленности”.

В этой связи в алкогольном бизнесе предпринимательская деятельность должна переходить из одного уровня на другой, при этом производственная система переходит в иную плоскость с более качественными параметрами. Инновация предполагает не только внедрение в производство нововведений, но и изменения в первоначальной структуре производственного организма предпри-

ятий, производящих алкогольную продукцию, то есть переход его внутренней структуры к новому состоянию. Следует понимать, что инновация – это прибыльное использование новшеств в виде новых продуктов и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного характера.

Между тем за годы реформ изменение объемов производства алкогольной продукции, рост цен, финансовая нестабильность экономики, снижение платежеспособного спроса находили отражение в изменении темпов производства продукции. Произведенный анализ показывает, что производство этилового спирта изменялось от 233,6 тыс. дкл. в 1999 г. до 655,3 тыс. дкл. в 2002 г., и 609 тыс. дкл. в 2007 г. То есть, по существу, динамики роста не наблюдается, а в большей части это свидетельствует о нестабильности развития спиртовой промышленности. При этом отгруженная продукция составляла от 172,6 тыс. дкл. до 318 тыс. дкл., изменялась и стоимость отгруженной продукции, которая имела значительные колебания. В результате начислялось акцизов, начиная с 2003 г., в пределах 30-40 млн. руб.

Практически подобное положение за годы реформ испытывала и ликероводочная промышленность. К 2007 г. объем производства водки и ЛВИ значительно увеличился, акцизные начисления составляли от 85 до 120 млн. руб.

Следует отметить рост объемов производства виноградных вин, объем которых увеличился с 77 тыс. дкл. в 1999 г. до 2638 тыс. дкл. в 2003 г. и 9865 тыс. дкл. в 2007 г., то есть по существу виноградно-винодельческая отрасль возродилась, на спад которой значительное влияние оказали безалкогольные реформы, проводимые в 80-90-х годах.

Анализ коньячной промышленности свидетельствует о значительном ее развитии, в том числе и по причине повышенного спроса на высокока-

чественную продукцию. Если в 2000 г. объем производства коньяков составлял около 230 тыс. дкл., к 2003 г. он увеличился до 437 тыс. дкл., то в 2007 г. этот объем достиг 1653 тыс. дкл. Одновременно повышались качество и ассортимент коньячной продукции.

Как уже подчеркивалось, особые темпы по производству и отгрузке алкогольной продукции наблюдались в производстве пива - с 2805 тыс. дкл. в 2000 г. до 4776 тыс. дкл. в 2007 г. По существу наблюдается пивной бум, вместе с тем качество пивной продукции невысокое, особенно импортного производства.

Акцизные начисления по виноградным винам составляли в пределах 50-80 млн. руб., по коньячной продукции – 90-150 млн. руб.

В конечном итоге показатели производства, розлива и отгрузки алкогольной продукции и пива крупными и средними предпринимательскими структурами в Ставропольском крае имеют положительные тенденции, что видно из данных таблицы 3.

В этой связи следует подчеркнуть, что в основном по причине роста ценового фактора достаточно высокие индексы промышленного производства алкогольной продукции. В спиртовой промышленности в пределах 112-150%, ликероводочной – 110-149%, в винодельческой – 133-150%, в пивоваренной – 107-112%. Проведенный анализ свидетельствует, что с большей эффективностью работали предприятия винодельческой, ликероводочной промышленности, где объемы производства возрастали в 3,4, в 2,5 раза. Это значительно превышает темпы роста пищевой промышленности в целом.

Объектом финансового анализа и оценок послужил экономический сектор алкогольной продукции и пива Ставропольского края, где в 2007 г. функционировало 33 лицензированные предпринимательские организации по легальному производству АП, в том числе алкогольных напитков

– 10, спирта – 5, виноградного вина – 10, пива – 8, которые на 80% представлены различными предпринимательскими структурами. Создавшееся положение с производством и оборотом алкогольной продукции настоятельно требует проведения в регионе достоверного анализа и социально-экономической оценки эффективности производственного предпринимательства в данной отрасли. На этой основе возможно разработать и принять научно обоснованную и экономически сбалансированную долгосрочную концепцию развития алкогольного сектора экономики, которая бы предусматривала:

- усовершенствование методов государственного регулирования предпринимательских структур в алкогольном бизнесе;
- формирование социально-приемлемого уровня и структуры потребления алкоголя;
- повышение качества алкогольной продукции;
- сохранение здоровья населения страны.

Анализ динамики легального производства алкогольной продукции в Ставропольском крае за последние десять лет (1998-2007 гг.) свидетельствует о том, что ее объем увеличил-

Таблица 3 – Производство, розлив и отгрузка алкогольной продукции и пива в крупных и средних предпринимательских организациях Ставропольского края, 2007 г.

	Производство			Розлив в потреби- тельскую тару, тыс. дкл	Отгружено		
	тыс. дкл	в % (р.)			тыс. дкл	в % (р.)	
		к 2005	к 2006			к 2005	к 2006
Спирт этиловый	609,5	76	78	-	318	86	84
Водка и ЛВИ	1738	2,7 р.	2,8 р.	1738	1722	2,8 р.	2,7 р.
Вина виноградные	9865	109	3 р.	9428	9837	110	3 р.
Вина плодовые	19	93	4,7 р.	19	16	94	4 р.
Напитки винные	19	6,6 р.	177	19	21	15,3 р.	191
Коньячные напитки и бренди	23	112	88,5	20	23	135	88
Коньяк	1653	91	190	412	1638	96	192
Вина шампанские	65	7,6 р.	176	65	38	149	190
Пиво	477,6	116	158	-	4785	118	159

ся с 445 до 2994 тыс. дкл абсолютного алкоголя, то есть более, чем в 6,7 раза. Особенно высокими темпами увеличивались объемы производства алкоголя за последние годы, о чем свидетельствуют данные таблицы 4. За период 2001-2007 гг. производство водки в крае увеличилось более чем в 5 раз, вина до 6 раз, пива – в 1,4 раза. Но при этом наблюдается значитель-

ный удельный вес убыточных предпринимательских структур и в целом убыточность производства АП, за исключением рентабельного вина и пива. Остается низким качество производимых отечественных алкогольных товаров в регионе.

Повышению уровня производства АП способствовал рост производственного потенциала. Только с 2000-

2003 гг. основные фонды спиртовой промышленности в крае были увеличены в 4,5 раза, ликероводочной – в 1,5 раза, винодельческой – в 1,6 раза, пивоваренной – более чем в 2,6 раза.

При этом к 2004 г. инвестиции в основной капитал по отраслям алко-

гольного производства колебались в пределах 10-15 млн. руб., а износ основных фондов составлял 24-29%, в спиртовой промышленности – около 9%, что свидетельствует о сравнительно высоком производственном потенциале анализируемой отрасли.

Таблица 4 – Оценка эффективности производственного предпринимательства в алкогольном секторе экономики Ставропольского края, 2001-2006 гг.

Показатель	2001	2003	2005	2006	
				абсол.	в% (+,-) к 2001
Производство алкогольной продукции в абсол. алкоголе, тыс. дкл	590	851	1280	2689	4,5 р.
в т. ч. в натуре:					
– водка и ЛВИ;	343	474	614	638	186
– вино;	1529	2652	8250	8976	8,4 р.
– пиво	3482	3894	3021	4072	117
Уровень рентабельности (убыточности) продукции, %:					
– алкогольных напитков;	...	-5,2	-4,0	-7,2	-
– спирта;	-7,5	-27,2	-5,1	-5,7	-1,8
– виноградных вин;	0,8	4,2	0,2	1,1	0,3
– пива	28,6	20,6	1,3	6,6	-22,0
Удельный вес убыточных организаций, %	49,5	41,0	46,7	40,3	-9,2
Кредиторская задолженность, млн. руб.	327	336	1122	3075	9,4 р.
Забраковано алкогольных товаров, %:					
– водка и ЛВИ;	61,6	16,3	4,5	41,5	-20,1
– вино;	56,2	39,0	61,0	64,5	+8,3
– коньяк;	7,7	11,6	100,0	...	...
– пиво	14,3	15,2	52,7	65,7	+51,4

Проведенный анализ финансовых результатов деятельности предпринимательских структур, производящих АП, свидетельствует об их кризисном финансовом состоянии. Например, в 2006 г. коэффициент автономии (при норме $\geq 50\%$) по алкогольным напиткам составил всего 12%, спирту – 38%, виноградным винам – 5%, пиву – 23%, соответственно, коэффициенты ликвидности (при норме 80%) 62; 27; 59 и 42%. При этом коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами по всем от-

раслям алкогольной промышленности были отрицательными.

Важнейшим направлением улучшения экономической ситуации в алкогольном секторе экономики является повышение деловой активности. В крае проводится данное исследование, где композиционным индикатором является индекс предпринимательской уверенности, характеризующий обобщенное состояние предпринимательского климата в том или ином секторе экономики. При этом данный индекс рассчитывается как среднее арифме-

тическое балансов по ожидаемому выпуску, фактически сложившемуся спросу и текущим запасам готовой продукции (с противоположным знаком, в %). При этом баланс по ожидаемому объему производства определяется разницей долей респондентов, отметивших “увеличение” и “уменьшение”. Баланс по спросу и текущим запасам готовой продукции определяется разностью долей респондентов, отметивших уровень “выше нормального”, “ниже нормального”. Результаты исследований деловой активности в сфере алкогольной промышленности показывают достаточно низкие показатели, и в большей части оценка общей экономической ситуации отмечается как неблагоприятная, особенно это связано с развитием теневого сектора алкогольной экономики. При этом выявлены основные факторы, ограничивающие рост производства в предпринимательских структурах. Среди них выделяются:

- недостаточный спрос на внутреннем и внешнем рынке;
- высокая конкуренция на рынке со стороны как отечественных, так и зарубежных предприятий;
- изношенность оборудования;
- высокий процент коммерческого кредита;
- неплатежеспособность заказчиков;
- высокий уровень налогообложения;
- отсутствие совершенствования нормативно-правовой базы;
- высокий уровень теневого производства, оборота алкогольной продукции.

Безусловно, эти проблемы в целом характерны и для всей предпринимательской деятельности, и особенно для малого бизнеса. Это свидетельствует о том, что необходим комплекс крупных мероприятий по развитию производственного предпринимательства. Данная оценка также пред-

полагает необходимость проведения дальнейшего анализа коммерческого предпринимательства, проведения финансового анализа функционирования предпринимательских структур алкогольной промышленности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный Закон от 22.11.1995 №171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции» // Российская газета, 29.11.1995, №231.

2. Программа первоочередных мер государственной политики субъекта РФ в сфере производства, оборота и потребления алкоголя на 2008-2015 гг. // Сб.: «Злоупотребление алкоголем как угроза национальной безопасности. Антикризисные меры». – М.: Общественный совет Центрального федерального округа, 2007. – 35 с.

3. Бинатов Ю.Г., Синицына И.В. Экономический анализ деятельности предприятий, производящих алкогольную продукцию в Ставропольском крае // Питейные сборы в России: развитие законодательства, финансов, статистики, науки; Сборник научных трудов. Вып. 7 / Под науч. ред. В. М. Волкова. – Ставрополь: СГАУ, 2005.

4. Всероссийский выставочный центр: Федеральная выставка - ярмарка: “Дни малого и среднего бизнеса России – 2008”. – Москва, 27-30 мая 2008.

5. Дуплей В.В. Современное предпринимательство: социально - экономическое измерение: Монография / В.В. Дуплей, И. Ю. Скляров, В. И. Копылов. – Книга 6. – Воронеж: Воронежский госпединститут. – 2004. – 215 с.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс. – 1982.

7. Ярмош В. И. Состояние и перспективы развития спиртовой и ликероводочной промышленности России // Производство спирта и ликероводочных изделий. – 2002. – №2. – С. 6-8.



Гладилин А. В.
д.э.н., профессор
Ставропольского государственного аграрного университета
Краюшкина М. В.
ст. преподаватель Северо-Кавказского государственного
технического университета,
г. Ставрополь

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК РЕСУРСА И ОСНОВНОГО ФАКТОРА СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассматриваются основные методические подходы к оценке предпринимательства, с одной стороны, как ресурса, и с другой - основного фактора современного развития внешнеэкономических отношений. Подробно анализируется понятийный аппарат, направления, формы и методы внешнеэкономической деятельности. Предлагается схема организации предпринимательской деятельности в схеме внешнеэкономической связи региона.

In article the basic methodical approaches to a business estimation, on the one hand, as resource, and with another - a major factor of modern development of the external economic relations are considered. The conceptual device, directions, forms and foreign trade activities methods is in detail analyzed. The scheme of the organisation of enterprise activity in the scheme of foreign economic relation of region is offered.

Ключевые слова: предпринимательство, внешнеэкономические отношения, инновационная система, предпринимательские способности, международная интеграция.

Keywords: enterprise, external

economic relations, innovative system, enterprise capabilities, international integration.

На современном этапе формирования национальной инновационной системы в России разработка и реализация программ по решению ключевых территориальных социально-экономических и научно-технических проблем становится одной из эффективных форм развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предпринимательских структур. За последние восемь лет (2000-2007 гг.) накопленный объем иностранных инвестиций в российскую экономику вырос в 7 раз, а товарооборот с зарубежными странами увеличился более чем в 5 раз. При этом в 2007 г. отмечен рекордный абсолютный приток иностранного капитала в страну – 82,3 млрд. долларов. Россия вернулась на мировую арену как сильное, экономически развитое государство, с которым считаются и которое может постоять за себя и собственные интересы.

Несмотря на усложняющуюся современную внешнеэкономическую обстановку в связи с глобальным финансовым кризисом, стратегическим курсом России остается дальнейшее развитие международных экономических связей, в том числе и вступление

в ВТО. Вместе с тем, в условиях крайне неэффективной российской экономики, темпы инновационного развития должны быть кардинально выше тех, которые имеются в настоящее время. Это имеет ключевое значение для повышения конкурентоспособности товаров и услуг, привлекательности российской экономики, достижения ею лидерских позиций на международных рынках. И в данном направлении немало уже сделано, в том числе и в области мирохозяйственных экономических связей.

Основная часть научных работ в этой сфере концентрируется на исследовании существующих характеристик международной экономики и международных экономических отношений применительно к развитию внешнеэкономических связей на уровне народнохозяйственного комплекса страны и в меньшей степени субъектов РФ. В то же время сложность и специфика отраслевых и региональных подсистем народного хозяйства обуславливают необходимость изучения проблем на мезо- и микроуровне. При этом особая значимость, на наш взгляд, должна придаваться оценке эффективности международной деятельности предпринимательских структур на региональных рынках. Субъектами предпринимательства, если его рассматривать с классических позиций, как хозяйственную деятельность с использованием новизны и инициативности с целью получения дохода, как представляется, могут быть не только крупные и средние коммерческие предприятия, а также малый бизнес, но и региональная система государственного управления, представленная центральной региональной властью и её внешнеэкономическими структурами.

К наиболее распространенным организационно-экономическим формам предпринимательства во внешнеэкономической сфере южных регионов следует отнести акционерные

общества, совместные предприятия, кооперативы, ассоциации, концерны, финансово-промышленные группы. В современных условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности эти предпринимательские субъекты становятся ключевым звеном внешнеэкономического комплекса субъектов РФ. Основопологающей задачей данных предпринимательских структур в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД) остается повышение эффективности регионального предпринимательства на международных рынках, отражающей уровень реализации внешнеэкономических интересов региона и предпринимательских организаций. Спектр основных видов предпринимательской деятельности в мировой экономике достаточно широкий (рисунок 1).

Таким образом, направления, формы и методы ВЭД зависят от вида предпринимательства - производственного, коммерческого, финансового или сочетания этих видов предпринимательской деятельности.

Растущие возможности взаимозависимости стран в мировом экономическом пространстве предопределяют необходимость поиска новых методических подходов к развитию внешнеэкономических отношений. Сложившаяся современная ситуация в России в связи с переходом на инновационный интенсивный путь развития в направлении повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности продукции, обязывает искать новую концепцию развития внешнеэкономических отношений на основе анализа, обобщения и синтеза различных теорий и выхода на развитие предпринимательской деятельности в этой сфере экономики.

Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему происходит взаимодействие экономических ресурсов - труда, капитала, земли, зна-



Рисунок 1 – Виды и подвиды бизнеса (предпринимательства) в рыночной экономике

ний. Инициатива и умение предпринимателей позволяет с максимальной эффективностью использовать эти ресурсы во внешнеэкономической деятельности и стимулировать экономический рост. Как показывает опыт многих стран с рыночной экономикой их достижения, в том числе темпы экономического роста, инвестиции, нововведения напрямую зависят от реализации предпринимательского потенциала. Можно утверждать, что предпринимательские способности как ресурс более эффективно реализуются в условиях максимально либеральной экономической системы, не обремененной бюрократией.

При этом необходимы устоявшиеся предпринимательские традиции, соответствующие законодательному оформлению развития предпринимательской деятельности на междуна-

родных рынках.

Безусловно, становится ясным, что при этом залогом успешного использования предпринимательских способностей является квалификация, уровень образования, способность брать на себя инициативу, умение ориентироваться в высококонкурентной среде, а также иметь чувство социальной ответственности непосредственно у самих предпринимателей. В этой связи основные виды предпринимательской деятельности в мировой экономике представлены на рисунке 2.

Следует подчеркнуть, что уже свыше 400 малых компаний-экспортеров поддерживаются субсидиями, направленными на помощь при продвижении продукции на рынке иностранных государств в России. При этом следует учитывать преимущества и недостат-

ки международной экономической интерпретации предпринимательских структур в мирохозяйственные связи – таблица 1.

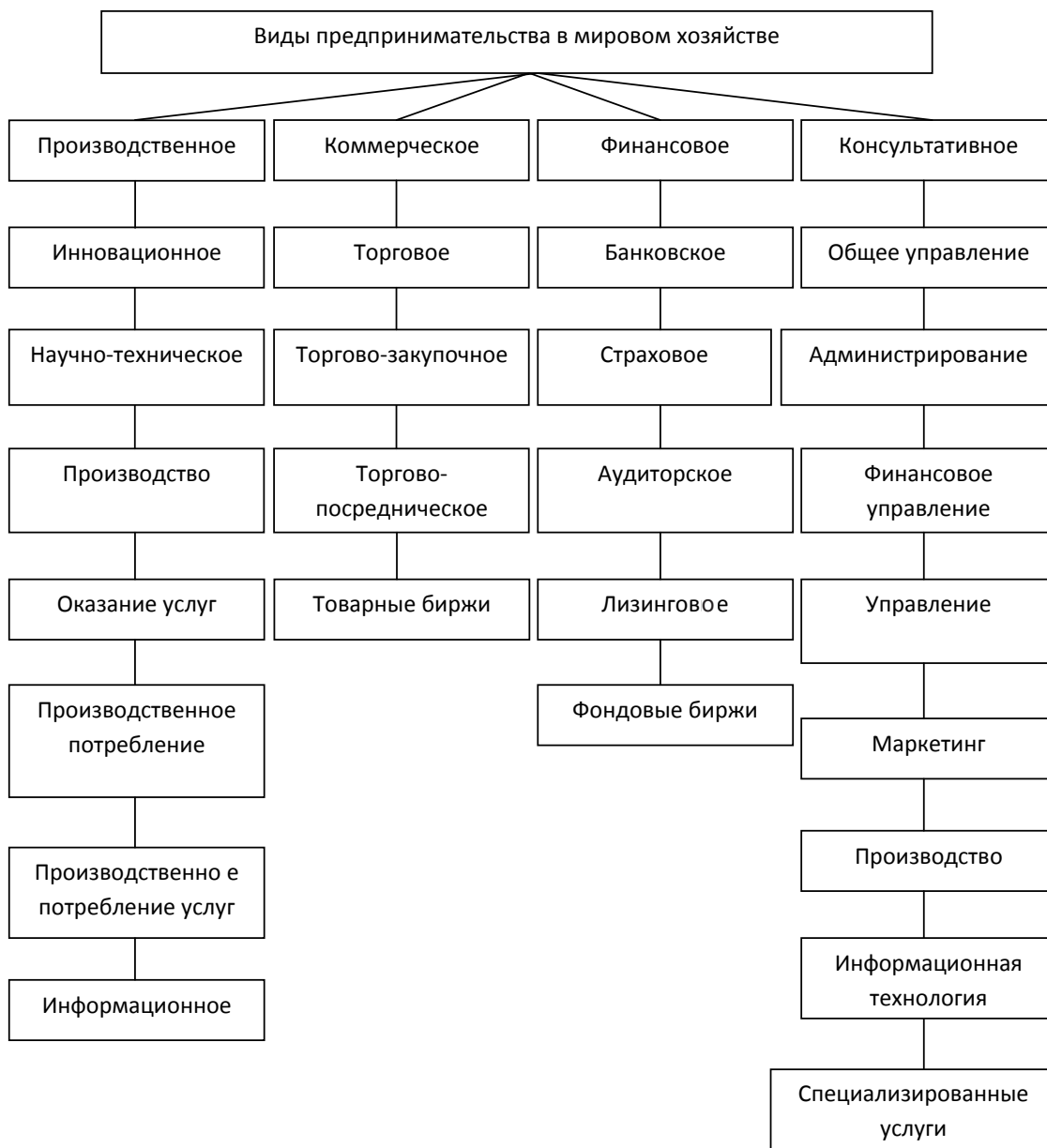


Рисунок 2 – Основные виды предпринимательской деятельности в мировой экономике

Обобщая отдельные аспекты различных теорий, касающихся эволюции факторов производства, можно сделать вывод об определяющем значении на современном этапе предпринимательской способности, именно этот фактор обуславливает рост эффективности применения труда и капитала в мировом хозяйстве.

Развитие предпринимательской способности, обретение его характе-

ра выступает как результат развития предшествующих теорий и концепций международных экономических отношений. Если рассматривать внутренние процессы отдельной страны, то нет сомнений, что предпринимательская способность является ключевым фактором, определяющим уровень его развития. Между тем, еще Дж. М. Кейнсом было подмечено, что все производится трудом при помощи

Таблица 1 – Основные преимущества и недостатки международной экономической интеграции предпринимательских структур в мирохозяйственные связи

Преимущества	Недостатки
1) увеличение емкости внутренних рынков стран-членов за счет объединения разрозненных национальных рынков в единый, что стимулирует рост совокупного ВВП группировки;	1) сокращение бюджетных поступлений в результате отмены таможенных пошлин;
2) повышение эффективности и конкурентоспособности производства; проявление эффекта масштаба производства и углубление специализации;	2) издержки регулирования. Изменение внешнеэкономического климата страны в результате участия в интеграционной группировке может повлечь краткосрочные издержки в форме увольнения работников, более рационального размещения отдельных отраслей и предприятий;
3) изменение структуры производства, создание более эффективной структуры производства с учетом сравнительных конкурентных преимуществ;	3) неравномерный позитивный эффект для отдельных стран-членов группировки в зависимости от наличия национальных сравнительных преимуществ;
4) увеличение инвестиционной привлекательности стран группировки за счет объединения рынков, повышения производительности и роста доходов в каждом государстве;	4) монополизация рынков и сфер влияния;
5) ускорение темпов экономического развития.	5) издержки по выходу на международный рынок.

того, что было принято называть мастерством.

И далее он подчеркивал, что предпочтительней рассматривать труд, включая личные заслуги предпринимателя, как единственного фактора производства, действующего при наличии определенной технологии, оборудования и эффективности спроса. То есть труд, который включает в себя предпринимательскую деятельность, предпринимательскую способность как активный фактор производства, а землю и капитал можно считать пассивными факторами.

К сожалению, квалификация в области внешнеторгового дела у большинства субъектов предприниматель-

ства просто отсутствует. И в данном случае при первой же международной сделке у такого участника ВЭД могут возникать проблемы, которые ведут к значительным финансовым потерям, практически уничтожающим прибыль от внешнеторговой операции. Естественно, после такого мероприятия у предпринимателя отбивается желание заниматься внешнеэкономической деятельностью.

Основные субъекты внешнеэкономической деятельности в предпринимательской сфере международных рынков представлены блок-схемой на рисунке 3. В этой связи во внешне-торговой деятельности функционируют крупные трейдинговые (торговые)

компаниям, которые практически контролируют извне региона и даже в целом Россию экспортно-импортными операциями. Они обладают своими квалифицированными специалистами в области внешнеторговой логистики и по существу являются монополистами. Поэтому выгодность предпринимателю участвовать в системе торговых операций с данными компаниями не всегда очевидна. Но если предприниматель рискует заниматься ВЭД или продавать свою продукцию, закупать необходимую ему у этих компаний по ценам им диктуемым, то это приводит к снижению прибыли, получаемой предпринимателем и, соответственно, к оттоку значительных денежных средств за пределы регионов или страны.

Решение проблемы возможно, если предприниматели будут взаимодействовать во внешнеэкономических связях с появляющимися экспедиторскими компаниями. При этом предприниматель заключает внешний контракт с инофирмой и договор с экспедитором, которому передается товар и оплачивает оговоренную заранее стоимость доставки до получателя.

Он обязуется доставить товар получателю и несет полную ответственность за сохранность товаров в процессе доставки. Финансовые поступления за реализованный товар предприниматель ВЭД получает непосредственно от покупателя. При этом разработка логистических схем движения товара за границей и представление интересов участников ВЭД является прямой обязанностью экспедитора.

Предпринимателя может не интересовать сам процесс и проблемы, которые существуют в процессе таможенного оформления и других формальностей, связанных с движением груза через границы. Эти проблемы берет на себя экспедиторская компания. При этом следует учитывать, что фак-

торами производства в современных условиях становятся также умения и знания, новые технологии – ресурсоэффективные и ресурсосберегающие. В связи с усилением процесса интеграции и глобализации Россия должна выйти на передовые рубежи национальной и мировой экономики только на базе, прежде всего, использования интеллектуальной собственности и инновационных подходов к росту эффективности экономики.

Предпринимательская способность представляет собой ценнейший совместный ресурс развития России при выходе ее на международные рынки, а также выступает основным ресурсом повышения конкурентоспособности государства на международных рынках.

В связи с этим необходимо признать, что для развития современной российской экономики важны не природные ресурсы и не производственные мощности, что само по себе, безусловно, имеет большое значение. Сила российской экономики может определяться в перспективе интеллектуальным уровнем и инновационными способностями предпринимательского класса. Там, где такой ресурс есть и происходит экономическое развитие.

Следует также учитывать, что интенсивное развитие крупномасштабного научно-технического и производственно-инвестиционного кооперирования привело к смещению границ обмена товаров на новый уровень межфирменного и межкорпоративного обмена.

И в этих условиях развитие предпринимательства как единственного фактора, обеспечивающего конкурентоспособность, является важнейшим направлением развития экономики, потому что, с одной стороны, сохраняются традиционные формы торговли, с другой стороны, интенсивно развивается международный обмен, который связан с инвестиционно-производственным процессом в рам-

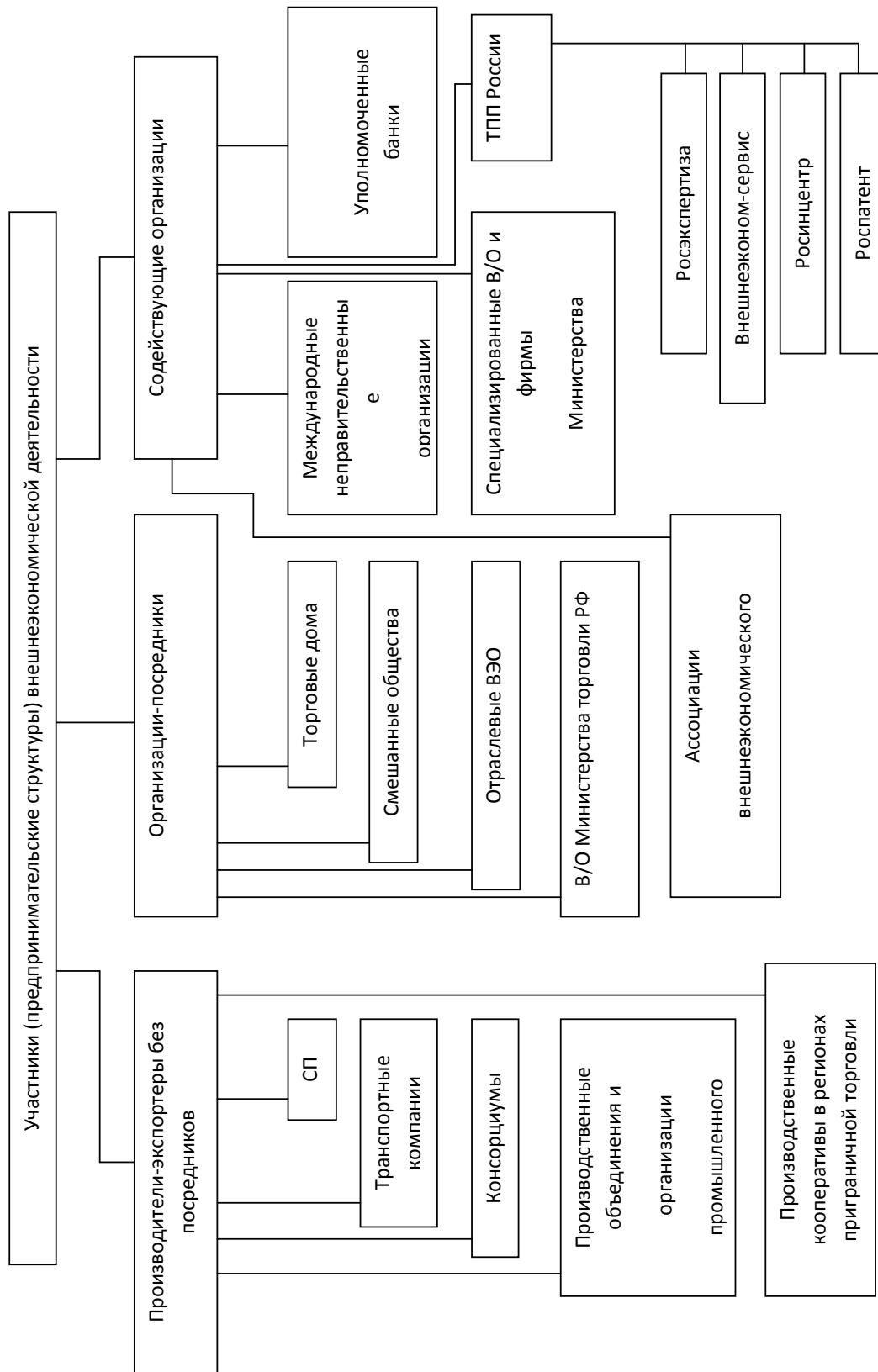


Рисунок 3 – Классификация субъектов внешнеэкономической деятельности в предпринимательской сфере международных рынков

ках одних транснациональных структур.

Выход у России единственный – быть сильным государством и экономически конкурентоспособным в международных экономических отношениях. Следует учитывать, что сегодня мировое хозяйство разделилось на два блока. С одной стороны блок, где экономическая деятельность функционирует по закону текущей конъюнктуры и при этом государство реализует краткосрочный тактический эффект, и с другой – более развитый блок государств, который реализует стратегические цели, связанные с преобразованиями экономики на основе инвестиционно-производственного сотрудничества. Выход на этот блок требует идентификации развития такого фактора производства, как предпринимательская способность, поскольку он опосредует реализацию инвестиционно-производственного сотрудничества на международной основе.

Таким образом, изменения структуры и функций субъектов мировой хозяйственной системы подтверждают положение о том, что предпринимательская способность и предприниматели выступают движущей силой современных международных экономических отношений. Другим аргументом, подтверждающим повышение роли предпринимательской способности в мировом экономическом пространстве, ее глобализацию, подтверждает смещение центра тяжести на международном рынке от сферы обращения на уровень производства. Это порождает прямые иностранные инвестиции в мировом хозяйстве и аргументирует идею о том, что предпринимательская способность выступает основополагающим фактором развития современного мирового хозяйственного процесса. Безусловно, следует учитывать эволюционность международных экономических отношений и понимать, что все процес-

сы мировой интеграции и глобализации, так же как предпринимательской способности, развиваются параллельно, взаимно обуславливая и дополняя друг друга.

Основываясь на данных методических подходах, при выдвижении определяющей роли предпринимательской деятельности в условиях мирохозяйственных связей, этот процесс, возможно структурно представить в виде рисунка 4, где отражено место предпринимательских способностей как ресурсного фактора в развитии внешнеэкономических отношений.

Анализируя различные точки зрения по этому вопросу, можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность в сфере внешних экономических отношений – это реализация особых способностей предпринимателя, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного подхода. При этом предприниматели используют новейшую технику и технологию, по-новому организуют труд, что приводит к снижению индивидуальных затрат производства, на базе которых устанавливается цена, которая позволяет быть конкурентоспособным продукту на международных рынках.

Ключевая роль предпринимательской способности в системе внешнеэкономических связей и в развитии мировой хозяйственной системы делает необходимым выявление основных ее сущностных характеристик, которые подтверждают данную концепцию. Безусловно, самым важным в определении предпринимательства и оценки самих предпринимательских способностей остается новаторский подход к делу, который в настоящее время в России играет определяющую роль в плане ее инновационного развития и выхода с конкурентоспособной продукцией на мировые рынки.

Наиболее типичное и весомое, на наш взгляд, определение предпри-

нимательства дано в научных работах Петера Х. Верхана, который, развивая теорию предпринимательства, подчеркивает, что главное в предпри-

нимательстве – инновационная деятельность, а право собственности на предприятии не является существенным признаком предпринимательства.

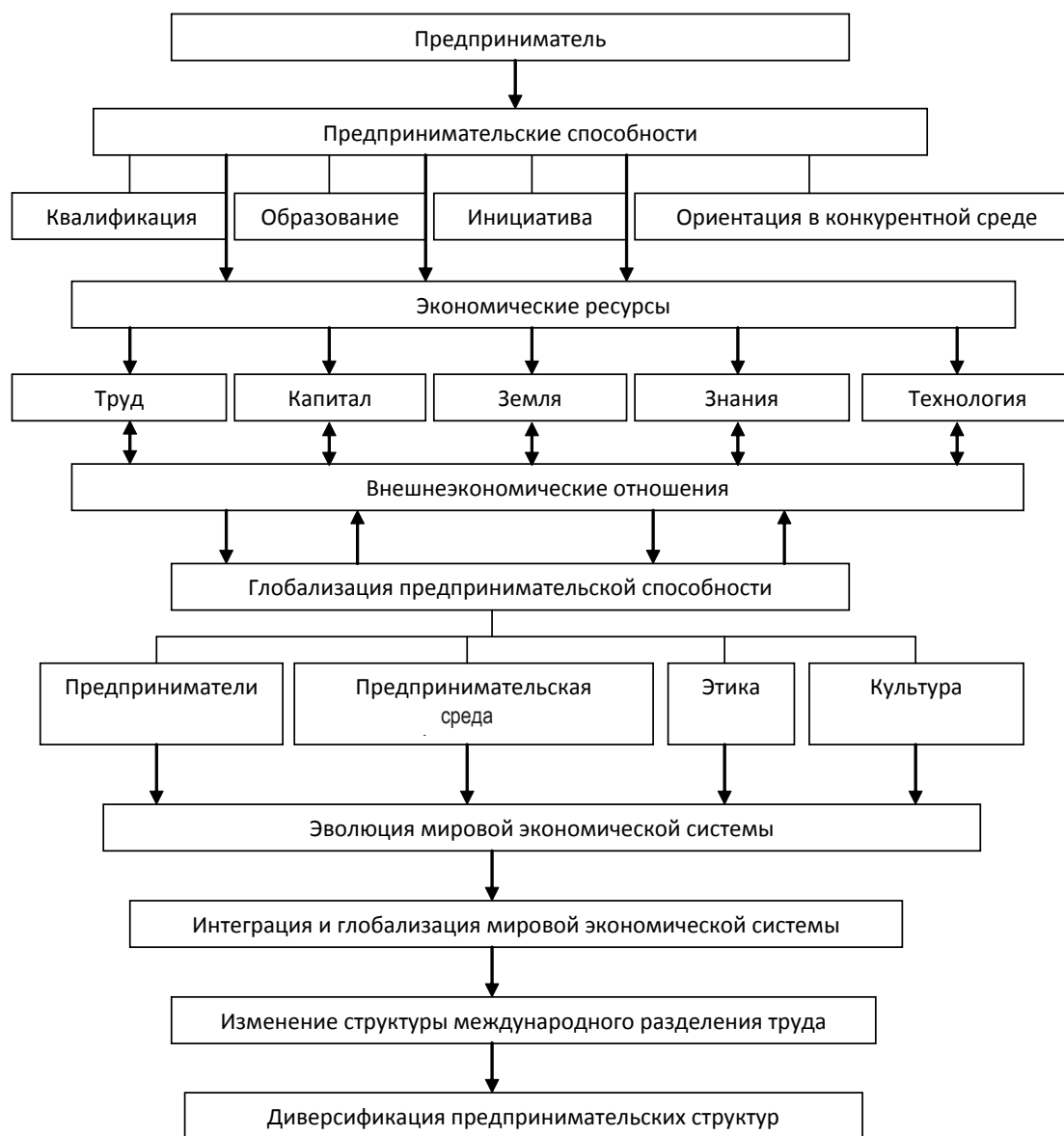


Рисунок 4 – Место предпринимательских способностей как ресурса и фактора в развитии внешнеэкономических отношений

Он полагает, что предпринимательский статус не постоянен, так как субъект рыночной экономики является предпринимателем только тогда, когда осуществляет функцию новатора и утрачивает свой статус, как только переводит свою деятельность на рельсы рутинного процесса. В этой связи американский ученый С. Хизрич и М.

Питерс полагали, что предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью, процесс, поглощающий время и силу, который приносит денежный доход и личное удовлетворение достигнутым.

П. Друкер считает, что предпринимательство основано на экономической и социальной теориях, согласно

которой предпринимателей отличает инновационный тип мышления. И далее предпринимательским является предприятие не потому, что оно новое и не потому, что оно небольшое (мелкое), хотя и быстро развивающееся, а потому что в основе его деятельности лежит осознание того факта, что выпускаемые изделия имеют индивидуальные характеристики. Спрос на них вырос до такой степени, что образовалась рыночная ниша, а новая техника делает возможным превращение сложных операций на научный процесс.

В конечном итоге, во всех научных определениях предпринимательства ученые, по сути, речь ведут о таком поведении процессов, в котором требуется проявление инициативы, организации и реорганизации социально-экономического механизма с тем, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию. И взять на себя ответственность за возможную неудачу, то есть, возможность рисковать. В определении, как видно, сочетаются экономический, социальный, личностный и управленческий подходы.

Анализируя различные точки зрения по этому вопросу, можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность в аспекте ее глобального характера в развитии мировой хозяйственной системы может рассматриваться как реализация особых способностей индивида, выражающаяся в особых факторах производства на основе инновационного подхода к развитию внешней экономической деятельности. Предприниматели используют в производстве новейшую технику и технологии, по-новому организуют труд, что приводит к снижению индивидуальных затрат производства, по которым установлена цена. Таким образом, они достигают высокой конкурентоспособности продукта, который может быть реализован на мировых рынках.

Внешнеэкономическая деятель-

ность включает четыре основных направления: выход на внешний рынок; экспортно-импортные поставки товаров и услуг, капитала, валютно-кредитные операции; создание и участие в деятельности совместных предприятий. В этой системе важным видом предпринимательства является посредническая предпринимательская деятельность. Посредники – это физические или юридические лица, представляющие интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являющиеся. В качестве посредников на международном рынке выступают оптовые, снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьюторы, биржи, в какой-то мере, коммерческие банки и другие кредитные организации.

Посредническая деятельность во внешнеэкономических связях является в значительной степени рискованной, поэтому организация-посредник оговаривает в договоре уровень цены, учитывая уровень риска при осуществлении посреднических операций. В этой связи предприниматели, участвующие во внешнеэкономической деятельности, могут пользоваться этими услугами. Благодаря посредническим предпринимательским структурам налаживаются посреднические связи на деловом рынке, что позволяет эффективно развиваться внешней торговле с постоянным положительным балансом.

Для осуществления внешнеторговой операции участник внешнеэкономической деятельности, в том числе и предприниматель, должен в совершенстве знать законодательство своей страны и страны-контрагента, а также правила международной торговли, обычаи делового оборота этих стран. Предприниматель, участвующий во внешней торговле, должен уметь правильно и экономически обоснованно выбирать виды транспорта, маршруты движения товара, перевозчиков, оценивать надежность поставок, ри-

ски, выполнять таможенные формальности, осуществлять внешнеторговые платежи.

Учитывая большую актуальность вопросов внешнеэкономической деятельности предпринимателей, нами предлагается схема организации предпринимательской деятельности в схеме внешнеэкономической связи региона (рисунок 5).

Анализ свидетельствует, что международная экспедиционная деятельность в России является явным кон-

курентом трейдеров, которые не хотят терять своей прибыли, потому что стоимость услуг экспедитора во многих случаях не определяется стоимостью товара, а зависит только от объема и сложности обработки груза и практически во много раз меньше торговой наценки, накладываемой трейдерами на перемещаемые товары.

Посредством эффективного развития предпринимательской деятельности на международных рынках дает нам возможность поднять конкурен-



Рисунок 5 – Предлагаемая схема организации предпринимательской деятельности в сфере внешнеэкономических связей региона

тоспособность экономики и изменить ее структуру за счет развития современных производств. Это будет способствовать решению задачи в течение ближайших 10-15 лет войти в число стран-лидеров по ключевым показателям качества жизни. Этому должны способствовать высокие темпы роста и эффективность предпри-

нимательской деятельности.

Методические подходы по обоснованию предпринимательской деятельности в сфере международных экономических связей дают нам возможность более углубленно рассмотреть процессы по формированию оценочных критериев и комплексной системы показателей повышения эф-

фективности предпринимательской деятельности на международных рынках.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Российская Федерация. Законы. Закон о государственном регулировании внешнеторговой деятельности: федер. закон от 13 октября 1995г №157-ФЗ // Собр. зак-ва РФ. – 1995. – №42. – Ст. 3923

2. Российская Федерация. Законы. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ // Собр. зак-ва РФ. – 2003. – №50. – Ст. 4850.

3. Закон об особых экономических зонах в РФ от 22.07.2005 г. №116-ФЗ.

4. Вардомский Л.Б., Скатерщикова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России. – М.: АРКТИ, 2002. – 320 с.

5. Внутренняя и внешняя торгов-

ля края. – Ставрополь, Ставроп. кр. ком. гос. стат. 2007. – 109 с.

6. Воробьева Н.В., Воробьев С.А. Приоритетные направления в развитии внешнеторговой специализации в предпринимательских структурах Ставропольского края // Экономический вестник РГУ. – Ростов-на-Дону, 2006. – №4. – С. 115-118.

7. Иванов Н.П., Митрофанова И. В. Региональная экономическая политика в Ставропольском крае: стратегия и тактика // Экономика региона. – 2006. – №3. – 29 с.

8. Ливенцев Н.Н. Международная экономическая интеграция. – М.: Экономистъ, 2006. – 430 с.

9. Петер Х. Верхан. Предприниматель. – Минск: Эристан. – 1992. – 57 с.

10. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 1. – М.: Прогресс-Универс. – 1997. – 20 с.



Аливанова С.В.

к.э.н., доцент,

Лазарева Н.В.

к.э.н., доцент

Северо-Кавказского

государственного технического университета,

г. Ставрополь

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБЩИХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Рассмотрена роль государственной поддержки в аграрной сфере. Применение в сельском хозяйстве экономических инструментов его поддержки со стороны государства максимизирует степень эффективности межотраслевых отношений между производителями, переработчиками и потребителями сельскохозяйственной продукции.

The process of State's support for business executes exceptionally major role at agrarian sphere. Application of economic instruments supporting on the government's part at agrarian sphere maximizes degree of efficiency at different branches of the process between producers, processing industry and consumer of agrarian production.

Ключевые слова: государственная поддержка, экономические инструменты, межотраслевые отношения, сельскохозяйственная продукция.

Keywords: the state support, economic tools, interbranch relations, agricultural production.

Трансформация материально-технической базы колхозов и совхозов, повышение активности использования машинного оборудования и внедрение интенсивных технологий производства предопределили изменение производственной структуры сельского хозяйства. В сфере сырьевого производства стали соору-

жаться модернизированные хранилища, ускорилось возведение объектов перерабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговли. Вместе с тем, происшедшие структурные изменения требовали новых подходов к государственной поддержке сельскохозяйственного производства для обеспечения его рационализации и повышения экономической эффективности.

По мере активизации участия государства в процессе производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственных товаров, переработка сырья определилась в интегральный элемент единого цикла, превратив хозяйства сырьевого типа в предприятия производственно-коммерческого профиля. Организационные формирования не ограничивались частичной переработкой сельскохозяйственного сырья, а перерабатывали, как правило, большую часть сырого материала. Увеличивая объемы товарного производства и снижая уровень транзакционных издержек, производственные единицы объединялись в целое на правах составных элементов системы производственно-коммерческого хозяйствования.

В то же время колхозы, совхозы и межхозяйственные объединения, предприятия по агрохимическому и энергетическому обслуживанию, ремонту и строительству, агроснаб, подразделения по переработке и заготовке сельскохозяйственной продукции,

водохозяйственные, торговые и транспортные организации ориентировались не на индивидуальный спрос, а на необходимость выполнения государственных заданий, которые распространялись на всех субъектов собственности без предоставления им условий воспроизводства. Поскольку «никто не будет прилагать свой труд к земле, зная, что плоды его трудов могут быть... отчуждены», воспроизводственный процесс в растениеводстве и животноводстве оказался деформированным [1].

На современном этапе социально-экономического развития одной из форм ассоциированного предпринимательства в сельском хозяйстве выступает агрокомбинат. Данная форма хозяйствования является приемлемой для условий рыночной экономики, так как увязывает производство сырья, его переработку и реализацию готовых продуктов или полуфабрикатов в неделимом технологически замкнутом цикле. Установление рыночных связей между изготовителями и поставщиками средств производства для сельского хозяйства, производителями и переработчиками сырого материала, распределителями конечной продукции и ее потребителями на основе координации единого финансового расчетного центра комбината позволяет рассматривать его как корпоративное сельскохозяйственное объединение.

По мере повышения уровня спроса на продукты питания и предметы потребления, имеющие аграрное происхождение, возрастает значимость их подготовки перед доведением конечному потребителю, чем подтверждается целесообразность повышения уровня государственной поддержки производства продовольственных и непродовольственных товаров. Применение в сельском хозяйстве экономических инструментов его поддержки со стороны государства максимизирует степень эффективности межотрас-

левых отношений на макро-, мезо- и микроуровнях. Партнерская взаимосвязь государства с различными субъектами собственности адаптирует социально-экономическую структуру предпринимательства к условиям рынка сельскохозяйственных товаров.

Анализ показывает, что в ретроспективной характеристике государственной поддержки индивидуального предпринимательства в аграрной сфере РФ, целесообразно учитывать взаимосвязь ее общих и региональных особенностей. Восхождение от абстрактного к конкретному правомерно осуществлять на примере соответствующего региона, отражающего макроэкономические проблемы сельского хозяйства. По количественным и качественным параметрам, определяющим состояние индивидуального предпринимательства в растениеводстве и животноводстве, к такому региону, на наш взгляд, можно отнести Ставропольский край. Данный регион занимает территорию площадью 66 тыс. кв. км., в рамках которой крестьянские (фермерские) хозяйства специализируются на производстве зерновых и технических культур, а также продукции животноводства. «Их приоритетность определяется природно-климатическим, экономическими и другими особенностями..., что создает предпосылки для развития материально-технической базы различных субъектов собственности, обновления и реконструкции основных производственных фондов предприятий, внедрения прогрессивных технологий...» и рационального использования земли [2].

Обоснование такого подхода становится возможным на основе разработки схем рационального распределения наделов в фермерском секторе региона в разрезе соответствующих административно-территориальных единиц (районов). Это обеспечивает максимальную концентрацию произ-

водства продукции аграрной сферы в более благоприятных и сокращает его до минимально возможных размеров в худших условиях.

В связи с принятием ряда нормативных актов по землепользованию, в том числе Федерального Закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», представляется целесообразным оценить итоги социологического опроса, который был проведен в ходе разработки Концепции становления и развития экономики Ставропольского края на 2006-2007 гг. Из общего числа владельцев крестьянских (фермерских) хозяйств, опрошенных в 2001 г., 60% высказали негативное отношение к проводимой на селе земельной реформе. Несмотря на то, что 589,9 тыс. га (10,2%) площадей сельскохозяйственных угодий региона в настоящее время находится в частной собственности, заметное количество собственников земли (30,7%) рассматривают ее приватизацию лишь в качестве средства для решения проблем социальной сферы [3].

Результаты проведенного опроса указали на недостаточный уровень государственной поддержки индивидуального предпринимательства в сельском хозяйстве с точки зрения проведения земельной реформы. Ее реализация выделяет целесообразность законодательного оформления не только способа организации производства, но и формы земельной собственности. Наличием в Ставропольском крае четырех видов прав на землю (собственность, аренда, владение, пользование) объясняются отдельные проблемы организации производства, связанные с земельными отношениями. В условиях разнообразия форм хозяйствования, а в регионе их насчитывается 9, доминирует субъективный подход к выбору способа организации фермерского производства. Это выделяет недостатки, имеющиеся в Основах Законодатель-

ства Российской Федерации, направленных на реализацию земельных преобразований. Несмотря на то, что в Земельном Кодексе РФ от 1 января 2007 г. признается право собственника на долю земли без согласия других участников долевой собственности, в нем не закреплён механизм распределения земельных участков среди различных субъектов предпринимательской деятельности. В связи с этим возникают проблемы с определением правомочий субъектов мелких и средних фермерских хозяйств. С одной стороны, эти участники входят в категорию сельских населенных пунктов, с другой – в состав сельскохозяйственных угодий.

Отсюда представляется обоснованным обеспечивать распределение земельных наделов среди субъектов индивидуального предпринимательства в аграрной сфере таким образом, чтобы соблюдались оптимальные размеры площади пашни на одного работающего при рационализации общих площадей сельскохозяйственных угодий. Для этого целесообразно предоставлять земли непосредственным сельхозтоваропроизводителям, имеющим опыт практической работы в условиях несовершенной конкуренции, из расчета 300 га. пашни на одного работающего фермера. В данном отношении представляется обоснованным перейти от практики стимулирования мелкотоварного производства, функционирующего на парцеллярных земельных площадях, к государственному участию в распределении земель сельскохозяйственного назначения из расчета 300-350 гектаров на одно крестьянское (фермерское) хозяйство.

Как следует из материалов таблицы 1, абсолютное большинство ферм региона функционирует на площадях от 10 до 50 га., приходящихся на одно хозяйство. Пятая часть субъектов фермерского сектора в расчете на одну хозяйственную единицу, занимает участки площадью менее 10 га., а 28%

крестьян-фермеров являются собственниками земли, площадь которой

Таблица 1 – Группировка крестьянских (фермерских) хозяйств по размерам имеющейся в их распоряжении земли в Ставропольском крае

Приходится на одно хозяйство, га	Число крестьянских (фермерских) хозяйств, ед.	В процентах к общему числу крестьянских (фермерских) хозяйств
до 10	3722	24
11-20	4280	28
21-50	3755	25
51-70	1564	10
71-100	839	6
свыше 100	1066	7
Итого	15226	100

не превышает уровень 20 гектаров.

Однако, учитывая, что размеры земельных площадей индивидуальных предпринимателей в аграрной сфере зависят от ресурсного потенциала, выбранной технологии и специализации хозяйствующих субъектов, они не могут быть одинаковыми для отраслей растениеводства и животноводства. Так, зерновые фермерские хозяйства занимают большую земельную площадь по сравнению с фермами животноводческого направления. Статистические данные свидетельствуют о том, что в 2007 году посевные площади зерновых культур с кукурузой в крестьянских (фермерских) хозяйствах Ставропольского края составляли 305,7 тыс. га. В то же время кормовые культуры, предназначенные для производства скота и птицы, в названном году были засеяны на площади 10,7 тыс. гектаров. Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур в крестьянских (фермерских) хозяйствах региона в динамике с 1995 по 2007 годы указывает на расширение площадей под зерновыми культурами (с 61,0 до 79,9%) и их уменьшение под культурами – кормовыми (с 5,8 до 4,4%).

Приведенная структура посевов свидетельствует о неиспользовании

такого инструмента государственной поддержки индивидуальных сельхозтоваропроизводителей как участия в формировании их материально-технической базы, представляющей собой эффективный метод воздействия на повышение эффективности сельскохозяйственного производства. Это не позволяет интенсифицировать воспроизводственный процесс на земельных участках фермеров и отрицательно сказывается на урожайности сельскохозяйственных культур.

Урожайность зерновых в 2007 г. в фермерских хозяйствах Ставропольского края составляла 26,5 ц с га, в то время, как в условиях хозяйствования предприятий коллективно-долевой формы собственности она измерялась величиной, равной 32,4 центнера с гектара. Если в 2001 году урожайность подсолнечника на земельных площадях сельскохозяйственных предприятий соответствовала 8 ц с га, то ее показатель на индивидуальных фермах составлял только 4,4 центнера с гектара.

Наряду с самоустранением государства от формирования материально - технической базы индивидуального предпринимательства в аграрной сфере, более низкую урожайность сельскохозяйственных культур в кре-

стьянских (фермерских) хозяйствах (по сравнению с корпоративными сельскохозяйственными объединениями), обуславливают следующие производственные факторы:

- отсутствие удобрений;
- моральный и физический износ имеющихся автотранспортных агрегатов;
- диспаритет цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства.

В результате диверсификации промышленных отраслей в аграрную сферу через посредство экономических инструментов государственной поддержки на макроуровне обеспечивается повышение интенсификации производства. Однако при этом наблюдается рост трансакционных издержек в связи с транспортировкой, оптовой и розничной торговлей продовольственными товарами. Так, если сумма издержек производства сельскохозяйственного сырья в 1996 г. составляла лишь пятую часть совокупных затрат в стоимости готовых продуктов, то расходы по доставке товаров аграрного происхождения потребителю в 2001 г. возросли до 51,3%. [4]

Углубившийся диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности дополняет увеличение издержек аграрной сферы по эксплуатации капитальных благ. Предприятия, производящие для растениеводства и животноводства соответствующие капитальные товары, определяют целевые цены на них, исходя из своих расходов, и не учитывают роста издержек производства в сельском хозяйстве. В связи с этим, требует институционального оформления порядок осуществления ремонта сельскохозяйственных машин в гарантийный период, который должны производить предприятия-изготовители.

Параллельно с этим создание условий для повышения сроков экс-

плуатации техники и промышленного оборудования в аграрной сфере предполагает закрепление ответственности сторон договорных отношений. Необходимо изменить отношение поставщиков материально-вещественных факторов производства к сельхозтоваропроизводителям на стадии непосредственного производства, так как состояние машин, поставляемых хозяйствам-изготовителям и посредническим фирмам, характеризуется их низкой производительностью.

Поступающая в сельское хозяйство техника выходит из строя и восстанавливается ремонтно-техническими предприятиями, взаимодействующими с субъектами предпринимательской деятельности значительные денежные средства. Выполняя роль посредника в отношениях между производителем и покупателем, подразделения сбытовой инфраструктуры не выступают гарантом эксплуатационной надежности промышленных средств производства. Посреднические звенья нередко реализуют некачественную продукцию, которая из фактора производства превращается в предмет труда предпринимателей в аграрной сфере. Между тем, независимо от качества машин, поставляемых сельскому хозяйству по схеме лизинговых поставок, посредники получают прибыль через государственную лизинговую компанию. В результате, возрастают убытки крестьянских (фермерских) хозяйств и корпоративных сельскохозяйственных объединений, снижается уровень рентабельности их производственно-хозяйственной деятельности.

Анализ финансовых результатов деятельности субъектов ассоциированного предпринимательства в сельском хозяйстве Ставропольского края показывает, что число убыточных хозяйств региона с 1999 возросло на 5%. Убыток, полученный ими от реализации продукции животноводства за отмеченный период времени, увели-

чился с 211,1 млн. до 276,3 млн. руб., а уровень рентабельности по всей финансово-хозяйственной деятельности уменьшился на 2,6%.

Снижение уровня рентабельности производственно-хозяйственной деятельности субъектов ассоциированного предпринимательства в растениеводстве и животноводстве и увеличение их транзакционных затрат объясняются нерациональностью производственной структуры формирующейся системы агробизнеса в регионе. В Ставропольском крае перерабатывающие предприятия дислоцируются в основном в городах и районных центрах. В определенной мере их дислокацию обусловливает специализация хозяйств, оказывая воздействие на размещение базы переработки в параметрах регионального рынка. В сельскохозяйственных районах, которые находятся в непосредственной близости к городам и райцентрам, скоропортящиеся виды продукции производятся в больших объемах. И наоборот, объекты переработки удалены от хозяйств, специализирующихся на производстве зерновых и других растениеводческих культур.

Вместе с тем, в результате отсутствия необходимых перерабатывающих мощностей, выход сельскохозяйственной продукции из одной тонны сырья в периферийных районах Ставропольского края составляет только 12% от усредненных показателей региона. Удаленные от краевого центра хозяйства, не имеющие собственного перерабатывающего производства, теряют более 40% скоропортящихся растениеводческих и животноводческих продуктов. В то же время действующие мощности субъектов ассоциированного предпринимательства в аграрной сфере перерабатывают не более 30% сельскохозяйственного сырья, а индивидуальные фермерские хозяйства не располагают и этими возможностями.

В процессе формирования и разви-

тия предпринимательства в сельском хозяйстве создание перерабатывающей базы в зонах непосредственного производства и вовлечение индивидуальных фермерских хозяйств в воспроизводственную структуру корпоративных сельскохозяйственных объединений выступают одним из основных направлений его государственной поддержки в РФ. Партнерские взаимосвязи перерабатывающих предприятий с индивидуальными фермерскими хозяйствами, опосредуемые договорными отношениями и специализацией того или иного производства, обеспечивают повышение экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

Как показывает опыт, институциональное оформление кооперации средств производства различных субъектов предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве способствуют увеличению объемов производства и повышению качества сырья аграрного происхождения. Производственные площади индивидуальных и семейных ферм в рамках функционирования кооперативных сельскохозяйственных объединений позволяют рационально использовать земельные угодья и создают условия, стимулирующие повышение качества продукции растениеводства.

Наряду с этим крестьянские (фермерские) хозяйства, производящие животноводческие продукты, выигрывают не только на переработке сырья, но и на специализации производства, поскольку освобождаются от несвойственных им работ по поводу производства кормового материала. В свою очередь, хозяйства, занимающиеся производством зерновых и технических культур, сокращают издержки, связанные с введением в земледелие органических удобрений. И, если Шайкин В. В. рассматривает перспективы развития организационно-экономических основ товарного производства с повышением уровня

государственной поддержки сельского хозяйства, не менее интересным может быть концептуальное положение о целесообразности активизации участия государства в процессе производства, переработки и реализации сельскохозяйственных товаров [5]. Такой вывод требует проведения сопоставительного анализа замещающей и дополняющей форм государственной поддержки предпринимательства в аграрной сфере для определения перспектив его трансформации и развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Горлов С.М., Иванов Н.П. и др. *Эволюция агробизнеса: системная характеристика структуры и концептуальная модель институционализации*. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2003. – С. 74.
2. Сборник речей П.А. Столыпина, произнесенных на заседаниях Государственного Совета и Государственной Думы (1906-1911). – Санкт-Петербург: Изд. В.В. Логачева, 1911. – С. 36.
3. Социально-экономическое положение Ставропольского края за 2001 год. – Ставрополь: Ставропольский краевой комитет государственной статистики, 2002. – С. 7.
4. Российский статистический ежегодник (статистический сборник). – М.: Госкомстат РФ, 2001. – С. 402.
5. Шайкин В.В., Ахметов Р.Г., Коваленко Н.Я. *Сельскохозяйственные рынки*. – М.: Колос, 2007. – С. 242.



Дьякова Ю.Н.
к.э.н., доцент Ставропольского
государственного университета,

Чекан Ю.А.
специалист кредитного отдела ОАО «МДМ-Банк»,
г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены вопросы создания эффективной системы бизнес-планирования и мониторинга выполнения бизнес-планов российских предприятий. Проведен обзор нормативных документов, методических рекомендаций, а также международных стандартов, на которые необходимо опираться при составлении бизнес-плана.

In article questions of creation of effective system of business planning and monitoring of performance of business plans of the Russian enterprises are considered. The review of standard documents, methodical recommendations, and also the international standards against which it is necessary to lean at business plan drawing up is spent.

Ключевые слова: система планирования, бизнес-план, инвестиционный проект, системный подход, мониторинг, автоматизация бизнес-планирования.

Keywords: planning system, the business plan, the investment project, the system approach, monitoring, business planning automation.

Мировой опыт организации предпринимательской деятельности свидетельствует о том, что две трети из вновь создаваемых фирм прекращают свое существование в те-

чение первого года работы. По мнению специалистов, одной из основных причин является неумение предпринимателей планировать свой бизнес. Планирование является одной из наиболее важных составляющих эффективного развития, так как с его помощью можно прогнозировать будущие риски и управлять ими.

В условиях мирового финансового кризиса, когда ограничение кредитных ресурсов очевидно, проблема планирования и прогнозирования деятельности компаний становится особенно актуальной, поскольку руководству необходимо четко осознавать – какие направления деятельности компании нужно развивать, а от каких необходимо отказываться или сокращать. А для этого на предприятии должна существовать эффективная система планирования и прогнозирования.

Проблема недостаточно сформированной системы планирования особенно характерна для компаний, работающих на таких развивающихся рынках, как отечественный. Российские предприниматели часто объясняют нежелание заниматься планированием отсутствием стабильности в экономике и, как правило, низкой вероятностью осуществления прогнозных расчетов. Мировой опыт подтверждает, что именно в условиях нестабильности рынка и повышения конкуренции значение планирования должно возрастать. Некоторые руководители предприятий понимают, что

чем больше неопределенности в рыночной среде, тем большее количество прогнозных сценариев необходимо разработать для формирования стратегии развития предприятия.

Однако, многие российские организации ограничиваются лишь разработкой бизнес-планов проектов с целью привлечения внешних инвесторов и получения дополнительных финансовых ресурсов. Между тем, это лишь первый этап общей системы бизнес-планирования. Эффект от планирования достигается лишь на стадии реализации составленных планов в виде принятия эффективных управленческих решений, когда сравниваются плановые показатели с фактическими, выявляются отклонения с целью своевременного предотвращения негативных последствий.

Задачу внедрения системного подхода к бизнес-планированию на предприятии можно разделить на две части: построение методологии планирования и непосредственная организация процесса планирования.

Методологии бизнес - планирования и управления проектами посвящено достаточно много книг и научных работ. В частности, следует отметить работы Попова В.М., Ляпунова С.И., Крутяковой Ю.А., Вахрушиной М.А., Любанова Т.П., Друри К., Хан Д. Тем не менее, о том, каким образом нужно выстроить деятельность компании, чтобы организовать непрерывный процесс планирования, исполнения, контроля и анализа бизнес-планов проектов информации очень мало.

Планирование является важнейшей частью предпринимательской практики. Важность планирования выражена в известном афоризме: «Планировать или быть планируемым» [1, С.3]. Смысл высказывания заключается в том, что фирма, которая не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, сама оказывается объектом планирования, средством для достижения чужих це-

лей.

Таким образом, сущность планирования проявляется в конкретизации целей развития всей фирмы и каждого подразделения в отдельности на установленный период времени; определении хозяйственных задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации; выявлении материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач [2, С. 3, 6].

Бизнес-планирование, как и другие управленческие функции, должно осуществляться в соответствии с определенными требованиями. Однако, что касается делового планирования, то определенных требований или указаний по разработке бизнес-планов пока нет. Существуют лишь рекомендации отдельных авторов, освещающих в своих работах эти вопросы. Каждый автор, естественно, подходит к бизнес-планированию со своим пониманием предмета. Поэтому каждый автор высказывает свои требования к методам разработки бизнес-планов, их составу и содержанию, объему планирования и т.д., что порождает большой разбой во взглядах на основные вопросы бизнес-планирования. Основной причиной этого, по нашему мнению, является то, что в принципе никто никого не обязует выполнять план. Не отражены вопросы планирования и в действующем Гражданском кодексе Российской Федерации.

Тем не менее, существует ряд нормативных документов, методических рекомендаций, а также международных стандартов, на которые необходимо опираться при составлении бизнес-плана:

Федеральный Закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» – определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности;

Методические рекомендации по

оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК 477 от 21 июня 1999 г. – содержат корректные методы расчета эффективности инвестиционных проектов, которые необходимо использовать при разработке и оценке бизнес-плана;

Методические рекомендации по разработке технико-экономических обоснований (ТЭО) участия города Москвы в акционерных обществах, утвержденного постановлением Правительства Москвы от 27 апреля 2004 г. № 271-ПП – описывают структуру типового макета ТЭО участия города Москвы, содержание каждого из разделов и могут использоваться при разработке бизнес-планов для обоснования и расчета показателей бюджетной эффективности и финансовой реализуемости инвестиционных проектов;

Методика расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации (утв. приказом Минэкономразвития РФ и Минфина РФ от 23 мая 2006 г. N 139/82н) – устанавливает качественные и количественные критерии отбора инвестиционных проектов. Данная методика может быть использована при подготовке ТЭО (бизнес-планов) указанных инвестиционных проектов, а также при проведении экспертизы инвестиционных проектов;

Макет бизнес-плана, представленный в Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации, утвержденного Правительством РФ от 22 ноября 1997 г. № 1470 – в данном документе описываются требования, которые предъявляет государство к проектам, участвующим в конкурсе на получение государственного финансирования;

Требования к бизнес-плану и рекомендации по его составлению, разработанные Федеральным Фондом поддержки малого предпринимательства РФ;

Рекомендации Европейского Банка реконструкции и развития (ЕБРР);

Бизнес-план, разработанный в рамках проекта TACIS, Европейским Союзом для Новых Независимых Государств – своего рода пособие (руководство) по составлению бизнес-плана, объединяющего достоинства различных методик его разработки, как отечественных, так и зарубежных, и учитывающего особенности;

Требования к бизнес-плану Организации по промышленному развитию ООН (UNIDO) и др.

Тем не менее, все перечисленные выше нормативные документы не являются догмой, «законом» разработки бизнес-плана, они могут использоваться, главным образом, в качестве руководства или инструкции при составлении бизнес-плана; предприятие само, в силу особенностей своей деятельности и в зависимости от того, для каких целей и для кого разрабатывается бизнес-план, выбирает для себя один из предлагаемых методов.

В зависимости от цели составления бизнес-плана (для обоснования инвестиций, для привлечения партнеров и т.п.) его разделы могут разрабатываться с той или иной степенью конкретизации.

Вследствие того, что сама система бизнес-планирования пришла к нам из-за рубежа, а первые бизнес-планы создавались отечественными предприятиями с целью привлечения иностранных инвесторов, наиболее распространенными методиками по разработке бизнес-планов являются международные методики: Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Мирового банка реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (МФК) – структуры Мирово-

го Валютного Фонда, а также UNIDO – международной организации, которая занимается выработкой стратегии экономического развития стран с переходной экономикой. Российские стандарты во многом с ними совпадают, основные отличия – в разделении и наименовании глав, а также в полноте раскрытия информации по проекту.

Большинство экономистов, авторов экономической литературы по бизнес-планированию уделяют внимание только этапу сбора и обработки информации и составлению, разработке самого бизнес-плана, то есть этапу планирования. При этом не рассматриваются процесс выполнения бизнес-плана и контроль за его исполнением – важнейшие функции управления.

В настоящее время наиболее популярным видом бизнес-плана в России является бизнес-план инвестиционного проекта, так как он, согласно Закону «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений», является необходимым элементом разрабатываемого проекта. Поэтому практика бизнес-планирования в нашей стране напрямую связана с инвестиционной деятельностью предприятий.

В последние годы (до середины 2008 года) повышалась инвестиционная активность предприятий: увеличивался объем инвестиций в форме капитальных вложений, реализовались масштабные инвестиционные проекты, направленные на модернизацию существующих и создание новых производств.

По данным Ставропольского краевого комитета государственной статистики [4] в 2007 г. объем инвестиций в основной капитал (по оценке) составил 57,3 млрд. рублей, что на 18,3% больше, чем в 2006 г. Около половины всего объема инвестиций в основной капитал в истекшем году была направлена на предприятия обрабатываю-

щих производств, транспорта и связи; две трети – на развитие сельского хозяйства и в организации, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом.

В структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования значительно повысился удельный вес собственных средств организаций, направленных на инвестиционные цели, и снизился удельный вес привлеченных на эти цели средств. В структуре привлеченных средств бюджетное финансирование оставалось на одном уровне, более чем в 4 раза увеличилась доля кредитов банков.

По данным Министерства экономического развития и торговли Ставропольского края [5] в период 2005-2007 гг. в Ставропольском крае были успешно реализованы 7 крупных инвестиционных проектов с общим объемом вложений – 270 млн. долларов США. На сегодняшний день на территории края осуществляются одиннадцать инвестиционных проектов в области промышленности и строительства, общая стоимость этих проектов превышает 665 млн. долларов США. В ближайшем будущем планировалась реализация тридцати крупных инвестиционных проектов в регионе объемом финансирования 9,4 млрд долларов США, в том числе в промышленности – 14 проектов общей стоимостью 1 270 млн долларов США. Однако в связи с финансовым кризисом и принятием антикризисной программы в области сохранения социально- и экономически важных предприятий края реализация многих из ранее запланированных инвестиционных проектов будет отложена.

Успешная реализация бизнес-планов таких крупных и стратегически важных инвестиционных проектов требует проведения постоянного и оперативного контроля за выполнением плановых показателей с целью достижения конечного результата.

За период 2000-2004 гг. государственную поддержку в финансировании инвестиционных проектов получили 378 организаций Ставропольского края на сумму 363 млн рублей, из них 301 организация (79,63%) закончили полный цикл 12-ти месячного бюджетного финансирования и реализовали инвестиционные проекты. Всего в реальном секторе экономики за этот период размещено более 3 млрд. рублей льготных кредитных ресурсов средней стоимостью около 5% годовых. Такой высокий процент успешного осуществления проектов объясняется тем, что данные проекты прошли строгий конкурсный отбор на получение господдержки, где отбирались лучшие и наиболее эффективные проекты, а также тем, что реализация данных проектов строго контролировалась со стороны государственных органов. В отношении всех остальных малых предприятий, которые осуществляют капитальные вложения, доля успешно реализованных бизнес-проектов крайне незначительна.

В России существует проблема отсутствия системного подхода к бизнес-планированию – бизнес-план на российских предприятиях используется, как правило, только как инструмент для привлечения дополнительных ресурсов. Тогда как современная практика показывает, что основным условием активизации деятельности фирмы является, прежде всего, осуществление, а не только обоснование бизнес-планов, получение инвестиций или кредитов. Контроль является необходимым слагаемым хозяйственного механизма при любом способе производства.

Во взаимосвязи с системой контроля экономисты часто рассматривают средства мониторинга. Применительно непосредственно к инвестиционному проекту мониторинг – это процесс выявления отклонений фактических показателей реализации инвестиционного проекта от прогнозных значе-

ний и оценка влияния данных отклонений на дальнейшую реализуемость и эффективность инвестиционного проекта. [6].

К сожалению, в отечественной практике мониторингу уделяется крайне мало внимания, хотя сплошь и рядом оказывается, что первоначальные оценки по капиталовложениям и эксплуатационным затратам превышены в несколько раз, а сроки окупаемости, по сравнению с базовыми предположениями, возрастают на годы.

Сейчас в России появилось довольно много квалифицированных разработчиков бизнес-планов, способных за короткие сроки обосновать любые требуемые инвестиции, но специалистов по мониторингу практически нет. Связано это, в первую очередь, с их невостребованностью. Отечественные инвесторы, банки, которые выдают инвестиционные кредиты, или государственные чиновники очень редко интересуются реальными результатами функционирования тех или иных проектов.

По нашему мнению, реализация проекта, как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне страны, должна сопровождаться развернутым постмониторингом. Очень важно знать: так ли уж хорош проект, признанный и общественно, и коммерчески эффективным на прединвестиционной стадии? Действительно ли проекты с высокой бюджетной эффективностью существенно улучшили бюджетные показатели и способствовали как притоку налоговых поступлений, так и улучшению социально-экономического положения региона?

Разработка бизнес-планов и контроль за их осуществлением требует сбора, учета и переработки значительно объема информации. Этот процесс достаточно сложный и трудоемкий. Автоматизация данного процесса позволяет значительно экономить время и делать управление предприятием более эффективным.

К числу специализированных программ, предназначенных для разработки и оценки бизнес-планов, относится ряд известных на сегодняшний день продуктов: Project Expert, «Альт - Инвест», «Альт - Инвест - Прим», «ИНЭК - аналитик» и другие.

Сегодня функциональные возможности последних версий пакетов для расчетов инвестиционных проектов находятся примерно на одном уровне.

Таким образом, выбор того или иного программного продукта напрямую зависит от целей и задач, которые ставит перед собой предприятие при внедрении информационных технологий в систему управления.

При этом следует понимать, что в любом случае автоматизированная система планирования не заменит специалистов и менеджеров, принимающих решения. Задача любой автоматизированной системы, по нашему мнению, – создать общую понятийную и информационную среду, благодаря которой управленческие решения будут приниматься быстрее, спокойнее и точнее.

В заключение следует отметить, что применение бизнес-планирования как технологии управления на предприятиях любых масштабов ведет к повышению эффективности управ-

ления деятельностью предприятия. Однако эта система будет действенна только в случае, если выполняются все этапы планирования, включая контроль и мониторинг, и данный процесс носит непрерывный характер.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алексеева М.М. *Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие*. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 248 с.
2. Крутякова Ю.А., Юсупова С.Р. *Бизнес-планирование: учебно-практическое пособие*. – М.: ТК Велби. – Изд-во Проспект, 2006. – 352 с.
3. Орлова Е.Р. *Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок*. – 6-е изд. – М.: Омега-Л, 2007. – 160 с.
4. Пелих А.С. *Бизнес-план или как организовать собственный бизнес*. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Ось-89, 2002. – 96 с.
5. Сайт Министерства экономического развития и торговли Ставропольского края «Ставрополье – территория сотрудничества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stavinvest.ru>
6. Социально-экономические показатели Ставропольского края за 2007 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stavstat.ru>



Сеницына И.В.
к.э.н., доцент Невинномысского
государственного гуманитарного технического института,
г. Невинномысск
Яблуновский М.Ю.
ст. научный сотрудник Калмыцкого
научно-исследовательского института сельского хозяйства,
г. Элиста, Республика Калмыкия

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЛКОГОЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается методика проведения анализа и система показателей оценки эффективности предпринимательства в алкогольном секторе экономики. Подробно анализируется понятийный аппарат производственного и коммерческого предпринимательства. Представлена укрупненная схема основных составляющих оценки предпринимательской деятельности в алкогольной сфере экономики.

In article the technique of carrying out of the analysis and system of indicators of an estimation of efficiency of business in alcoholic sector of economy is considered. The conceptual device of industrial and commercial business is in detail analyzed. The integrated scheme of the basic components of an estimation of enterprise activity in alcoholic sphere of economy is presented.

Ключевые слова: предпринимательство, производственное предпринимательство, алкогольный сектор экономики, алкогольный бизнес, алкогольная продукция, государственное регулирование, предпринимательский доход, алкогольная реформа.

Keywords: enterprise, production predprini-matel'stvo, alcoholic sector of economy, alcoholic business, alkogolnaya products, government control.

Современная экономическая наука наряду с основными тремя факторами производства (земля, труд, капитал) выделяет четвертый важнейший фактор – предпринимательскую деятельность. Именно предприниматель в процессе комбинации вещественных факторов производства и труда формирует условия их постоянного воспроизводства и совершенствования.

При этом особое значение придается производственному и коммерческому предпринимательству. Оценивая эффективность их развития, большинство авторов, а именно Багиев Г. Л., Омельченко Е. В., Нешитой А. С., другие исследователи предлагают использовать известную систему статистических экономических показателей, построенную на критериях результативности и успешности предпринимательской деятельности.

Вместе с тем, данная система экономической оценки требует уточнения и развития применительно к отдельным отраслям и сферам предпринимательской деятельности, в частности, к алкогольному сектору экономики, где предпринимательские структуры занимают до 80-90% общего объема производства и продаж алкогольной продукции (АП).

Развитие производственного и коммерческого предприниматель-

ства: единство их компонентов в этой сфере экономики можно проследить в процессе анализа производства и оборота алкогольной продукции.

Следует при этом учитывать, что в целом процесс реализации алкогольных реформ в России сопровождается усилением противоречий социально-экономического характера, обусловленных специфическими особенностями производства, оборота и потребления алкогольной продукции. С одной стороны, будучи составной частью экономической системы страны, алкогольный сектор посредством акцизов формирует значительную долю налоговых доходов бюджета. С другой, - являясь всегда сверхдоходным бизнесом, он удовлетворяет население в алкоголе, чрезмерное потребление которого, как специфического продукта, приводит к ущербу здоровья и опасности сохранения нации.

В этих условиях объективно необходимо более совершенный механизм социальной и экономической оценки эффективности предпринимательской деятельности в алкогольной сфере. Данный механизм и его инструменты должны отражать, с одной стороны, экономические интересы государства по наполнению бюджета, с другой, – интересы производителей, коммерсантов и продавцов алкоголя по получению предпринимательского дохода. Таким образом, в процессе оценки эффективности алкогольного бизнеса просматривается взаимоувязанная цепочка социально-экономических интересов государства – производителей – коммерсантов – продавцов – покупателей.

Социально-экономические интересы различных субъектов хозяйствования в сфере производства, оборота и потребления алкогольной продукции нами рассматриваются в контек-

сте общей хозяйственной системы предпринимательской деятельности в процессе обеспечения населения алкогольными напитками. В этой связи на рисунке 1 представлена укрупненная схема основных составляющих оценки предпринимательской деятельности в алкогольной сфере экономики.

Алкогольный бизнес растет, вместе с масштабом увеличивается и сложность его оценки, перед предпринимателями встают все новые задачи. По нашему мнению, в этой связи, в целях своевременности оценки алкогольного сектора экономики возможно сосредоточиться на ограниченном числе действительно важных для алкогольного бизнеса критериев и показателях. Это возможно сделать при наличии в предпринимательских структурах формализованной системы, отслеживающей основные показатели деятельности и позволяющей на базе этой информации влиять на происходящие изменения в сфере производства, оборота и потребления АП.

Теория и практика показывает, что одна из наиболее совершенных из таких систем – управление результатами на основе ключевых показателей эффективности. Единый набор фактов и информации, генерируемый подобной системой, делает процесс управления результатами предметным и объективным.

В этой связи значительно повысить качество управления алкогольным бизнесом в целом возможно, на наш взгляд, за счет формирования в единую систему ключевых критериев и показателей эффективности предпринимательской деятельности по основным секторам алкогольной сферы экономики. Мы полагаем, что оценка субъектов малого, крупного и среднего предпринимательства в сфере алкогольного бизнеса должна быть

комплексной и, на наш взгляд, может быть условно разделена на четыре подсистемы критериальных оценок алкогольной продукции (АП): социальную, производственно-

экономическую (технику - технологическую); коммерческих сделок (торгово-экономическую) и государственную (государственного регулирования производства и оборота АП).

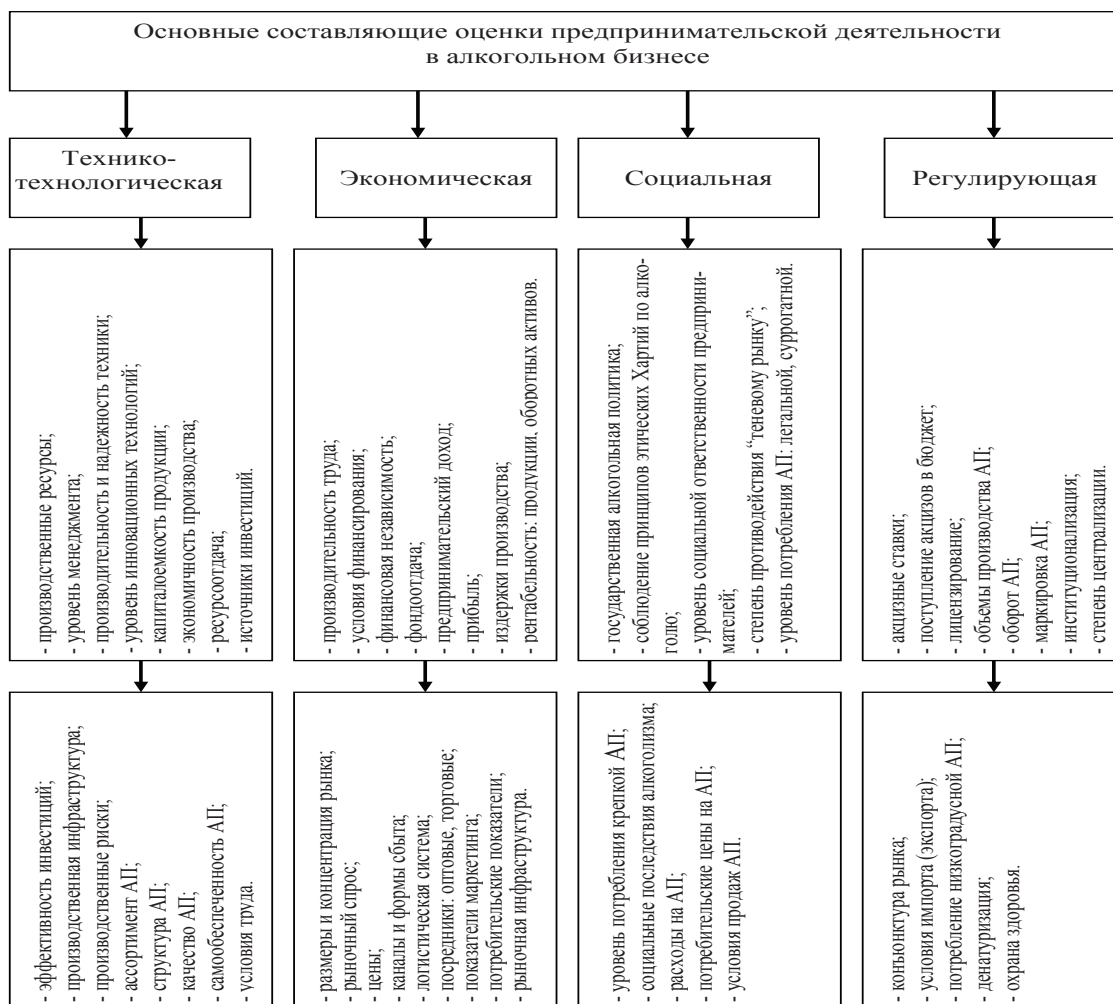


Рисунок 1 – Укрупненная схема основных показателей комплексной оценки эффективности предпринимательства в алкогольной сфере экономики

При этом в данной структуре социальные критерии должны отражать:

- уровень социально - приемлемого потребления алкоголя (по данным социологов в пределах до 8 литров чистого алкоголя в год в расчете на душу населения);
- структуру продаж АП, в том числе крепких спиртных напитков, по которой можно судить о культуре потребления алкоголя;

- качественные показатели алкоголесодержащей отечественной и импортной продукции;
- степень легализации товарного рынка алкоголя с учетом потребления самогона и продаж суррогатной продукции на теневом рынке;
- экономическую доступность легальной и нелегальной алкогольной продукции;
- социальные последствия чрезмерного потребления алкоголя и сте-

пень алкоголизации населения.

Основными экономическими критериями оценки эффективности производственного предпринимательства в алкогольной промышленности могут быть известные в экономике результирующие показатели, отражающие целевые ориентиры современного алкогольного бизнеса:

- размер инвестиций субъектов предпринимательства, целенаправленных на модернизацию и инновационное развитие отрасли;
- темпы прироста производства АП, в том числе поставляемой на экспорт;
- увеличение продаж по видам АП с учетом процентного содержания чистого спирта в продукте;
- финансово-экономические критерии с набором известных частных показателей по росту финансового потенциала (доходность, прибыльность, рентабельность, коэффициенты финансовой устойчивости и независимости);
- уровень использования производственного, трудового и рыночного потенциала;
- пути и методы снижения роста в деятельности предпринимателей;
- повышение уровня социальной ответственности предпринимателей за производство алкогольной продукции высококачественного содержания.

Коммерческое предпринимательство по обороту алкогольной продукции, которое ассоциируется с торговыми биржами и торговыми организациями. Полем его деятельности являются операции по покупке-продаже алкогольной продукции. Общая схема предпринимательства по обороту АП в определенной мере аналогична схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие от нее здесь вместо матери-

альных ресурсов приобретается алкогольная продукция как готовый товар, который в розничной продаже и общественном питании реализуется населению. То есть, имеет место получение конечного алкогольного продукта, что может быть представлено специфичным набором алкогольных товаров (рисунок 2).

Поэтому критерии оценки эффективности предпринимательства в сфере оборота АП в общем виде отражают отдельные элементы коммерческих сделок в алкогольном секторе экономики, что должно способствовать:

- целевой ориентации торгового маркетинга в плане соединения предпринимательской и сбытовой деятельности по направленности конечных результатов коммерции на реальные требования и пожелания потребителей;
- формированию благоприятной экономической и социальной среды, стимулирующей устойчивую предпринимательскую деятельность в алкогольном бизнесе, как одного из важнейших элементов экономической и социальной стабильности в стране;
- повышению рыночного потенциала посредством насыщения товарного рынка конкурентоспособной алкогольной продукцией;
- росту акцизных поступлений в консолидированный бюджет от субъектов малого, крупного и среднего предпринимательства за счет легализации алкогольного рынка;
- более эффективному выполнению торгово-посреднических сделок в процессе закупки алкогольных товаров, их транспортирования, формирования структуры продаж товаров при снижении уровня потребления крепких алкогольных напитков;
- развитию инфраструктуры, приобретению или найму помещений, складов, баз, торговых точек, необхо-

димых для хранения и реализации алкогольной продукции;

- получению необходимой информации для маркетинговой деятельности и регулирования коммерческих сделок с алкоголем;
- доступность реализации алкогольных товаров покупателю и получению предпринимательского дохода.

В особом ряду предпринимательской деятельности в алкогольном секторе экономики выступают критерии оценки эффективности государственного регулирования производства и оборота алкогольной продукции целенаправленные:

- на использование новых инновационных инструментов регулиро-

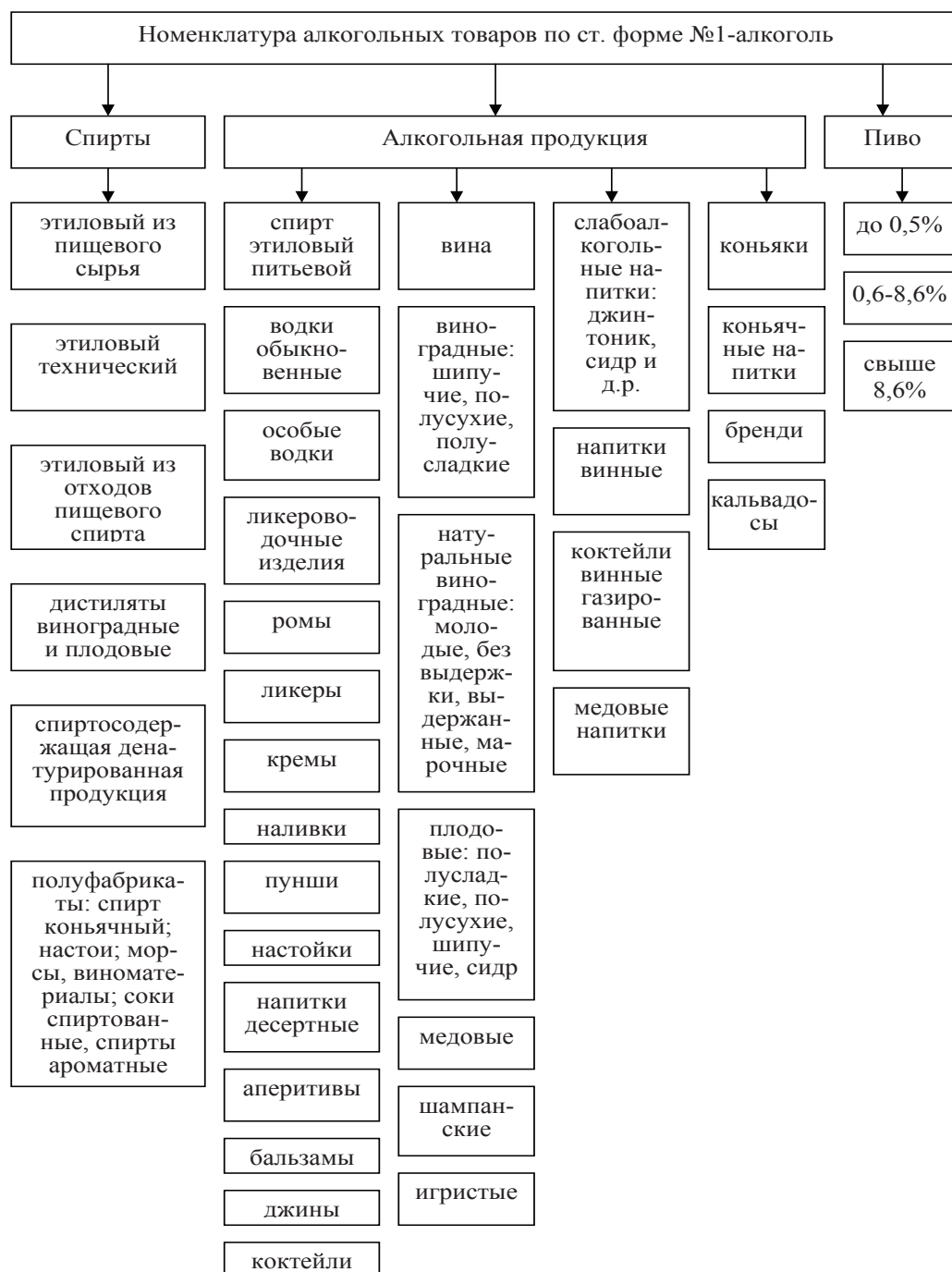


Рисунок 2 – Статистическая классификация алкогольных товаров

вания производственного и коммерческого предпринимательства в сфере алкогольного бизнеса;

- на повышение роли федеральных органов власти в процессе регулирования алкогольного рынка;

- оптимальное развитие рыночных отношений и устранение диспропорции по администрированию на товарном рынке алкогольной продукции;

- координацию действий федеральных и региональных субъектов регулирования предпринимательской деятельности с целью ликвидации основных причин по алкоголизации населения;

- на внедрение новейших информационных технологий по совершенствованию государственного регулирования рынка алкогольной продукции на базе реализации Единой государственной автоматизированной информационной системы (ЕГАИС).

Представленные критерии комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства и оборота алкогольной продукции формируют целостный методический подход к решению поставленной проблемы. Вместе с тем, для измерения конкретного результата предпринимательства могут быть исчислены соответствующие статистические показатели, которые касаются отдельных элементов единого целого. Но они могут использоваться в качестве социально-экономических составляющих.

В частности, для оценки производственного предпринимательства в алкогольном секторе экономики могут быть предложены следующие основополагающие экономические показатели:

- эффективность производства;
- ресурсоотдача;

- производительность труда;
- рентабельность;
- эффективность управления производством;

- предпринимательский доход.

Эффективность предпринимательской деятельности в коммерческой подсистеме по обороту алкогольной продукции может оцениваться с помощью относительных и абсолютных показателей:

- по объему реализации алкоголя и его соотношению с логистическими расходами по продвижению на рынок АП;

- по эффективности взаимосвязи отдельных элементов сбытовой сети;

- по результативности различных каналов сбыта и сбытовых систем;

- по надежности выбора торговых посредников;

- по степени соответствия сбытовой сети целям и задачам торгового маркетинга;

- по эффективности, характеризующей относительную величину прибыли в общем товарообороте алкогольной продукции.

Предлагаемая система комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности тесно согласуется с требованиями новых Федеральных законов “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” №209-ФЗ от 24 июня 2007 года и “О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции” - №102-ФЗ от 21 июня 2005 года.

В значительной степени предлагаемая социально-экономическая система основывается на разработанной Национальным союзом участников алкогольного рынка (СУАР) концепции по долгосрочной государствен-

ной политике в сфере производства и оборота АП.

Вместе с тем, для оценки эффективности предпринимательской деятельности в алкогольной сфере экономики система частных показателей эффективности, по нашему мнению, приводит к возникновению ряда неучтенных факторов. Поэтому следует стремиться к одновременному учету всей совокупности изменений в этой сфере, то есть первостепенности обобщающего показателя. Только на этой основе комплексный системный подход может привести к решению основных проблем в алкогольном секторе экономики.

В обобщающем показателе находит формализованное отражение критерий эффективности, в связи с чем на его основе возможно обеспечить направленность анализа и оценки предпринимательства с позиции его результативности. Определение критерия и основных составляющих эффективности потребовало рассмотрения содержания интегральных показателей в сфере производства, оборота и потребления АП.

В этой связи порядок и система расчетов обобщающих показателей оценки технологической, экономической и социальной эффективности алкогольного бизнеса нами построены на базе использования известной расчетной формулы:

$$E = \sum_{i=1}^k (e_i * b_i) / k,$$

где: E - совокупный показатель эффективности;

e_i - показатели эффективности по видам АП;

b_i - коэффициент значимости показателей;

i - количество показателей уровня;

k - количество подчиненных показателей.

На этой основе нами разработана методика комплексной оценки эффективности алкогольного сектора экономики по укрупненной схеме. Основной целью методики является обеспечение системы информации об уровне эффективности алкогольного бизнеса в целом по региону (муниципалитету) и состоянии его отраслей, а также структурно-функциональных областей в сфере производства, оборота и потребления алкогольной продукции.

Реализация этой задачи осуществлена путем формирования комплексных показателей, последовательно характеризующих совокупную оценку эффективного предпринимательства по ранее названным составляющим:

- технико-технологической;
- экономической;
- социальной.

В соответствии с представленными структурами расчет обобщающих показателей по оценке технико - технологической эффективности производства АП возможно осуществлять по формуле, учитывающей приращение предпринимательского дохода за счет инновационного обновления производственных мощностей с учетом степени полноты их использования:

$$\mathcal{E}_m = \left(\sum_{i=1}^b (\Delta y_1 ПД_{лег} + \Delta y_2 ПД_{нел}) / \Delta y_3 ТМ \right) * J_{ПМ_i},$$

где: $\mathcal{E}_m$ - интегральный показатель эффективности технико-технологической оценки, руб.;

b - сумма предпринимательского дохода (ПД) по видам алкогольной продукции;

Δy_1 ПД - приращение предпринимательского дохода по легальной АП, руб.;

Δy_2 ПД - возможное приращение предпринимательского дохода по нелегальному алкоголю, руб.;

Δy_3 ТМ - приращение инновационных технологических мощностей;

J_{ПМ} - индекс использования производ-

ственных мощностей.

Таким образом, в лучшем положении и наиболее конкурентоспособными могут оказаться те предприниматели, у которых применяется инновационно - интенсивная технология и наиболее полно используются производственные мощности. При этом учитывается возможное приращение предпринимательского дохода и по нелегальному алкоголю. То есть наиболее эффективный алкогольный бизнес может быть в том регионе (муниципалитете), где наблюдается снижение контрафактной продукции.

Итоговая оценка экономической эффективности предпринимательской деятельности в условиях наблюдающегося роста эффективности национальной инновационной экономики, на наш взгляд, может быть представлена получением добавленной стоимости на микроуровне экономики. Таким образом, можно рассчитать сумму двух ее составляющих - заработную плату работников и прибыль. Этому может послужить предлагаемая формула расчета, учитывающая создание добавленной стоимости и применение акцизной системы налогообложения алкогольной продукции, а также достигнутый уровень производительности труда, как представляется, наиболее полно отражает уровень интегральной оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства и оборота АП:

$$\mathcal{E}_k = \left(\sum_{i=1}^b b * ДС * J_{V_{ПС}} \right) / (CA(T) + J\Delta_{AK}) * J_{ПТ},$$

где: $\mathcal{E}_k$ - совокупный показатель оценки экономической эффективности, руб.;
b - добавленная стоимость (ДС) по видам продукции, руб.;

ДС - добавленная стоимость, руб.;

$J_{V_{ПС}}$ - индекс возможного удельного веса предпринимательских структур в регионе (муниципалитете);

CA(T) - совокупный объем акцизов на АП, собранных в регионе (муниципалитете) в момент времени T, руб.;

$J\Delta_{AK}$ - возможное приращение акцизов за счет снижения уровня нелегального рынка, руб.;

$J_{ПТ}$ - индекс производительности труда.

Наиболее сложно количественно оценить социальный уровень эффективности предпринимательства в алкогольном бизнесе. Нами был обоснован выбор функционального подхода к решению проблемы, в соответствии с которым выделен уровень среднедушевого потребления алкогольных напитков, оказывающего основное влияние на механизм социальной ответственности предпринимателей.

Схема взаимосвязи данного функционального показателя со структурой потребления алкогольных напитков и степенным уровнем алкоголизации населения представлена в расчетной формуле:

$$\mathcal{E}C = \sum_{i=1}^b (П_{ЛП} + П_{КФ}) : C_{ПН} / (D_{НАС} * УВЗ_{НАС}) / (J_{КР} / J_{СЛ} * K_{АН}),$$

где: ЭС - совокупный показатель оценки социальной ответственности, литров абсол. алкоголя;

b - потребление алкогольной продукции по видам и ассортименту;

$П_{ЛП}$ - легальное потребление алкогольных напитков, л.;

$П_{КФ}$ - нелегальное потребление контрафактной продукции, л.;

$C_{ПН}$ - социально-приемлемая норма душевого потребления алкоголя (8 литров чистого спирта);

$D_{НАС}$ - численность населения в регионе (муниципалитете), чел.;

УВЗ_{НАС} - удельный вес взрослого населения, %;

$J_{КР}$ - индекс потребления крепких АП;

$J_{СЛ}$ - индекс потребления слабоалкогольных напитков;

$K_{\text{АН}}$ - коэффициент снижения степени алкоголизации населения.

В соответствии с представленными совокупными показателями оценки эффективности технико-технологической, экономической и социальной структуры алкогольного бизнеса возможно рассчитать обобщающий показатель эффективности предпринимательства в алкогольной сфере экономики:

$$U = (J_{\text{ТТ}} + J_{\text{ЭК}} + J_{\text{СЭФ}} * K_{1,25})/3,$$

где: U - обобщающий показатель эффективности предпринимательства в алкогольном бизнесе;

$J_{\text{ТТ}}$ - индекс технико-технологической эффективности;

$J_{\text{ЭК}}$ - индекс экономической эффективности;

$J_{\text{СЭФ}}$ - индекс социальной ответственности;

$K_{1,25}$ - коэффициент значимости расчетного социального показателя эффективности, определяющего возможность учета приоритета развития социально-ориентированного рынка алкоголя.

На основе полученного обобщающего показателя индексной величины потенциала предпринимательства в алкогольной сфере экономики возможно рассчитать индекс конкурентоспособности и определить ранг социальной значимости в ряду аналогично рассчитанных индексов предпринимателей-конкурентов, а также выявить проблемные регионы и муниципалитеты в данной области экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 года

№209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Российская газета, 31 июля 2007 г.

2. Федеральный закон от 21.07.2005 №102-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» и о признании утратившими силу отдельных положений Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» // Российская газета, 28.07.2005, №163.

3. Концепция Национальной Алкогольной Ассоциации (НАА) о государственной монополии на контроль над производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции // Спиртные напитки. – 2006. – №3.

4. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг – М.: Экономика, 2001. – 703 с.

5. Нешиной А. С. Концептуально-методические основы комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности // Финансовый менеджмент. – 2002. – №4.

6. Муртазаева Р.Н., Скоков Р.Ю. К вопросу о государственном регулировании цен в ликероводочной отрасли // Производство спирта и ликероводочных изделий. – 2003. – №4. – С.11.

7. Омельченко Е.В. Производственное предпринимательство в России: оценка эффективности. – М.: Экономика, 2002. – 189 с.



Куксова М.А.
к.б.н., доцент Ставропольского
государственного аграрного университета,
г. Ставрополь

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО ОПЫТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (ООПТ)

Анализ тенденций финансирования ООПТ мира показывает широкий спектр открывающихся возможностей применительно к отечественной сети особо охраняемых природных территорий. Дополнительными источниками привлечения средств на ООПТ, помимо бюджетного финансирования, должны стать доходы от туризма. Туристическая деятельность будет способствовать охране природы и местной социально-культурной среде.

The analysis of tendencies of financing world WHOLESAL shows a wide spectrum of opening possibilities, with reference to a domestic network of especially protected natural territories. Incomes of tourism should become additional sources of attraction of means on SSPNT, besides budgetary financing. Tourist activity will promote wildlife management and the local welfare environment.

Ключевые слова: особо охраняемые природные территории, бюджетное финансирование, доходы от туризма, социально-культурная среда.

Keywords: especially protected natural territories, budgetary financing, incomes of tourism, the welfare environment

Система особо охраняемых природных территорий (ООПТ) является неотъемлемым компонентом живых ландшафтов, имеющим исключительное значение для биологического разнообразия, как основы биосферы.

На фоне длительного кризиса в системе особо охраняемых природных территорий (ООПТ), в настоящее время отечественное заповедное дело подвергается попыткам необоснованного реформирования. Предлагается сократить число категорий ООПТ, сконцентрировать управление ими в одной структуре. Регионы постепенно вытесняются из сферы территориальной охраны природы. В этом чувствуется незаинтересованность государства в сохранении и развитии территориальной охраны природы, плохая информированность многих руководителей, причастных к заповедному делу. В последнее время некоторые структуры стремятся превратить эту деликатную отрасль природопользования в коммерческую структуру. В то же время абсолютизируется представление о чисто природоохранном режиме всех категорий ООПТ, исключающем любые элементы хозяйственной деятельности.

Практически во всех странах мира ООПТ относятся к объектам общенационального достояния и представляют собой участки земли или моря, специально выделенные для сохранения и поддержания биоразнообра-

зия, природных и ассоциированных ресурсов и управляемые на основе законодательства и иными эффективными средствами. Эти объекты, как правило, полностью или частично изымаются из хозяйственного оборота, для них устанавливается режим особой охраны.

По данным Всемирного конгресса по охраняемым природным территориям, состоявшемуся в 2003 г. в Дурбане (Южная Африка), за 1962 -2003 гг. число охраняемых территорий в мире возросло с 9214 до 102102, а их площадь – с 2,4 млн. до 18,8 млн. кв. км. Эта статистика свидетельствует о небывалом росте числа ООПТ по сравнению с 1962г., когда их было около 1000. Общая площадь охраняемых природных территорий в мире всего за четыре десятилетия увеличилась с размера Великобритании до размера всего Латиноамериканского континента [1].

Сочетание главных целей и приоритетов позволили Международному союзу охраны природы (МСОП) выделить шесть основных категорий и две подкатегории охраняемых территорий:

IA STRICT NATURE RESERVE – Строгий природный резерват (участок с нетронутой природой) полная охрана. Основные параметры отбора:

- территория должна быть достаточно большой, чтобы обеспечивать целостность имеющихся экосистем и достижение поставленных природоохранных целей;

- территория должна быть свободна от прямых вмешательств человека и иметь возможность оставаться таковой;

- сохранение биоразнообразия территории должно быть достижимым путем охраны и не требовать значительного активного менеджмента или изменения мест обитания.

IB WILDERNESS AREA – Охраняемая территория, управляемая главным образом, для сохранения ди-

кой природы. Основные параметры отбора:

- территория должна иметь высокую природную ценность, регулироваться силами природы без значительного вмешательства человека или сохранять свои характерные особенности при следующих задачах менеджмента:

- территория должна иметь особые экологические, геологические или физиологические или другие черты научного, образовательного, исторического или эстетического значения;

- территория должна обладать местами уединения, наслаждения, доступ в которые обеспечивается простыми, тихими, не загрязняющими способами передвижения(не моторизованными);

- территория должна иметь площадь, сохранение и использование которой может быть обеспечено.

II NATIONAL PARK – Национальный парк – охрана экосистем, сочетающаяся с туризмом. Основные параметры отбора:

- территория должна иметь характерные примеры местного ландшафта, видов флоры и фауны их мест обитания, геоморфологических особенностей, имеющие духовную, научную, образовательную, рекреационную и туристическую ценность;

- территория должна быть достаточно большой, чтобы полностью вмещать одну или несколько экосистем, не измененную деятельностью человека.

III NATURAL MONUMENT – Природный памятник – охрана природных достопримечательностей. Основные параметры отбора:

- территория должна иметь одну или несколько выдающихся природных особенностей(красивые водопады, пещеры, кратеры, древние останки, песчаные дюны и морские черты вместе с уникальной и характерной флорой и фауной), а также нести

культурную нагрузку, а именно: места археологических раскопок, жилища в пещерах, места поклонения коренных народов;

- территория должна быть достаточно большой, чтобы полностью сохранить целостность данной природной особенности в ее непосредственном окружении.

IV HABITAT/SPECIES MANAGEMENT AREA – Заказник – сохранение местообитаний и видов через активное управление.

Основные параметры отбора:

- территория должна играть важную роль в деле охраны природы и сохранения видов (и включать по необходимости места гнездования, нереста и т.п., луга, лес, верховье рек, коралловые рифы, планктон и пр.);

- территория нуждается в охране, так как значима для сохранения видов национального или местного значения, включая миграционных животных и птиц;

V – PROTECTED LANDSCAPE/SEASCAPE – Охраняемые наземные и морские ландшафты – охрана наземных и морских ландшафтов и отдых. Основные параметры отбора:

- территория должна иметь привлекательные пейзажи суши, моря, острова, разнообразную флору и фауну, примеры уникального или традиционного природопользования и социальной организации (места проживания, местные традиции, образ жизни, поверья и т.п.);

- территория должна предоставлять возможности для отдыха и туризма в рамках традиционного образа жизни и экономической деятельности.

VI – MANAGED RESOURCE PROTECTED AREA – Охраняемые территории с управляемыми ресурсами. Основные параметры отбора:

- не менее 2/3 территории должны сохранять свою естественную природу, хотя могут существовать и модифицированные экосистемы, однако

такowymi не могут являться коммерческие плантации;

- размер территории должен быть достаточным для потребления производимой продукции без будущих негативных последствий для природы.

При характеристике мировой системы охраняемых природных территорий, значительно отличающейся от отечественной, следует отметить различие функций, реализуемых каждой категорией ООПТ. В табл. 1 отражены потенциальные задачи управления ООПТ.

Сравнение задач управления, принятых в мировой системе ООПТ, позволяет сделать вывод, что в целом для нее значительное место занимают прикладные аспекты: туризм и рекреация, сохранение видов и генетического разнообразия, поддержание экологических служб. Эти задачи в целом для сети охраняемых природных территорий мира имеют более высокий приоритет, чем научные исследования или образование.

Сведения о преобладании ООПТ разных категорий в различных регионах Земли приведены в табл. 2. Следует отметить, что в последние годы несколько уменьшился удельный вес ООПТ категорий IA, IB, II, увеличился категорий III, V, VI.

Наиболее строгая охрана ландшафтов имеется в Антарктике, что, конечно, связано с малой освоенностью этой территории; в Восточной Азии, на Карибах и в Северной Америке преобладают национальные парки. Вместе с этим обращает на себя внимание большой удельный вес ООПТ категории VI в Австралии и Новой Зеландии, некоторых регионах Африки и Среднем Востоке, в Юго-Восточной Азии. Это свидетельствует о попытках совместить охрану природы на региональном и глобальном уровнях с устойчивым использованием природных ресурсов.

Исходя из анализа представлен-

Таблица 1 – Потенциальные задачи управления ООПТ по разным категориям МСОП

Задачи	IA	IB	II	III	IV	V	VI
Научные исследования	1	3	2	2	2	2	3
Охрана дикой природы	2	1	2	3	3	–	2
Сохранение видов и генетического разнообразия	1	2	1	1	1	2	1
Поддержание экологических служб	2	1	1	–	1	2	1
Охрана специфических природных/ культурных особенностей	–	–	2	1	3	1	3
Туризм и рекреация	–	2	1	1	3	1	3
Образование	–	–	2	2	2	2	3
Устойчивое использование природных ресурсов	–	3	3	–	2	2	1
Сохранение традиционной культурной среды	–	–	–	–	–	1	2

Условные обозначения: 1 – первичные задачи; 2 – вторичные задачи; 3 – потенциально возможные задачи; – - несвойственные задачи.

Таблица 2 – Преобладающие категории охраняемых природных территорий по классификации МСОП в различных регионах планеты

Категории МСОП по регионам	Преобладающая категория	Процент площади от охраняемых территорий
Антарктика	IA	81,0
Австралия и Новая Зеландия	VI	39,8
Карибы	II	39,0
Центральная Америка	Без категорий II	34,6 19,7
Восточная Азия	IB	44,2
Вост. и Южн. Африка	Без категорий VI	31,9 28,3
Европа	V	46,1
Сев. Африка и Средний Восток	VI	62,0
Северная Америка	II	36,7
Северная Евразия	IV	48,1
Пацифика	VI	52,6
Южная Америка и Бразилия	Без категорий II	52,4 17,5
Южная Азия	IV	50,5
Юго-Восточная Азия	VI	26,8
Зап. и Центр. Африка	IV	34,1

ного выше материала, можно сделать вывод, что основной уклон в построении мировой сети ООПТ приходится на рекреационные услуги населению. Фактически, основой для построения сети ООПТ в большинстве государств стали национальные парки, как наиболее полно отвечающие заявленной цели. Сети ООПТ, каркас которых составляют национальные парки, существуют как в высокоразвитых странах (США, Канада), так и в государствах с традиционным укладом экономики (Руанда, Кения). Основной доход при таком построении сетей ООПТ складывается из предоставления различного рода услуг населению и туристам. Например, в США туризм составляет вторую по величине отрасль экономики. В Коста-Рике ежегодный доход от туризма составляет более 1 млрд. долларов США [3,4]. Основой для становления процветающей индустрии экотуризма в стране стала именно система охраняемых территорий (национальные парки и биологические резерваты составляют более 25% территории страны). В Кении сочетают природоохранные и туристические функции охраняемых природных территорий (в стране насчитывается более пятидесяти национальных парков и заповедников). Для департамента природы Кении в 2006 г. туристический сектор представлял собой наиболее значительную часть доходов – около 1 млрд долларов. В этой стране туризм на основе охраняемых природных территорий приносит больше валюты, чем любая другая статья экспорта. Давние традиции по использованию доходов от туризма на частных или коллективных землях имеет Африка. Например, до недавнего времени программа CAMPFIRE по управлению ресурсами коренных народов Зимбабве получала 90% своих доходов от трофейной охоты, а остальное – от фото-сафари, продажи шкур и слоновой кости – от иной, связанной с туризмом, деятельности. По-

добный туризм на коллективных землях процветает и в Намибии. Однако, при всей важности для экономики, такое построение сетей ООПТ зачастую не способствует действенной охране окружающей среды и сохранению биоразнообразия. Такой способ заповедания приводит к результатам, далеким от идей охраны окружающей среды.

В целом, основой финансирования деятельности многих ООПТ мира был и продолжает оставаться государственный бюджет. К сожалению, в настоящее время большинство правительств не финансируют ООПТ в полном объеме. Согласно данным оценок Всемирного конгресса по МСОП по особо охраняемым природным территориям суммарное бюджетное финансирование всех ООПТ соответствовало их потребностям примерно на 20%. Потребности в дополнительном финансировании на ООПТ составляют примерно 20-30 млрд долл. США ежегодно в течение 30 лет. Вторым источником дохода является плата за вход, т.е. средства, поступающие от туризма. В табл. 3 показаны виды платы, получаемой с посетителей и являющейся важной частью общих доходов ООПТ [3].

В настоящее время, в ситуации дальнейшего снижения объемов государственного финансирования, все более распространенным в мировой системе ООПТ является корпоративное финансирование. При этом мотивацией для создания является следующее:

- желание помогать и позиционировать себя как благотворителя;
- желание получить благоприятный «зеленый» имидж для своей компании или продукции;
- необходимость доступа к ресурсам ООПТ и сопредельных территорий.

Ожидаемая от корпорации степень поддержки зависит от традиций бизнеса в той или иной стране, системы налогообложения, состояния биз-

неса и часто просвещенного лидера внутри самой коммерческой структуры. Примером такого инновационно-го корпоративного финансирования и партнерства является предоставление экосистемных услуг в Коста-Рике –

Таблица 3 – Платежи, взимаемые с посетителей особо охраняемых природных территорий

Тип платежей	Описание
Входная плата	Разрешение на вход в парк
Плата за рекреацию	Плата за рекреационные программы и услуги
Пользовательская плата	Плата за пользование инфраструктурой ООПТ: парковка-ми, кемпингами, визит-центрами; плата за ночлег
Концессионная плата	Арендная плата компаний, которые осуществляют обслуживание туристов на территории ООПТ. Плата взимается в виде процента от доходов компании
Плата за товары	Выручка от продажи продуктов, сопутствующих товаров и сувениров
Плата за питание	Доходы от кафе и ресторанов
Плата за размещение	Доходы от кемпингов и гостиниц, расположенных на территории ООПТ
Лицензии и разрешения	Плата с коммерческих фирм за право работать на территории ООПТ (с туроператоров, гидов и др.)
Пошлины и сборы	Сборы за проживание в гостиницах, аэропортовые сборы, сборы с автомобилей
Арендная плата	Плата за аренду паркового оборудования
Добровольные пожертвования	Включают наличные деньги, подарки, добровольный труд; часто поступают через «группы друзей парков»

компания по выращиванию апельсинов выплачивает заповедной территории Гуанакасте \$5/га/год за охрану водного бассейна, который расположен на территории ООПТ и является при этом источником водных ресурсов для плантаций компании [3, 4]. При этом общий объем финансирования за 20 лет составил US\$ 480000 (или \$ 24000 ежегодно).

Другим примером корпоративного финансирования охраняемых территорий является плата за проведение научных исследований в Йелоустонском национальном парке. Парк подписал соглашение с фармацевтиче-

ской корпорацией Diversa, согласно которому она обязуется выплачивать парку определенную сумму за право проведения биологических изысканий на геотермальных источниках ООПТ. Корпорация будет выплачивать парку \$ 100000 за пять лет и 0,5% -10% с каждой коммерческой сделки по продаже фармацевтической продукции. Все доходы от этого соглашения будут использоваться на исследования и охрану Йелоустона.

Сложности в системе финансирования через государственные структуры привели к появлению в составе служб ООПТ полугосударственных

структур. Примерами такого подхода служат создание полугосударственных Агентств ООПТ на Карибских островах, которые расходуют на охрану природы в два раза больше, чем государственные. В Африке такие Агентства имеют финансирование в 15 раз больше, чем чисто государственные службы. Очевидно, что организационная форма таких структур оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость национальной системы ООПТ.

В большинстве стран поддержка ООПТ осуществляется за счет внешних доноров. Существуют международные структуры по развитию (например, Всемирный Банк, Азиатский Банк развития) и региональные/национальные структуры (например, Европейский Союз и такие национальные программы как датское агентство Международного развития [DANIDA], департамент Великобритании по Международному развитию [DFID], Канадское Агентство Международного развития [CIDA]. Все вместе они оказывают существенную поддержку делу охраны природы и развития ООПТ. Финансирование из этих источников может также помочь странам выполнять свои обязательства по международным конвенциям в области сохранения биоразнообразия. В последние годы важным дополнением к международным источникам финансирования стал Глобальный экологический Фонд, который взаимодействует со Всемирным Банком, Программой ООН по окружающей среде и Программой Развития ООН(UNDP) по вопросам выполнения Конвенции по сохранению биоразнообразия.

Анализ тенденций финанси-

рования ООПТ мира показывает широкий спектр открывающихся возможностей применительно к отечественной сети особо охраняемых природных территорий. Становится очевидным, что дополнительными источниками привлечения средств на ООПТ, помимо бюджетного финансирования, должны стать доходы от туризма. Туристическая деятельность будет способствовать охране природы и местной социально-культурной среды, налаживанию сотрудничества охраняемых территорий с местным населением и повышению их общественного престижа.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абрамов Н.Ф., Юдин А.Г. *Стратегия устойчивого развития—основа экологической политики XXI века (на примере Московского региона)* // *Чистый город*. — 2004. — №3(7). — С.11-15.
2. *Административная сводка. Стратегия размещения отходов в Лондоне* // *Научные и технические аспекты охраны окружающей среды*. — 2004. — №1. — С. 2-130.
3. *Дурбанский аккорд. Материалы Пятого всемирного конгресса по охраняемым территориям*. — М.: Институт наследия, 2004. — 271 с.
4. Иглс П., МакКул С. и др. *Устойчивый туризм на охраняемых природных территориях. Руководство по планированию и управлению*. — М., 2006. — 188 с.
5. Brown.C.R. *Visitor Use Fees in Protected Area: Synthesis of the North American, Costa Rican and Belizean Experience*. — *The Nature Conservancy Report Series*, 2006. — №2.
6. *United nations list of protected areas*. Thane press LTD. — UK. — 2003. — p. 44.



Малахова Т.Ю.
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются вопросы становления и развития экологического менеджмента в РФ, его выделение из системы Всеобщего менеджмента качества. Раскрывается сущность и значение эколого-экономического управления предприятием, называются основные преимущества организаций, практикующих экологический менеджмент.

The issues of ecological management establishment and development in the Russian Federation as well as its separation out of general management system are analysed. The essence and importance of ecologo-economic enterprise management are revealed, principal advantages of the organizations using ecological management are specified.

Ключевые слова: экологический менеджмент, конкурентоспособность, менеджмент качества, эко-эффективность.

Keywords: ecological management, competitiveness, quality management, eco-efficiency.

Современное хозяйствование по-прежнему остается одним из важнейших факторов дестабилизации в системе «общество-природа». Таким образом, необходимой предпосылкой устойчивого экономического развития любого предприятия явля-

ется экологизация хозяйственной деятельности на основе новых научных знаний. Под устойчивым развитием понимается такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. Иными словами, предприятие должно научиться «жить по средствам», использовать природные ресурсы, не подрывая их, вкладывать деньги, образно выражаясь, в «страховку» – финансировать программы, направленные на предотвращение катастрофических последствий собственной деятельности. Здесь стоит отметить, что широко вошедшее в обиход понятие «устойчивое развитие» – весьма неточный перевод англоязычного термина. Более точно sustainable development переводится как сбалансированное развитие. Такой перевод нагляднее передает суть этого понятия, которое заключается в стремлении сохранить баланс между экономическим развитием и охраной окружающей среды. Таким образом, устойчивое развитие определяется множеством факторов, среди которых в последнее время выделился экологический. [1]

В ходе развития производственного процесса необходимо проводить систематический анализ инструментов экологической политики предприятия. Конкретный состав этих инструментов имеет свои особенности в различных отраслях экономики и

определяется исходя из целевых ориентиров, методов управления, текущих и перспективных приоритетных экономических проблем конкретного предприятия. От правильного выбора соответствующих инструментов во многом зависят эффективность и результативность мер по реализации экологической политики и реальному улучшению устойчивого экономического развития предприятия. Поэтому в современных условиях, безусловно, актуальным является применение инструментов управления экологической политики, в частности экологического менеджмента.

В повестке дня на XXI век, принятой в Рио-де-Жанейро в 1992 г., подчеркивается, что «экологический менеджмент следует отнести к ключевой доминанте устойчивого развития и одновременно к высшим приоритетам промышленной деятельности и предпринимательства».

Экологический менеджмент представляет собой процесс управления современным производством, которое обеспечивает сочетание эффективности производства с охраной окружающей среды, в том числе среды обитания человека, и с рациональным использованием природных ресурсов. В широком смысле экологический менеджмент можно обозначить как тип управления, принципиально ориентированный на формирование и развитие экологического производства и экологической культуры жизнедеятельности человека. В условиях современного экологического кризиса стратегией экологического менеджмента является научно обоснованная направленность развития системы «человек-биосфера», ведущая к эволюции природы и общества, на основе которой разрабатываются методологические и организационные основы управления.

Экологический менеджмент – относительно новое понятие в мировом хозяйстве. Предполагалось, что вне-

дрение экологического менеджмента позволит реализовать на уровне предприятий концепцию устойчивого развития, разработанную Международной комиссией ООН по окружающей среде и развитию и принятую мировым сообществом в качестве базовой модели в области ресурсосбережения и охраны окружающей среды.

Рассмотрим систему экологического менеджмента с точки зрения общей теории менеджмента. Научно обоснованный системный подход к управлению на предприятии появился в 1905 году, получил сильный толчок к развитию после Второй мировой войны и активно продолжает разрабатываться в наши дни. Изначально системный подход касался вопросов обеспечения качества продукции. Наибольший вклад в развитие этого направления внесли экономисты Тейлор, Шухарт, Деминг, Джуран и др. Во многом благодаря усилиям этих деятелей была сформулирована концепция Всеобщего Менеджмента Качества (Total Quality Management или TQM). Всеобщий менеджмент качества – одно из наиболее актуальных направлений современного менеджмента. С точки зрения современной российской действительности он предлагает принципиально новый подход ко всей теории управления на предприятии в целом. Международный стандарт ISO 8402-94 дает такое определение TQM:

Всеобщий менеджмент качества (TQM) – подход к руководству организацией, нацеленный на качество, основанный на участии всех ее членов и направленный на достижение долгосрочного успеха путем удовлетворения потребителя и выгоды для всех членов организации и общества.

Основная идея предложенного подхода заключается в определении цели, к которой собирается стремиться предприятие. Далее следует оценить имеющиеся ресурсы, возможности по улучшению процессов и

внедрить на практике систему менеджмента качества. Требования к этим системам описаны в международных стандартах серии ISO 9000.

TQM основывается на добровольной деятельности в области улучшения качества. Все сотрудники должны быть морально и материально заинтересованы в этом. Но такая деятельность возможна лишь при наличии реальных стимулов, понятных каждому.

Итак, цель любой компании – зарабатывать деньги. Но что важнее денег? Важнее денег – это источник денег – потребители. А поскольку главная цель фирмы – долгосрочная прибыль, компания должна ориентироваться на того, кто финансирует ее деятельность, то есть на потребителя, а, следовательно, на качество продукции. «Все дело в качестве», – утверждал Деминг – «Но вы напрасно ищете качество среди станков. Оно рождается в коридорах власти». То есть именно организация производственного процесса (а не сам процесс) по Демингу, на 96% определяет успехи в области достижения качества. [3]

То же относится и к экологическому менеджменту. Основной стимул – получение прибыли и возможность как можно дольше продержаться на рынке. Для этого, согласно принципам TQM, компании необходимо перейти к удовлетворению постоянно растущих запросов потребителя. Например, компания Philip Morris Inc. выступает в своих экологических принципах за «сохранение необходимых всем нам природных ресурсов, предлагая при этом высококачественную продукцию, которая отвечает запросам потребителей». Этот пример отражает тот факт, что для современных успешных компаний качество продукции немисливо без сохранения окружающей среды и организации берут на себя ответственность за работу в этом направлении. Здесь подключается экологическая состав-

ляющая менеджмента. Ведь потребитель напрямую заинтересован в благоприятной окружающей среде. Отсюда стремление компаний удовлетворить экологические запросы потребителя. Это привело к распространению стандартов серии ISO 14000.

Таким образом, несмотря на то, что системы экологического менеджмента появились относительно недавно, для их внедрения вполне применим опыт по созданию систем менеджмента качества. Относительно высокое развитие систем менеджмента качества в нашей стране создает одну из главных предпосылок для внедрения системы экологического менеджмента.

Стоит отметить, что с позиций TQM экологический менеджмент представляет собой определенный этап развития менеджмента качества. По этому поводу следует упомянуть книгу В.А. Лapidуса «Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях», в которой он предлагает концепцию «пяти звезд» – пяти этапов эволюции систем качества.

Первая звезда «зажглась» в 1905 году благодаря Тейлору. Система была нацелена на качество каждой отдельной единицы продукции, заключалась в наличии определенных стандартов и проявлялась в жестких административных мерах по контролю над их выполнением. Таким образом был наведен порядок и улучшена управляемость предприятием. Следующим шагом по развитию систем качества стало применение статистических методов, которые позволили переключить внимание с каждой отдельной единицы продукции на общие закономерности процессов производства («вторая звезда»). В дальнейшем важными моментами стали ориентация компаний на требования рынка и появление всеобщего менеджмента качества («третья и четвертая звезды»). Изменились факторы, стимулирующие достижение качества внутри предприятия. Был проделан дол-

гий путь от элементарных штрафных санкций и материальных поощрений (примитивных методов «кнута и пряника») до глубокого осознания со стороны руководства и простых работников необходимости систем менеджмента и самомотивации по их внедрению.

Таким образом, системы экологического менеджмента завершают современный этап эволюции менеджмента и являются самой верхней ступенью («пятой звездой») развития управления качеством на предприятии. Экологический менеджмент появился на основе TQM, впитав в себя его принципы, ценности и идеи, расширив и усложнив привычные представления о качестве. Вследствие этого при внедрении систем экологического менеджмента может возникнуть ряд проблем, связанных, в первую очередь, с непониманием того, как она может реально функционировать.

Следовательно, при внедрении систем экологического менеджмента стоит принять во внимание принципы TQM, проследить его эволюцию. Добиваться работоспособности системы следует, двигаясь «от простого к сложному», то есть, повторив развитие систем менеджмента качества, пройдя заново и с полной ответственностью путь «пяти звезд» – «пяти шагов к мировому классу бизнеса».

Концепция экологического менеджмента претендует на решение одновременно двух ключевых вопросов – повышение конкурентоспособности предприятия и снижение отрицательного воздействия на окружающую среду. Производственная охрана окружающей среды рассматривается как функция, имеющая точки соприкосновения экономических и экологических интересов и требующая включения в этот процесс всех сотрудников предприятия. Она становится элементом всех производственных решений во всех производственных областях,

начиная со снабжения, развития организации и персонала, коммуникации, производства – вплоть до устранения отходов. Посредством экологической ориентации элементов менеджмента инициируется и изменение общей культуры предпринимательства исходя из расширенной в направлении экологии предпринимательской философии. В рамках этой концепции идет дискуссия о необходимости модификации целей, стратегий и инструментов классического менеджмента.

Необходимость экологического менеджмента определяется не только резким ухудшением экологической обстановки, кризисом окружающей среды, но и закономерными тенденциями развития современного производства, такими как – дифференциация регионального размещения производства; увеличение производственных мощностей по потребностям новых технологий; обострение влияния производства не только на природу региональную, но и общее мировое пространство; разделение стран в мировой экономике на производителей опасных отходов и их поглотителей (концентрация отходов); возникновение политического содержания экологического сознания и мировоззрения; тенденции научно-технического прогресса (биотехнологии, ядерные технологии и пр.).

Предприятия, практикующие экологический менеджмент, теоретически получают ряд существенных преимуществ. Во-первых, это снижение издержек за счет ресурсо- и энергосбережения; утилизации, продажи побочных продуктов и отходов производства; минимизации платы за ресурсы и загрязнение окружающей среды. Во-вторых, рост доходов за счет более высоких цен на экологически чистую продукцию; повышение конкурентоспособности; создания новых видов продукции. В-третьих, благоприятный имидж, способность к постоянному обновлению ассортимента

продукции, лучшие возможности для экспорта продукции.

Основным стимулом к внедрению экологического менеджмента на отечественных предприятиях в настоящее время стала заинтересованность в отношениях с зарубежными партнерами, развитие которых существенно облегчается при наличии у предприятия сертифицированной системы управления охраной окружающей среды. Это особенно значимо при заинтересованности в получении иностранных инвестиций или кредитов.

Эффективность современных подходов менеджмента к решению проблемы экологической безопасности хозяйственной деятельности нашла прямое подтверждение, прежде всего, в работе крупных зарубежных компаний. Речь идет о набирающем все большую популярность в современном мире принципе саморегулирования экологической деятельности, суть которого заключается в добровольном принятии организацией обязательств по снижению негативного воздействия ее деятельности на окружающую природную среду и внедрению системы экологического менеджмента в соответствии с уже существующими корпоративными соглашениями и международными стандартами, либо в соответствии со своими собственными принципами.

В последнее время экологический фактор становится одним из важнейших факторов конкурентной борьбы среди компаний. В развитых государствах идет массовая сертификация на соответствие экологическим стандартам ISO серии 14000. Стандарты этой серии становятся не менее важным фактором обеспечения конкурентоспособности, чем стандарты ISO серии 9000. Основными мотивами, побуждающими предприятие разрабатывать систему экологического менеджмента, отвечающую требованиям международных стандартов, являются следующие [6]:

- предоставление потребителям гарантии по наличию реальной и открытой для ознакомления системы экологического менеджмента;
- поддержание надежных государственных/общественных связей;
- удовлетворение критериям инвестора и расширение доступа к денежным капиталам;
- заключение страховых договоров по разумной цене;
- соблюдение сертификационных критериев поставщика;
- улучшение контроля за издержками;
- сокращение случаев, ведущих к появлению ответственности за экологические инциденты;
- улучшение репутации, повышение конкурентоспособности и увеличение рыночной доли и т.п.

В то же время следует отметить, что в системе экологического менеджмента присущи некоторые проблемы и недостатки: преимущественная ориентация на соблюдение процедурных требований, а не на достижение реальных улучшений в области повышения качества окружающей среды; сложность проведения анализа эффективности систем управления ОПС вследствие невозможности выразить в денежной форме многие экологические эффекты; опасность использования стандартов в качестве явного или скрытого средства установления торговых барьеров и ограничений; отсутствие объективно установленных критериев сертификации.

Вначале меры по охране окружающей среды рассматривались в рамках предпринимательской деятельности как нежелательные, ибо требовали дополнительных затрат и с этой затратной точки зрения ухудшали конкурентные позиции предприятия. Однако вскоре природоохранные мероприятия перестали оценивать лишь с точки зрения непроизводительных затрат – более того, затраты эти стали рассматриваться как инве-

стиции в будущее и даже как средство достижения превосходства над конкурентами.

В настоящий момент зарубежные инвесторы принимают на рассмотрение только те бизнес-планы, в которых предусмотрены расходы на охрану природы, тем самым влияя на отношение производителей к проблемам экологии.

Внедрение системы экологического менеджмента и их последующая сертификация на соответствие стандарту ISO 14000 позволяют предприятиям:

- получить механизм управления и контроля, гарантирующий строгое соблюдение природоохранного законодательства и приводящий к исключению или снижению соответствующих штрафных санкций;
- целенаправленно снижать объемы потребляемых ресурсов и отходов производства и, соответственно, размеры платежей за них;
- повысить уровень экологической культуры и ответственности в коллективе, а также степень социального признания компании местными органами власти и населения;
- получить конкретные преимущества при участии в конкурсах и тендерах, повысить свой авторитет в глазах кредитных организаций.

Становится очевидным, что современное предприятие не может рассчитывать на конкурентное преимущество, а значит, и на благополучное дальнейшее развитие, если не следует международным стандартам в области качества и экологии. Экологический менеджмент должен стать составной частью механизма успешного функционирования предприятия в современных условиях.

Высокая экологическая безопасность производства стала мощным маркетинговым средством. Современные покупатели товаров и услуг обращают самое пристальное внимание не только на экологическую «чистоту»

продукта, но и на экологичность процесса его производства. В то же время происходит обновление системы менеджмента организации, позволяющее ей реализовать свои внутренние, до сих пор не использующиеся возможности, что также выливается в определенные экономические результаты.

Такое поведение вынуждает более мелкие фирмы, для сохранения своей конкурентоспособности, также опираться в своей работе на принципы экологического менеджмента, а значит переходить на принципы устойчивого экономического развития. И дело здесь не только в стремлении удовлетворить новые требования потребителей к качеству товара (а также к процессу его производства), но и в простом умении минимизировать издержки производства, которые прямым образом влияют на эффективность производства. К подобному решению приходят также и те организации, которые выступают экономическими партнерами корпораций и фирм, уже внедривших систему экологического менеджмента и готовящихся к ее сертификации.

Экологический менеджмент обогащает менеджмент проектный, делает его не только более строгим в теоретическом плане, но и более глубоким по содержанию. Неправильно понимать «экологизацию» процессов управления и производства как принятие дополнительных, экологических ограничений, что может отрицательно повлиять на доходность бизнеса. Адекватный учет экологического фактора предполагает, в первую очередь, пересмотр приоритетов хозяйственной деятельности. Важно, чтобы экологические результаты не принимали второстепенное значение по отношению к техническим или экономическим – они должны быть равными по своей значимости, так как экологическая безопасность производства напрямую влияет на

продолжительность самой хозяйственной деятельности. Кроме того, углубленный анализ проблемы показывает, что она оказывает влияние и на финансово-экономические показатели работы компании.

На последней стадии хозяйственная деятельность компании оптимизируется по двум критериям: «максимум прибыли (выпуск – затраты)» и «минимум загрязнения окружающей природной среды». Это важный момент, так как экологический аспект учитывается в управленческих решениях сразу, а не после того, как будет выбран способ достижения максимально возможной прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бородин А.И. *Методологические основы эколого-экономического управления предприятием // Менеджмент в России и за рубежом.* – 2006. – №3. – С. 67-80.
2. Карагодов И. *Экологический менеджмент природопользования // Бизнес-информ.* – 1998. – №19. – С.3-7.
3. Ферару Г.С. *Оценка эффективности управления предприятием в рамках системы экологического менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом.* – 2007. – №1. – С. 51-60.
4. *Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер.* – СПб.: Пумер. – 2003. – 544 с.
5. <http://www.14000.ru>
6. <http://www.ecobez.narod.ru>



Лисова О.М.
к.э.н., доцент Ставропольского государственного
аграрного университета,
г. Ставрополь

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОБИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье автором раскрывается организационно-экономический механизм государственного регулирования аграрного бизнеса на региональном уровне.

In article the organizational-economic mechanism of state regulation of agrarian business at regional level reveals.

Ключевые слова: агробизнес, региональная политика, государственное регулирование.

Keywords: agrobusiness, the regional policy, state regulation.

Методологической основой системы государственного регулирования территориального развития является региональная политика. В условиях становления рыночных отношений, проведения радикальных экономических реформ, суверенизации субъектов Федерации, должна быть выработана четкая региональная политика, учитывающая специфику региона при соблюдении общероссийских интересов и направленная в то же время на всемерное развитие местного самоуправления, решение региональных проблем на местах.

Говоря о государственном регулировании регионального АПК, очень важно разграничение компетенции между федеральными и региональными органами власти. В проекте Фе-

дерального закона «О развитии сельского хозяйства» одним из принципов государственного регулирования АПК, в частности, отрасли сельского хозяйства, является принцип разграничения полномочий.

Данным проектом определены основные полномочия в области государственного регулирования сельского хозяйства Российской Федерации и его субъектов. Таковыми являются: на уровне Российской Федерации:

- разграничение полномочий по осуществлению расходов, связанных с финансированием и кредитованием аграрного производства между уровнями бюджетной системы РФ;
- установление порядка и условий финансовой поддержки;
- финансирование и кредитование из средств федерального бюджета;
- регулирование агропродовольственного рынка;
- обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации;
- обеспечение экспорта и импорта с.-х. продукции, сырья и продовольствия, защита интересов отечественных производителей сельскохозяйственной продукции;
- обеспечение охраны окружающей среды в сельском хозяйстве и в сельской местности;
- обеспечение устойчивого развития сельской местности;
- контроль за осуществлением

предпринимателями хозяйственной деятельности;

- иные полномочия, предоставленные Российской Федерации, в соответствии с федеральными законами.

на уровне субъектов РФ:

- финансирование и кредитование аграрного производства из средств бюджета субъекта РФ;

- разграничение полномочий по осуществлению расходов в целях реализации государственной сельскохозяйственной политики между бюджетом субъекта РФ и местными бюджетами;

- установление порядка и условий предоставления бюджетных кредитов из бюджета субъекта РФ;

- управление и распоряжение собственностью субъекта РФ в целях реализации государственной сельскохозяйственной политики;

- охрана окружающей среды в сельском хозяйстве;

- обеспечение устойчивого развития сельской местности;

- содействие реализации научно-технической и инновационной политики, развитию сельскохозяйственной науки и образования, инновационной и информационно-консультационной деятельности в сельском хозяйстве;

- иные полномочия

Разграничение полномочий между уровнями государственного регулирования соответственно определяет постановку задач и уже в соответствии с поставленными задачами определение рациональных методов их решения. Мы считаем, что на федеральном уровне должны решаться такие задачи как:

- формирование и регулирование единого продовольственного рынка и рынка материально-технических ресурсов для сельского хозяйства и других отраслей АПК;

- осуществление гибкой и эффективной внешнеторговой политики;

- проведение единой общегосударственной земельной, финансово-кредитной и налоговой политики;

- организация общегосударственных контрольных функций (качества продовольствия; ветеринарного, экологического, технико-технологического контроля; рационального и бережного использования земель);

- научное, консультативное, информационное и кадровое обеспечение АПК.

На федеральном уровне должны быть использованы такие инструменты как: правовая база, индикативное планирование, цены, тарифы, налоги.

На региональном уровне задачей государственной поддержки является стабилизация экономической ситуации в АПК региона, а, именно, поддержание и увеличение производства с.-х. продукции, содействие росту технической оснащенности сельских товаропроизводителей, разработка региональных программ развития АПК и долгосрочных прогнозов, определяющих основные тенденции экономического развития региона на достаточно долгий период.

Основными инструментами государственной поддержки на региональном уровне должны стать:

- долгосрочный прогноз, определяющий основные тенденции развития региона на достаточно длительный период;

- разработка стратегических концепций по использованию и развитию ресурсов АПК (финансовых, трудовых, земельных) и их дальнейшая реализация в разработке целевых комплексных программ;

- бизнес - планирование и инновационно-инвестиционное проектирование;

- информационное воздействие (создание информационно - консультационных центров);

- бюджетная политика (бюджетное финансирование, дотирование

животноводческой продукции, закупка с.-х. сырья и продовольствия в региональные фонды, достижение паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и др.);

– кредитование (льготные кредиты для предприятий АПК, целевые долгосрочные кредиты, лизинговые формы кредитования, инвестиционное кредитование и др.).

Для совершенствования государственного регулирования регионального развития АПК необходимо формирование единой системы управления. В настоящее время пока не разработана концепция системы регионального управления. Морозова Т.Г. отмечает, что в этой связи важнейшей задачей является создание специального органа, который бы ведал вопросами регионального развития в системе федеральной исполнительной власти. Его функции – решение одновременно задач межотраслевого и межрегионального характера.

Организационно-экономический механизм регулирования регионального АПК должен быть представлен как совокупность системы управления (организационная структура) и методов экономического воздействия (экономический механизм) данной системы на развитие АПК региона с целью обеспечения стабилизации и эффективной деятельности предпринимателей.

Механизм регионального уровня поддержки АПК предполагает взаимодействие государственного регулирования и саморегулирования предпринимательства в сфере агропромышленного производства и аграрного рынка.

При этом под саморегулированием мы понимаем способность субъектов рынка адаптироваться к его требованиям с целью обеспечения условий для нормальной воспроизводственной деятельности. К субъектам рынка в системе АПК относят: предпринимателей в сферах аграрного производ-

ства, перерабатывающей промышленности и торговли, а также население, платежеспособный спрос которого – в порядке обратной связи – влияет на состояние производства и экономические взаимоотношения с остальными субъектами рынка.

Саморегулирование предпринимательской деятельности выражается в реализации своей продукции по рыночным (договорным) ценам, в использовании для этих целей любых каналов реализации (по собственному выбору), в том числе биржевой торговли, залоговых операций, форвардных и фьючерсных контрактов и других форм свободно развивающегося рынка, в возмещении производственных затрат, финансировании расширенного воспроизводства, возврате кредитов банков и формировании фондов потребления за счет собственных доходов. К саморегулированию также относят создание и развитие новых институциональных форм путем образования интегрированных систем по производству, переработке с.-х. продукции и реализации конечной продукции с использованием ценовых и других соглашений.

Государственное регулирование многообразно по формам и методам осуществления, их сочетанию в те или иные периоды развития национальной экономики. Они дают разный эффект, сопровождающийся различными социально-экономическими последствиями. Реально результат государственного управления нередко оказывается прямо противоположным: вместо предполагавшейся стабилизации – продолжающийся спад, вместо поощрения реального сектора экономики – его свертывание, вместо защиты отечественных предпринимателей с помощью таможенных мер – неумеренный вывоз сырья и т. п.

В связи с этим при определении эффективности государственного регулирования следует, во-первых, рассматривать соответствие полученного

результата поставленной социально-экономической цели, а также степень этого соответствия. Во-вторых, достижение поставленной цели связано с определенными народнохозяйственными издержками, которые желательны минимизировать.

Общие методологические подходы к анализу условий эффективности государственного регулирования содержатся в теориях общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Туллок), рациональных ожиданий (Р. Лукас), бюрократии, политико - экономического цикла и др. Рассмотрим некоторые ограничения при выборе форм и методов государственного регулирования.

Для того чтобы выработать эффективную экономическую политику, необходимо четко представлять, какие цели регулирующей орган стремится достичь. Множество целей государственного регулирования называется целевой функцией. Норвежский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Фриш отмечал, что формирование целевой функции – важнейшая проблема современной экономической науки, далекая от своего разрешения.

Мировая практика государственного регулирования предпринимательской деятельности в АПК показывает, что самое разумное – формировать целевую функцию на основе предпочтений, т.е. выделять задачи первостепенной важности. Особенно это важно в условиях перехода к рыночной экономике. Почему?

Во-первых, на целевую функцию большое давление оказывают текущие обстоятельства. Разработка экономической политики в России происходит в условиях глубоких системных изменений, включающих институциональные и структурные преобразования, а также либерализацию экономики. В этих условиях аграрная политика строится по принципу очередности.

Во-вторых, регулирующий потенциал государства в переходной экономике ограничен, особенно это ощущается при попытке достижения нескольких масштабных целей. Нидерландский экономист Я.Тинберген считал, что число целей никогда не должно превосходить запаса имеющихся в распоряжении государства инструментов.

В-третьих, ограничение целей экономической политики и расстановка приоритетов связаны с тем, что большинство регуляторов оказывают противоречивое воздействие на экономику.

Говоря об эффективной государственной политике, необходимо иметь представление не только о степени воздействия различных инструментов на цель, но и их быстродействие. Инструменты, как правило, не имеют прямого воздействия на цели. Между ними вся экономическая система, функционирующая по своим законам.

Реализация любого экономического процесса требует затрат ресурсов и времени. В связи с этим при использовании различных форм и методов государственного регулирования существует эффект запаздывания, так называемый временной лаг. Оценка его продолжительности имеет важное значение при организации государственного регулирования. Принято различать внутренний и внешний лаг.

Внутренний лаг – это промежуток времени между возникновением экономической проблемы и принятием ответных мер экономической политики. К внутренним лагам можно отнести и промежуток времени, необходимый для принятия решения об использовании тех или иных регулирующих механизмов, а также период, отделяющий момент постановки (изменения) цели от момента изменения инструментов.

Внешний лаг – промежуток вре-

мени между моментом принятия решения и моментом, когда принятые меры начнут давать результаты. Он возникает в связи с тем, что инструменты экономической политики не могут немедленно вызвать измене-

ния. Величина внешнего лага зависит от структуры механизма, соединяющего цель государственного регулирования и инструмент, степени его инертности.

Оценка фактора времени в разра-

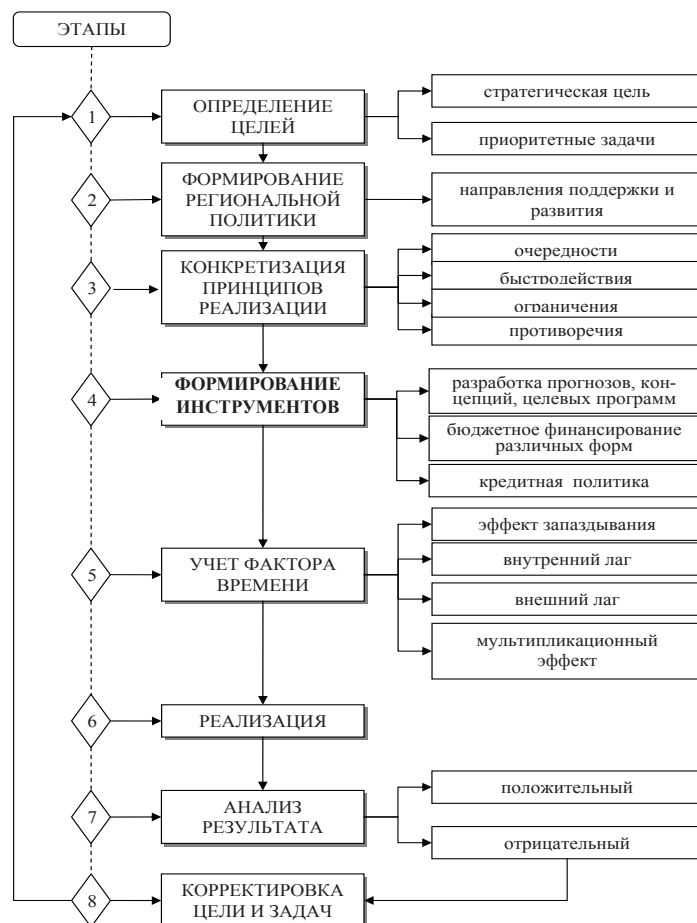


Рисунок 1 – Блок-схема построения системы государственного регулирования в региональном АПК

ботке и осуществлении экономических решений относится к наиболее сложным проблемам. Однако практическую значимость расчета и учета лаговых структур трудно переоценить. Если государство будет располагать даже самыми приблизительными и общими их значениями, то у него появится возможность классифицировать инструменты регулирования как по величине эффекта, так и по степени быстрействия. Появится понимание того, от каких инструментов ждать немедленных результатов, а какие сработают лишь в определенной

перспективе. Знание лагов позволяет выработать долгосрочные макроэкономические стратегии.

При формировании политики государственного регулирования необходимо также учитывать эффект мультипликатора, который означает наличие в экономике таких передаточных механизмов, под воздействием которых окончательный результат многократно перекрывает первоначальный импульс в каком-либо звене. Мультипликатор описывает продуктивность инструментов государственного регулирования.

Мультипликативный эффект государственного регулирования различается в кратко – и долгосрочном периодах. Экономические инструменты продолжают действовать и после того, как цель достигнута, только в обратном направлении. Регулирование, которое недавно давало желаемые результаты, оборачивается своей противоположностью.

На региональном уровне важнейшими принципами государственного регулирования предпринимательской деятельности должны стать единство и многообразие. Первой главной составляющей государственного регулирования регионального развития должно являться административное и правовое регулирование, направленное на решение проблем текущей сбалансированности, стабилизации экономики, преодоления спада производства, финансового оздоровления экономики. Второй главной составляющей является экономическое регулирование. Экономические регуляторы должны отвечать следующим принципам:

1. система регуляторов не должна распространяться на всех предпринимателей АПК региона;
2. система экономических регуляторов должна носить стимулирующий характер;
3. система регулирования регионального развития строго ограничена временными рамками, особенно в плане предоставления дотаций;
4. необходимость учета при государственном регулировании специфики развития региона.

Таким образом, организационно-экономический механизм государственного регулирования в региональном АПК представляет собой совокупность методов и форм воздействия на экономические интересы

предпринимателей в сфере агропромышленного производства с целью мотивации их производственной и инвестиционной деятельности и насыщения продовольственного рынка.

Указанные методические подходы могут быть использованы при построении организационно-экономического механизма регулирования предпринимательской деятельности в региональном АПК. Схематическая методика построения системы государственного регулирования представлена в блок - схеме на рисунке 1.

И в то же время роль регионального уровня поддержки в рыночных условиях хозяйствования значительно возросла и практически стала решающей в регулировании сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Апарин И., Кундидус, В. *Организационно - экономический механизм государственного регулирования АПК региона, // Экономика сельского хозяйства России. – 2000. – №7. – С. 26.*
2. *Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник для вузов / Под общ. ред. В.И. Кушлина, Н.А. Волгина и др. – М.: НПО Экономика, 2000. – 174 с.*
3. Морозова Т.Г. *Государственное регулирование экономики: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 225 с.*
4. Серебрякова Л.А. *Федеральные целевые программы как инструмент реализации аграрной политики. В книге: Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. – Воронеж, 2006. – С. 85-106.*
5. Ушаев И. *Роль и место сельского хозяйства в экономике России // АПК: экономика и управление. – 2005. – №5. – С. 24-32.*



Магомедов А.-Н.Д.

к.э.н., доцент
заведующий отделом

Пролыгина Н.А.

к.э.н., ведущий научный сотрудник
Всероссийского научно-исследовательского
института экономики сельского хозяйства,
г. Москва

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

В статье предлагаются методические подходы к исследованию инфраструктуры агропродовольственного рынка на примере торговых-посреднических организаций и структур, организующих оптовую торговлю сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием.

In article methodical approaches to research of an infrastructure of the agrofood market on an example of the trading-intermediary organisations and structures, organising wholesale trade in agricultural production, raw materials and the foodstuffs are offered.

Ключевые слова: инфраструктура агропродовольственного рынка, сельскохозяйственная продукция, сырье.

Keywords: an infrastructure of the agrofood market, agricultural production, raw materials.

Исследование инфраструктуры агропродовольственного рынка следует начинать с четкого понимания самого термина «инфраструктура», что требует небольшого экскурса в теорию основ ее формирования и развития.

В историческом аспекте развитие инфраструктуры связывается с укрупнением материального производства, углублением общественного разделения труда, развитием товарного обмена. На определенном этапе развития этого процесса от производ-

ства начинают отделяться функции по его обслуживанию, которые постепенно преобразуются в самостоятельные виды деятельности, совокупность которых и представляет инфраструктуру. При этом в ее развитии четко проявились такие тенденции, как, с одной стороны, ее совершенствование при переходе общества на новый, более высокий уровень развития цивилизации, с другой, ее фундаментальная определяющая роль как необходимое условие цивилизованного развития общества. Особо следует отметить тенденцию усиления роли государства в организации и управлении инфраструктурой.

К научному пониманию экономической сути и роли инфраструктуры западная и отечественная экономическая наука шла очень медленно и долго. Впервые термин «инфраструктура» появился в экономической литературе в начале 40-х гг. прошлого столетия в работах немецкого экономиста Х. Зинтера и американского экономиста П. Розенштейна-Родана. Последний ввел понятие «инфраструктура» применительно ко «всем условиям окружающей общественной среды, необходимым для того, чтобы частная промышленность была в состоянии делать первый рынок» и включал в нее «базовые отрасли экономики (энергетику, транспорт, связь), развитие которых предшествует более быстро окупаемым и прямо производительным инвестициям».

Впоследствии состав инфраструктуры существенно расширился в связи с усложнением общественного производства, его информатизацией, развитием новых технологий и новых факторов производств. Уже в 60-70-е гг. известный немецкий исследователь Г.Иохимсен в своей работе «Теория инфраструктуры» определял ее как совокупность материальных, институциональных и индивидуальных условий, имеющихся в распоряжении хозяйственных единиц и соответствующих выравниванию доходов, связанных с равной производительностью факторов, позволяющих при целесообразном размещении ресурсов обеспечить полную интеграцию и возможно самый высокий уровень хозяйственной деятельности.

Практически в 40-50 гг. XX века термин «инфраструктура» вошел в научный оборот и в отечественной экономической литературе, где ее стали рассматривать как вспомогательную, обособленную от производственной деятельности систему, оказывающую услуги и блага участникам основного производства, оказание и потребление которых обеспечивает непрерывность процесса общественного воспроизводства и жизнедеятельность индивидов.

В процессе развития экономики изменялся подход к классификации инфраструктуры. В дореформенный период применительно к экономике в целом были выделены как самостоятельные системы такие ее виды как производственная, социальная и институциональная.

Производственная инфраструктура включает в себя отрасли или хозяйственно самостоятельные звенья, не входящие в состав производственных подразделений. Этими звеньями являются: транспортно-снабженческая, водно-энергетическая, информационная, экологическая (природоохранная), делового обслуживания, заготовительно-торговая, ирригаци-

онно - мелиоративная, магистрально-коммуникационная.

Элементы производственной инфраструктуры не создают новый продукт в его материально-существенной форме, а лишь создают условия для его производства, увеличивая его в стоимостном выражении, что в рамках государства выражается в росте национального дохода. Оказывая услуги, производственная инфраструктура обеспечивает непрерывность оборота всех форм и частей совокупного общественного продукта, способствуя тем самым нормальному функционированию и поступательному развитию базисных отраслей народного хозяйства, а также самого инфраструктурного комплекса.

Социальная инфраструктура включает такие отрасли как торговля, здравоохранение, образование и культура, пассажирский транспорт и связь, обслуживающие население, а также коммуникационные сооружения, гостиничное хозяйство, общественное питание, систему учреждений отдыха и туризма и другие подразделения непроизводственной сферы. Она создает условия воспроизводства и жизнедеятельности населения посредством удовлетворения его потребностей в различных услугах непроизводственного характера в целях повышения уровня жизни и всестороннего развития.

С позиции общественного производства особенностью социальных услуг является то, что они исчезают вместе с их потреблением, что обуславливает снижение, а не увеличение национального дохода и валового общественного продукта на величину фонда потребления.

Функциональное назначение институциональной инфраструктуры заключается в оказании общественно-полезных непроизводственных услуг научного, управленческого, правоохранного и защитного характера на уровне всего общества в целом. В ее

организационно-отраслевой состав включают общественные организации, органы общегосударственного управления, службы безопасности и внутренних дел, таможенные и антимонопольные агентства, научные организации общетеоретического направления исследований, учреждения системы кредитования и страхования и др.

Переход к рыночной экономике повлек за собой формирование различных рынков, появление новых хозяйствующих субъектов и рыночных функций, углубление специализации в сфере обращения и др. В связи с этим возникла потребность в оказании широкого спектра как общерыночных, так и специфических услуг (торгово-посреднических, таможенных, информационных, страховых и др.) и создании специализированных предприятий и организаций, оказывающих эти услуги. Начала складываться новая модель инфраструктуры – рыночная.

Поскольку рыночная инфраструктура является относительно новой категорией, то применительно к ее структурным элементам и их систематизации в экономической литературе до последнего времени не сложилось единой точки зрения, о чем можно судить по встречаемым в ней различным определениям и составляющим этой категории.

Применительно к отдельному товарному рынку основой для унифицированного понимания ее содержания и функций может служить Концепция комплексной программы развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998-2005 гг., одобренная постановлением Правительства Российской Федерации от 3 августа 1996 г. № 936.

В соответствии с этим программным документом основными подсистемами инфраструктуры продовольственного рынка, как одного из видов товарных рынков, можно считать сле-

дующие:

- подсистему торгово - посреднической деятельности;
- подсистему складского хозяйства;
- подсистему информационного обеспечения;
- подсистему тароупаковочной индустрии;
- подсистему транспортного обслуживания;
- подсистему кредитно - финансового и организационного обеспечения;
- подсистему нормативно - правовой регламентации участников рынка.

На наш взгляд, колоссальные изменения, произошедшие в годы рыночных преобразований с розничной торговлей, выражающиеся в формировании торгово-розничных сетей и их влиянии на деятельность не только оптовиков, но и непосредственных сельских товаропроизводителей, определяют возможность отнесения к инфраструктуре продовольственного рынка и звено розничной торговли (рис.1).

Подсистема торгово - посреднической деятельности и складского хозяйства включает в себя: организации, осуществляющие посредническую деятельность и обеспечивающие взаимодействие товаропроизводителей и потребителей в части купли (продажи) продукции посредством создания оптовых рынков, биржевой торговли, проведения выставок, ярмарок; предприятия хранения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия – элеваторы и хлебоприемные пункты, картофельные, овощные и фруктохранилища, холодильники, склады и базы для хранения и перевалки (заготовительные, накопительные, консигнационные, таможенные) и др. Направлениями деятельности в этом блоке инфраструктуры являются:

- преимущественное развитие



Рисунок 1 – Функциональные подсистемы инфраструктуры продовольственного рынка

организаций оптовой торговли, способных оказывать услуги по хранению, развесу, разукрупнению оптовых партий товаров, доставке и др.;

- создание хозяйственных комплексов с применением методов и организационных форм логистики по оптово-посреднической, складской и транспортной деятельности;

- развитие оптово - посреднических организаций для сезонного хранения и поставок продукции;

- комплексное развитие объектов оптовой торговли со странами СНГ и дальнего зарубежья;

- организацию транснациональных корпораций по оптово-посреднической деятельности;

- реконструкцию и обновление складского хозяйства;

- развитие сети складов-отелей, консигнационных и таможенных складов;

- строительство новых и реконструкцию действующих холодильников и баз для хранения сельскохозяйственной продукции;

- совершенствование технологий складирования товаров (разработка современных проектов складов, новых видов оборудования, механизация и автоматизация складов);

- развитие сети организаций оптовой торговли и складского хозяйства для обслуживания отдельных секторов товарных рынков;

- создание и развитие объектов инфраструктуры малого предпринимательства, реорганизацию старых и создание новых организаций по закупке сельскохозяйственной продукции с последующей ее реализацией на переработку или длительное хранение;

- создание оптовых продовольственных рынков межрегионального и регионального уровней, а также местного значения;

- развитие инфраструктуры сельских товарных рынков;

- развитие инфраструктуры выставочно - ярмарочной деятельности.

Подсистема информационного обеспечения представлена пред-

приятными и организациями, обеспечивающими наблюдение за рынком (сбор и формирование базы данных), аналитическую обработку получаемых материалов, составление прогноза развития рыночной конъюнктуры, выдачу информации и доведение ее до пользователей. Для успешного функционирования этой подсистемы предусматривается:

- создание общедоступной федеральной системы обеспечения производителей, торговых посредников и покупателей оперативной информацией; общероссийского информационно-маркетингового центра товарных рынков; сети региональных информационно-маркетинговых центров;

- разработка и внедрение информационно-аналитических сетей по стратегическому маркетингу, использование геоинформационных систем для передачи и обработки информации, методического и программного обеспечения для подготовки информационных банков данных;

- формирование системы наблюдения за состоянием товарных рынков и механизмов распространения информации и рекламы.

Подсистема тароупаковочной индустрии имеет целевую направленность на создание научно-технической и производственной базы выпуска новых видов тароупаковочных материалов и тароупаковочного оборудования с учетом требований международной торговли, а также сбора и переработки использованной тары и упаковки. Она включает в себя производственные структуры, позволяющие осуществлять мероприятия, обеспечивающие повышение конкурентоспособности товаров за счет создания отвечающей международным стандартам тароупаковочной продукции.

Подсистема транспортного обслуживания товарных рынков включает в себя все виды транспортных мощностей и средств, торгово-транспортные

фирмы, транспортные терминалы и др., обеспечивающие своевременную доставку товаров (продукции) в необходимое место, сохранность их количества и качества, непрерывность торгово-складских и сбытовых процессов, выполнение погрузо-разгрузочных операций и др. на основе применения комплекса методов и организационных форм логистики в предприятиях и организациях, оказывающих транспортные услуги.

Подсистема кредитно - финансового и организационного обеспечения продовольственного рынка предусматривает организацию рационального товародвижения на основе безналичных денежных расчетов по товарным поставкам, исключения или сведения к минимуму бартерных сделок между организациями, развития различных видов кредитования, страхования финансовых рисков при торговых операциях, деятельности инвесторов и кредиторов организаций инфраструктуры.

Подсистема нормативно - правового и организационного обеспечения функционирования продовольственного рынка содержит разработку и внесение изменений в законы и иные нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность участников рынка; подготовку нормативно - методических документов по организации оптовой торговли, оказанию услуг, предупреждению правонарушений в сфере торговли, стандартизации и сертификации продукции, снабженческо-сбытовой и торговой деятельности.

Приведенный перечень функциональных подсистем инфраструктуры товарных рынков показывает, что ее следует рассматривать как жесткий инфраструктурный каркас экономической системы продовольственного рынка, способный гарантировать государству его устойчивость от воздействия рыночной стихии.

По мнению многих ученых боль-

шие недостатки в развитии продовольственного рынка в нашей стране связаны с недостаточным уровнем развития его инфраструктуры. Однако, чтобы регулировать и поддерживать инфраструктуру, необходимо знать ее состояние, соответствие оказываемых услуг потребностям в них, что трудно в связи с ее межотраслевым характером, с одной стороны, и комплектностью, с другой.

Подходы к анализу и оценке инфраструктуры можно проиллюстрировать на примере торгово - посреднических организаций и структур, организующих оптовую торговлю сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием.

В первую очередь, необходимо классифицировать (сгруппировать) все торговые структуры по ряду признаков: функциональному, отраслевому и иерархическому уровням, форме собственности, степени интегрированности и др.

По функциональному признаку, или характеру обслуживания рынка, можно выделить оптово - розничные предприятия, посреднические торгово-заготовительные организации, биржи, торговые дома, брокерские фирмы и конторы, оптовые продовольственные рынки, распределительные центры, базы, холодильники, склады, элеваторы, хранилища.

По отраслевому признаку все торговые структуры следует делить на специализированные, работающие с одним видом товарной продукции (зерном, мясом, овощами, рыбой и т.д.) и универсальные (смешанные), работающие с несколькими видами продукции.

Классификация по иерархическому уровню позволяет выявить структуры, работающие на межгосударственном, межрегиональном, региональном, городском или районном уровнях.

Группировка по формам собственности должна показать те из них, ко-

торые находятся в государственной, частной, кооперативной, иностранной или смешанной собственности; по степени интегрированности – показать, кто работает в самостоятельном режиме, кто в структуре торгово-розничных сетей, кто в горизонтально или вертикально-интегрированных производственных формированиях, кто в системах формирования и обслуживания муниципальных заказов или государственных фондов.

Целесообразно провести группировку оптовых организаций и по их размещению на территории региона, по специализации на опте (только оптовые продажи или оптовые и розничные продажи), по продолжительности работы на рынке (до года, от 1 года до 3-х лет, свыше 3-х лет).

Такая классификация позволит иметь полное представление об оптовой торговле сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием в регионе и разработать систему статистических показателей. Часть показателей будут общими для всех групп. К ним можно отнести: число структур каждой функциональной направленности, зарегистрированных на территории региона; объем их товарооборота в натуре и по стоимости; численность работающих; налоговые выплаты; объем собственных инвестиций, уровень заработной платы, рентабельность. Другие показатели должны характеризовать специфику каждой группы и отдельного предприятия в ней. Например, систему оценочных показателей деятельности оптового продовольственного рынка (ОПР) можно объединить в 3 группы: 1 группа – состояние материально-технической базы (наличие складских и торговых площадей, холодильных витрин, закрытых и открытых торговых мест, весов, погрузо-разгрузочной техники, стоянок автотранспорта и др.) 2 группа – перечень услуг, предоставляемых продавцам и покупателям (проверка качества продукции, охра-

на территории, уборка мусора, реклама, информационные услуги и т.д.); 3 группа – экономические показатели (объем товарооборота с 1 кв. м площади, доля в товарообороте сельскохозяйственной продукции, полученной региональными товаропроизводителями, рентабельность).

Особое внимание в системе оценочных показателей деятельности ОПР должно уделяться ценам, поскольку складывающийся уровень на них и его гласность служат ориентиром для всей остальной торговли.

На практике сбор информации о ценах можно осуществлять следующим способом: ведением оперативного учета конъюнктуры рынка реализуемых товаров, основанном на оценке соотношения спроса и предложения при складывающихся в конкретных условиях ценах; выявлением динамики цен на товары посредством проведения ежедневного анализа зарегистрированных оптовыми продавцами объемов продаж; регистрацией общего состояния спроса реализуемых товаров на основе оценки общего объема реализованных товаров за определенный промежуток времени при сложившемся в этом периоде уровне цен.

Полученная информация обобщается по отдельным товарным позициям на основе учета числа оптовых продавцов отдельных товаров и объемов завезенной на рынок продукции, объемов ее реализации отдельными продавцами. Владение такой информацией, с одной стороны, дает самому рынку возможность более результативно осуществлять свою деятельность, с другой – позволяет использовать этот показатель для сравнительной оценки с другими рынками.

Специфические оценочные показатели характерны для деятельности товарных бирж. Они могут включать в себя следующие группы: спроса и предложения (число и стоимостный

объем заявок на продажу и покупку товара, средний объем заявок на продажу и покупку и их динамику); деловой активности (число сделок, доля сделок с реальным товаром и срочных сделок); хеджирование (размер страховых сделок, маржи, депозитов); биржевой цены (базовые цены, цены предложения, спроса и продажи, котировки цен по сделкам с реальным товаром и фьючерсами).

Оценочными показателями для оптовых структур различной формы собственности может служить их доля на региональном рынке того или иного товара, для межгосударственных и межрегиональных – объемы вывоза отдельных видов продукции за пределы региона, в т.ч. и в другие государства и аналогичные данные по объемам ввоза, доля в общем объеме вывоза и ввоза и др.

В сфере торговли всегда существовали и существуют нормативные показатели ее состояния: нормативы уровня запасов, торговых площадей в расчете на 1000 человек населения, на 1000 кв. км экономически активной территории и др. В новых условиях они должны уточняться и совершенствоваться. Так, например, применительно к продовольственному обеспечению крупных городов необходимо иметь норматив неснижаемых запасов продовольственных товаров первой необходимости для гарантированного обслуживания учреждений социальной сферы, финансируемых из городского бюджета, норматив резервного продовольственного фонда, предназначенного для регулирования цен при возникновении диспропорций между спросом и предложением, для поддержки предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности и для гарантированного обеспечения населения города при наступлении чрезвычайных ситуаций.

Общая оценка эффективности оптовой торговли в регионе проявляется через ее прямое и косвенное

влияние на функционирование его продовольственного рынка. Она выражается в сокращении времени доставки товара, снижении потерь продукции в сфере обращения, ускорении ее оборачиваемости, снижении доли забракованной некачественной продукции, росте специализации и кооперирования производства, уменьшении запасов продукции в производственных отраслях, что повышает эффективность их деятельности и др. Обобщающим показателем служат балансовые пропорции и соотношения между объемами продукции, нуждающимися в услугах оптовой торговли, и емкостями специализированных складов, холодильников, мощностей транспортных средств.

Естественно, что анализ и оценка системы оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием требует соответствующей информационной базы. Ее создание является важнейшей задачей региональных органов власти. В регионах должна формироваться автоматизированная общедоступная информационно-аналитическая система, объединяющая все структуры и организации, связанные с оптовой торговлей продукцией этой товарной группы и подчиняющаяся государственному органу, ответственному за продовольственное обеспечение и регулирование продовольственного рынка на территории. База данных этой системы должна постоянно уточняться на основе отслеживания происходящих изменений.

Все мероприятия по мониторингу и регулированию оптовой торговли должны основываться на нормативно-правовой базе. К сожалению, до последнего времени на федеральном уровне отсутствует базовый закон об оптовой торговле или торговый кодекс, которые определяли бы основы ее функционирования и весь комплекс взаимоотношений в этой сфере в новых условиях хозяйствования. В

данной ситуации регионы самостоятельно принимают такие нормативные документы, в соответствии с которыми определяют обязательность ведения реестра оптовых структур и организаций, их лицензирование, добровольную сертификацию и др. Определенную работу в этом направлении проводят отраслевые союзы. При положительной оценке развития этого процесса в целом, вызванного требованиями практики и бездеятельностью федеральных органов власти, в последующем из-за их несовместимости и противоречивости друг другу могут возникнуть большие сложности.

Знание состояния оптовой торговли в регионе позволит местным органам управления правильно строить политику ее регулирования. Эта политика должна быть направлена на стимулирование развития местных оптовых структур, их поддержку в условиях конкуренции со стороны зарубежных торговых компаний, дифференцированный подход к отдельным ее участникам, рациональное размещение по территории и др. Конечной целью такого регулирования является максимальное удовлетворение потребностей местных товаропроизводителей в организованном сбыте произведенной продукции, а потребителей – в устойчивом обеспечении их спроса по ее объему, качеству и ассортименту.

В конечном итоге хорошо развитая инфраструктура повышает конкурентоспособность отечественной сферы услуг и самой товарной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Жирнель Е.В., Савельев Ю.В. Система стратегического планирования как фактор развития сельских территорий республики Карелия // Труды Института экономики КарНЦ РАН.*

Выпуск 10. – Петрозаводск, 2005. – Раздел 3. – Управление.

2. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – М.: Эдиториал УРСС, 2004. – 308 с.

3. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Общероссийские реформы и территориальное развитие//Российский экономический журнал. – 2005. – №8. – с. 23-35.

4. Серебрякова Л.А. Федеральные целевые программы как инструмент реализации аграрной политики. В кн.: Экономические исследования: анализ

состояния и перспективы развития: – Воронеж, 2006. – С.85-106.

5. Ушаев И. Роль и место сельского хозяйства в экономике России// АПК: экономика и управление. – 2005. – №5. – С. 24-32.

6. Штульберг Б.М., Введенский В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. – М.: Гелиос АРВ, 2004. – 208 с.

7. Федеральные целевые программы www.fcp.vpk.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Title/



Беличенкина С.М.
к.э.н., доцент Ставропольского
института экономики и управления
Стеклова Т.Н.
к.э.н., доцент Ставропольского
государственного аграрного университета,
г. Ставрополь

ДИАГНОСТИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

Статья содержит оценку позитивных и негативных последствий от вступления России в ВТО, включая прогноз экономических изменений на региональном уровне.

The Article contains the estimation positive and negative consequence from enteringto Russia in VEIN, including forecast of the economic change on regional level.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, мировая экономика, региональная экономика, Ставропольский край, экономические последствия.

Worldwide trade organization, amicable agreement economy, regional economy, Stavropoliski edge, economic consequences.

Последние публикации, касающиеся темы проводимого исследования, ссылаясь на заявление руководителя информационного бюро по присоединению России к ВТО А.П. Портанского, свидетельствуют о том, что Россия может стать полноценным членом Всемирной торговой организации с января 2009 года.

Таким образом, присоединение России к ВТО – один из центральных вопросов нынешней экономической и внешнеторговой политики страны. Учитывая тот факт, что принятие Россией ряда обязательств со вступлением в ВТО, неизменно приведет к из-

менениям внутри страны, поскольку нормы и правила ВТО создадут для российского бизнеса принципиально новую организационно-правовую среду функционирования, считаем исключительно важным определение или прогнозирование последствий вступления России в ВТО для конкретного региона.

Методика анализа и оценки последствий вступления России в ВТО предложена коллективом авторов, являющихся ведущими учеными, академиками РАН, Института международных экономических и политических исследований, Института экономики и положена в основу определения последствий от вступления России в ВТО на территории Ставропольского края (рисунок 1).

Влияние вступления России в ВТО и последствия этого присоединения для территорий регионального уровня с точки зрения экономической безопасности рассмотрим по отдельным блокам, аналогично методике экономической безопасности.

Согласно мировому опыту – обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Это объясняется тем, что экономика представляет собой одну из жизненно важных сторон деятельности общества, государства и личности, и, следовательно, понятие национальной безопасности

будет неполным без оценки жизнеспособности экономики, её прочности при возможных внешних и внутренних угрозах. Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Экономическая безопасность

традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, которая определяет её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а так-

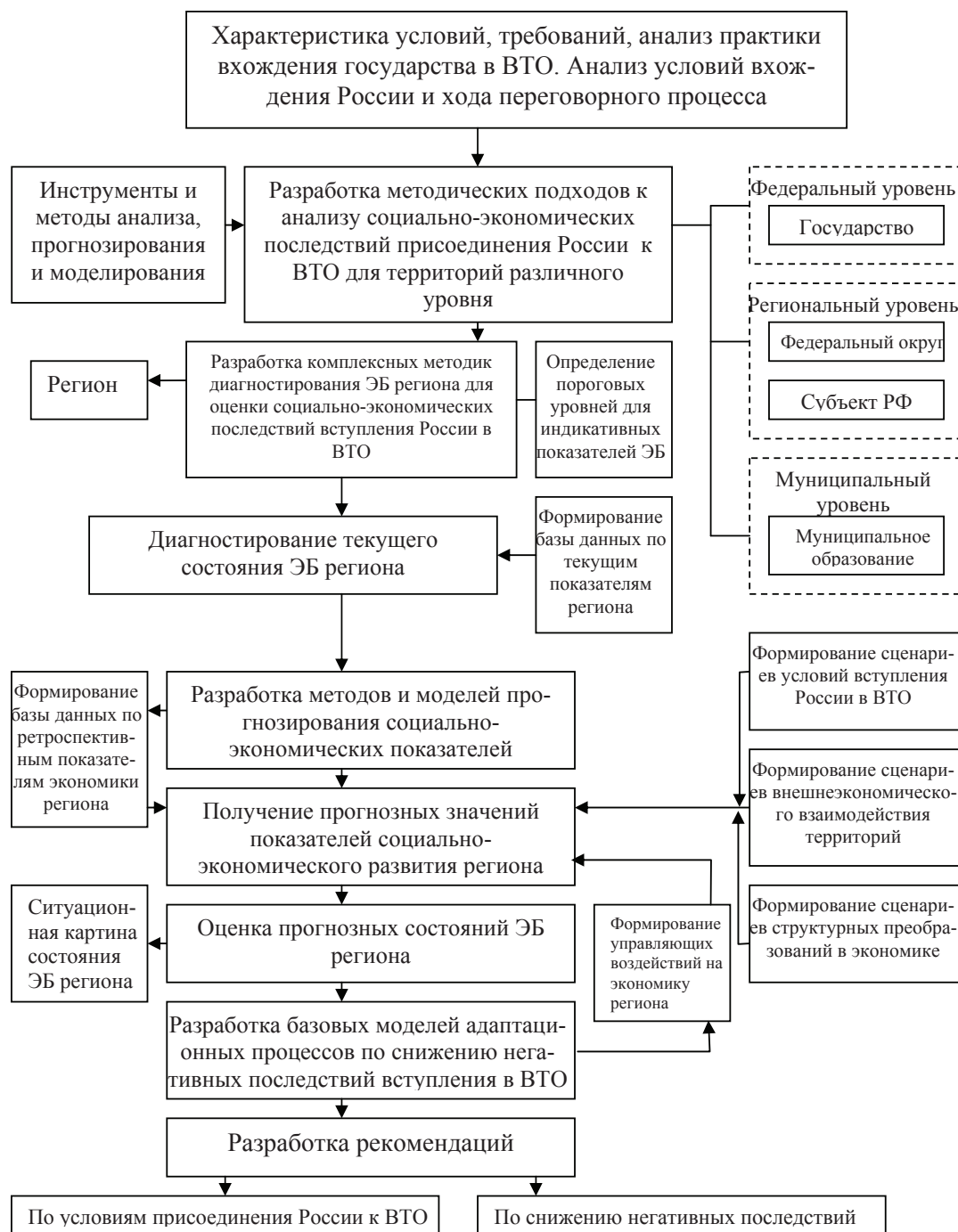


Рисунок 1 – Схема диагностирования последствий вступления России в ВТО на состояние и экономическую безопасность региона

же последовательную реализацию национально-государственных интересов.

Определению сущностного содержания категории «экономическая безопасность» предшествует характеристика термина «безопасность». Данную категорию можно рассматривать с позиций объекта и субъекта. Так, безопасность – это состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к самовывживанию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и труднопрогнозируемых факторов. С другой стороны, безопасность – это состояние субъекта, при котором вероятность изменения присущих этому субъекту качеств и параметров его внешней среды невелика, меньше определенного интервала.

Далее рассмотрим сущность понятия экономическая безопасность. Впервые термин «экономическая безопасность» появился в 70-е годы. Он достаточно быстро получил распространение в развитых капиталистических странах. Именно тогда, отстаивая реалистичную оценку сложившейся международной обстановки, представители стран Западной Европы выступили за использование экономических методов обеспечения национальной безопасности. Одной из главных задач экономической безопасности является сохранение и укрепление позиций страны в мировой экономической системе.

Сегодня категория экономической безопасности по-разному трактуется в научной литературе. Так, например, по мнению В. Тамбовцева «...под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы».

В.А. Савин считает, что «экономическая безопасность представляет систему защиты жизненных интересов

России. В качестве объектов защиты могут выступать: народное хозяйство страны в целом, отдельные регионы страны, отдельные сферы и отрасли хозяйства, юридические и физические лица как субъекты хозяйственной деятельности».

Иную точку зрения высказывает Л.И. Абалкин: «Экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику». Частично данный подход к определению разделяет А.П. Градов, определяя экономическую безопасность как состояние национальной экономики, обеспечивающее удовлетворение жизненно важных потребностей страны в материальных благах независимо от возникновения в мировой экономической системе или внутри страны форс-мажорных обстоятельств социально-политического, экономического или экологического характера.

Мы придерживаемся следующего подхода к определению экономической безопасности: «экономическая безопасность – это общенациональный комплекс мер, направленных на постоянное устойчивое развитие и совершенствование экономики страны, который обязательно предполагает социально-политическую стабильность и самостоятельность государства, а также механизм противодействия внешним и внутренним угрозам.

Сущность экономической безопасности неразрывно связана с понятиями «развитие» и «устойчивость». Развитие – один из компонентов экономической безопасности, т.к. если экономика не развивается, то резко сокращаются возможности её выживания, а также сопротивляемость и приспособляемость к внутренним и

внешним угрозам. Устойчивость и безопасность - важнейшие характеристики экономики как единой системы. Их не стоит противопоставлять, из них каждая по-своему характеризует состояние экономики. Устойчивость экономики характеризует прочность и надежность её элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние «нагрузки».

Для оценки указанных региональных последствий используются соответствующие расчетные параметры, включая: степень зависимости (коэффициенты эластичности) изменения размеров импорта и объемов импортозамещающего производства от изменения величины таможенных тарифов по основным товарным группам (на основании анализа данных за репрезентативный ретроспективный период); оценки влияния величины тарифов на уровень цен реализации по товарным группам (по РФ и по отдельным регионам-представителям); оценки влияния изменения цен на емкость товарного рынка (платежеспособный спрос) по товарным группам в разрезе групп субъектов федерации с различным уровнем доходов населения; оценки изменения размеров рынка отечественной продукции, связанных с изменениями таможенных тарифов.

Алгоритм расчета результирующих параметров на данном этапе исследования включает комплекс последовательных вычислительных итераций на основе базовой и расчетной информации по Ставропольскому краю (таблица 1).

Для диагностирования экономической безопасности Ставропольского края нами применен индикативный метод анализа, который лежит в основе определения последствий для региона от вступления России в ВТО. Индикативные показатели характеризуют состояние основных сфер жиз-

недеятельности на территории, которые выделены в три крупные группы:

- способность территории к устойчивому развитию;
- обеспечение приемлемого уровня существования на территории;
- экологическая безопасность.

Состав групп индикативных показателей по Ставропольскому краю представлен в таблице 2.

Согласно расчетным данным индикативных показателей, представленных в таблице 2, в Ставропольском крае некоторые качественные социально-экономические показатели являются критическими. Так, несмотря на высокую степень износа основных фондов, составивших 52,1%, доля инвестиций составила только 30%. Учитывая аграрную специализацию края (28,1%), в данной отрасли наблюдается самый низкий уровень заработной платы, что также отрицательно характеризует безопасность экономики региона и степень его подготовленности к вступлению в ВТО.

При проведении прогнозирования результатов от вступления государства в ВТО, важно учитывать базовые сценарии:

- невступление России в ВТО;
- вступление по самому невыгодному варианту;
- плавная интеграция в ВТО по выгодному для России варианту.

– Н – нормальное состояние

ПК1 – предкризисное начальное состояние

ПК2 – предкризисное развивающееся состояние

ПК3 – предкризисное критическое состояние

К1 – кризисное нестабильное состояние по индикатору

К2 – кризисное угрожающее состояние

К3 – кризисное чрезвычайное состояние

Расчетные данные показывают уязвимость экономики Ставрополь-

Таблица 1 – Перечень исходных показателей экономической безопасности Ставропольского края, структурированных по сферам жизнедеятельности

Наименование показателей и сфер жизнедеятельности	Значение показателя
1	2
1. Общеэкономические показатели	
1.1. Валовой региональный продукт, млрд. руб.	132,8
1.2. Численность населения, тыс. чел	2702,7
1.3. Площадь территории, тыс. км ²	66,2
2. Инвестиционная безопасность	
2.1. Суммарный объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб.	40,1
2.2. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по отношению к базовому периоду, %	114,3
3. Производственная безопасность	
3.1. Индекс физического объема промышленного производства по отношению к базовому периоду, %	107,2
3.2. Степень износа основных промышленно-производственных фондов на конец рассматриваемого периода, %	52,1
3.3. Суммарный объем производства промышленной продукции, млрд. руб.	106,4
3.4. Суммарные объемы производства по отраслям промышленности	
– добыча полезных ископаемых	5,5
– обрабатывающие производства	55,7
– производство и распределение электроэнергии, газа и воды	45,2
4. Научно-техническая безопасность	
4.1. Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн. руб.	314,2
4.2. Внутренние затраты на фундаментальные научные исследования, млн. руб.	121,2
4.3. Среднемесячная зарплата в отрасли «Наука и научное обслуживание», руб.	9573,8
4.4. Суммарный объем производства инновационной продукции промышленности, млн. руб.	56,3
5. Внешнеэкономическая безопасность	
5.1. Суммарный объем экспорта продукции, млн. долл.	939,1
5.2. Суммарный объем импорта продукции, млн. долл.	394,9

Продолжение таблицы 1

6. Финансовая безопасность	
6.1. Расходная часть бюджета региона, млн. руб.	28133,3
6.2. Просроченная кредиторская задолженность предприятий и организаций на конец рассматриваемого периода, млн. руб.	10978,6
6.3. Сальдированная прибыль предприятий и организаций, млн. руб.	1736,0
6.4. Индекс потребительских цен декабрь 2007 в % к декабрю 2006	108,3
7. Сфера уровня жизни населения	
7.1. Численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (в среднем за месяц), тыс. чел.	457,8
7.2. Величина прожиточного минимума (в среднем за месяц), руб.	3050
7.3. Среднедушевой денежный доход населения (в среднем за месяц), руб.	6572,8
7.4. Средний размер начисленной пенсии (в среднем за месяц), руб.	2626,8
7.5. Потребительские расходы на душу населения, руб.	5300,3
7.6. Доля расходов на покупку продуктов питания в потребительских расходах населения, %	46,5
8. Сфера рынка труда	
8.1. Уровень общей безработицы, %	2,7
8.2. Численность экономически активного населения, тыс. чел.	752,1
9. Демографическая безопасность	
9.1. Естественная убыль населения, тыс. чел.	11,1
9.2. Сальдо миграции населения, тыс. чел.	0,6
10. Правопорядок	
10.1. Количество зарегистрированных преступлений, случаев	45369
10.2. Число преступлений, совершенных несовершеннолетними или при их участии, случаев	1985
11. Экологическая безопасность	
11.1. Выбросы вредных веществ в атмосферу от стационарных источников, тыс. т.	73,1
11.2. Потери древесины на корню от пожаров, м ²	63

Таблица 2 – Индикативные показатели для диагностики экономической безопасности Ставропольского края, структурированных по сферам жизнедеятельности

Наименование индикативных показателей	Значение показателя	Нормализованная оценка индикатора
1	2	3
Отношение инвестиций в основной капитал к ВРП, %	30,2	ПК1
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по отношению к базовому периоду, %	114,3	ПК 2
Индекс физического объема промышленного производства по отношению к базовому периоду, %	107,2	Н
Степень износа основных промышленно-производственных фондов на конец рассматриваемого периода, %	52,1	ПК3
Доля преобладающей отрасли в структуре народного хозяйства (сельское хозяйство), %	28,1	ПК3
Доля обрабатывающего производства, %	7,2	ПК3
Доля расходов на науку и научное обслуживание в ВРП %	0,24	ПК3
Отношение среднемесячной зарплаты в отрасли «Наука и научное обслуживание» к прожиточному минимуму, руб./руб.	3,1	ПК1
Доля затрат на фундаментальные исследования во внутренних затратах на науку и научное обслуживание, %	38,6	Н
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %	0,04	К3
Отношение экспорта продукции к ВРП	17,3	ПК2
Отношение импорта продукции к ВРП	7,3	Н
Отношение расходной части бюджета региона к ВРП, %	21,2	ПК3
Доля просроченной кредиторской задолженности предприятий и организаций в ВРП, %	8,3	Н
Отношение сальдированной прибыли предприятий и организаций к ВРП, %	1,3	ПК3
Индекс потребительских цен декабрь 2007 в % к декабрю 2006	108,3	К1
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	16,9	К3
Отношение среднедушевого денежного дохода к величине прожиточного минимума, раз	в 2,2 раза	К2
Отношение средней величины начисленных пенсии к прожиточному минимуму пенсионеров, раз	в 2,2 раза	К2

Продолжение Таблицы 2

Доля расходов на покупку продуктов питания и алкогольных покупок в среднелюдовом денежном доходе населения, %	42	ПК1
Уровень общей безработицы, %	2,7	КЗ
Доля экономически активного населения в общей численности населения, тыс. руб.	27,8	К1
Естественная убыль населения, тыс. чел.	11,1	ПК1
Ожидаемая продолжительность жизни населения, лет	67	ПК2
Количество зарегистрированных преступлений на 1000 человек населения, случаев	16,8	ПК1
Число преступлений, совершенных несовершеннолетними или при их участии, случаев	0,7	Н
Удельные выбросы вредных веществ в атмосферу от стационарных источников, т/ км ²	1,1	Н

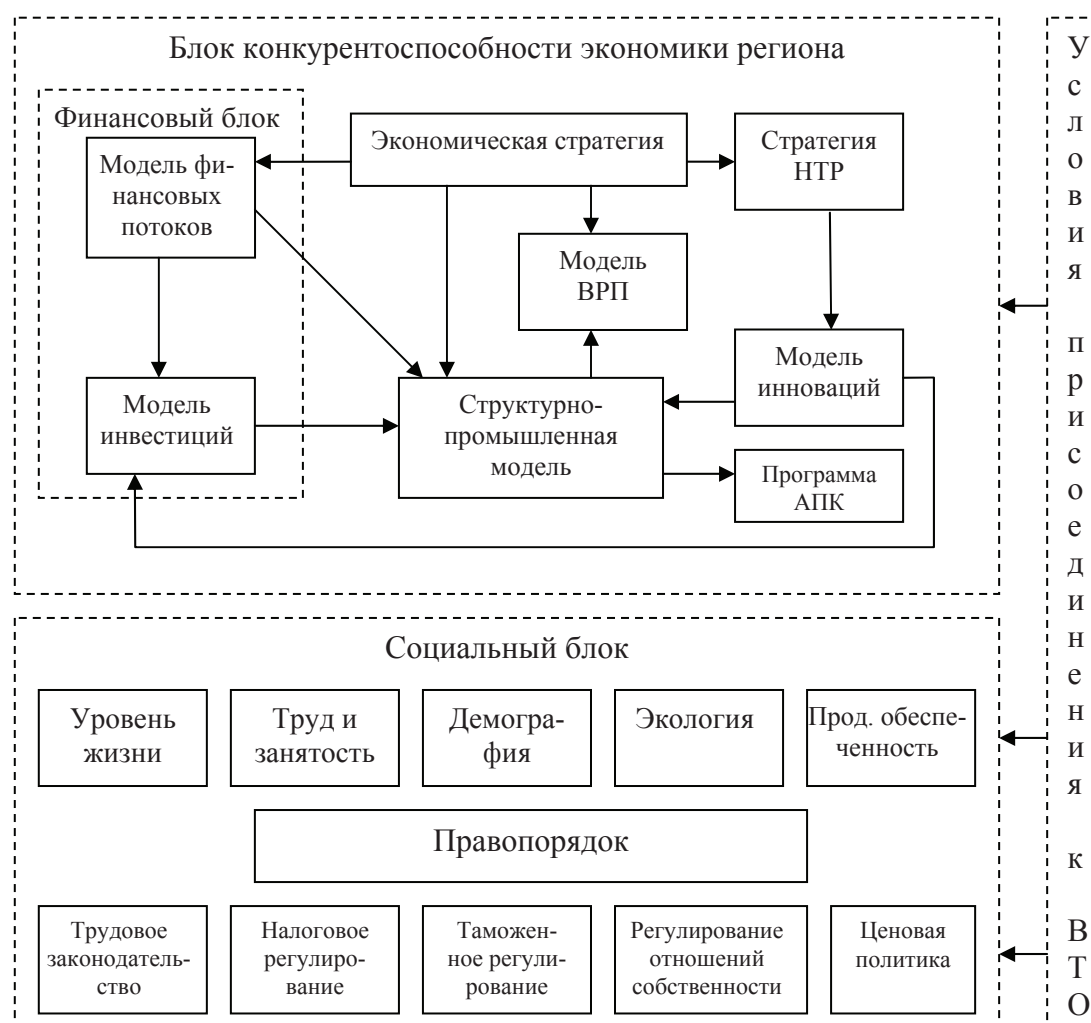


Рисунок 2 – Схема моделирования оценки последствий присоединения России к ВТО для экономической безопасности региона

ского края в плане экономической безопасности региона перед натиском конкурентоспособной иностранной продукции и о неполной готовности экономики региона к вступлению

России в ВТО. Однако, учитывая невозможность изменения политического курса, взятого на интеграцию России в ВТО, считаем необходимым предложить мероприятия, направленные

Таблица 3 – Результаты расчетов экономической безопасности, характеризующие степень готовности Ставропольского края к вступлению России в ВТО

Наименование индикативных показателей	Значение показателя	Нормализованная оценка индикатора
1	2	3
Отношение инвестиций в основной капитал к ВРП, %	30,2	ПК1
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по отношению к базовому периоду, %	114,3	ПК 2
Индекс физического объема промышленного производства по отношению к базовому периоду, %	107,2	Н
Степень износа основных промышленно-производственных фондов на конец рассматриваемого периода, %	52,1	ПК3
Доля преобладающей отрасли в структуре народного хозяйства (сельское хозяйство), %	28,1	ПК3
Доля обрабатывающего производства, %	7,2	ПК3
Доля расходов на науку и научное обслуживание в ВРП %	0,24	ПК3
Отношение среднемесячной зарплаты в отрасли «Наука и научное обслуживание» к прожиточному минимуму, руб./руб.	3,1	ПК1
Доля затрат на фундаментальные исследования во внутренних затратах на науку и научное обслуживание, %	38,6	Н
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %	0,04	К3
Отношение экспорта продукции к ВРП	17,3	ПК2
Отношение импорта продукции к ВРП	7,3	Н
Отношение расходной части бюджета региона к ВРП, %	21,2	ПК3
Доля просроченной кредиторской задолженности предприятий и организаций в ВРП, %	8,3	Н
Отношение сальдированной прибыли предприятий и организаций к ВРП, %	1,3	ПК3
Индекс потребительских цен декабрь 2007 в % к декабрю 2006	108,3	К1
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	16,9	К3
Отношение среднедушевого денежного дохода к величине прожиточного минимума, раз	в 2,2 раза	К2
Отношение средней величины начисленных пенсий к прожиточному минимуму пенсионеров, раз	в 2,2 раза	К2
Доля расходов на покупку продуктов питания и алкогольных покупок в среднедушевом денежном доходе населения, %	42	ПК1

Продолжение таблицы 3

Уровень общей безработицы, %	2,7	КЗ
Доля экономически активного населения в общей численности населения, тыс. руб.	27,8	К1
Естественная убыль населения, тыс. чел.	11,1	ПК1
Ожидаемая продолжительность жизни населения, лет	67	ПК2
Количество зарегистрированных преступлений на 1000 человек населения, случаев	16,8	ПК1
Число преступлений, совершенных несовершеннолетними или при их участии, случаев	0,7	Н
Удельные выбросы вредных веществ в атмосферу от стационарных источников, т/ км ²	1,1	Н

ные на минимизацию возможных негативных последствий вступления России в ВТО для развития изучаемого региона и усиления позитивных аспектов присоединения:

1. Разработать долгосрочную стратегию социально-экономического развития региона с четким определением региональных и отраслевых интересов.

2. Реализовать системную государственную экономическую политику, направленную на повышение конкурентоспособности отечественных производителей и включающую следующие компоненты:

а) механизм государственной поддержки на переходный период жизненно важным секторам региональной экономики (к отраслям, требующим приоритетной государственной поддержки и системных мер защиты, следует отнести сельское хозяйство);

б) установить предельно допустимый уровень роста внутренних цен на товары и услуги естественных монополий, разработать меры по государственному регулированию тарифов на энергоносители с целью сохранения конкурентоспособных производств в машиностроении, оборонно-промышленном комплексе, химии, металлургии в связи с их высокой энергоемкостью;

в) ввести механизм предоставления преференций для хозяйствую-

щих субъектов, осуществляющих модернизацию и замену оборудования.

3. Создать соответствующие общеэкономические условия:

а) продолжить приведение российского законодательства в соответствие с правовыми стандартами ВТО;

б) в сфере управления качеством содействовать активизации работ по сертификации систем менеджмента качества в соответствии с международными стандартами, продолжать развивать национальную систему сертификации;

4. Разработать единую методику анализа и оценки социально-экономических последствий присоединения России к ВТО для страны в целом и применительно к субъектам Федерации.

5. Усилить подготовку кадров, владеющих тематикой ВТО, в сфере региональной экономики, таможенного дела, внешнеэкономической деятельности, международного права, маркетинга, стратегического менеджмента, защиты интеллектуальной собственности, управления народным хозяйством и иных областях как для бизнеса, так и для государственной службы:

а) в вузах в качестве базового образования – введение новых дополнительных дисциплин, разработка новых учебных программ, открытие новых специальностей;

б) на базе факультетов повыше-

ния квалификации, дополнительного образования;

в) в форме семинаров, конференций, консультаций с участием российских и международных экспертов;

г) продолжить издание учебных материалов по региональной экономике в контексте проблематики ВТО, международным и внешнеэкономическим связям субъектов Федерации.

6. Проведение активной информационной политики для ознакомления населения и бизнеса с экономической и правовой проблематикой ВТО:

а) создать систему внешнеэкономической и правовой информации для региональных органов государственной власти и для экономических субъектов (цены, условия торговли, механизмы решения споров, оперативная информация об уровне согласованных в ходе переговоров тарифов на товарную номенклатуру для целенаправленной подготовки организаций к работе в новых условиях экономики и т.п.);

б) обеспечивать заинтересованные органы государственной власти оперативной информацией о ходе переговорного процесса;

в) подготовить комплексный анализ социально-экономических последствий вступления России в ВТО с прогнозами развития каждой отрасли экономики с учетом региональных особенностей: географического положения, отраслевой структуры производства, структуры импорта и экспорта, развития банковской сферы.

Проведенные исследования показывают, что нельзя надеяться лишь на то, что успешное завершение переговорного процесса о вступлении России в ВТО – автоматически снимет угрозы, связанные с присоединением. Нейтрализация действия угроз и использование преимуществ от присоединения возможны лишь

на путях инновационного научно-технологического развития отраслей и их предприятий. Осознание этого факта подводит к необходимости изучения условий членства в ВТО и порождаемых им обязательств, анализа состояния мировых и внутренних рынков товаров и услуг и правил рыночной конкуренции, изучения и освоения передовых технологий в производстве и бизнесе и внедрения их в своих отраслях, инновационных нововведений, включая технологическое обновление производства, реструктуризацию управления предприятиями и их комплексами.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андрианов В. *Всемирная торговая организация // Общество и экономика* – 2001. – № 3-4. – С. 98.
2. Делягин М. *Присоединение России к ВТО: успеем ли мы на «Титаник»? // Коммерсантъ*. – 2002. – №2. – С. 22
3. Лихачев А.Е. *Преимущество участия России в ВТО // Международная жизнь*. – 2003. – № 5. – С. 25-39.
4. Мартынова М.А. *Конкурентоспособность российских предприятий: возможности и угрозы при вступлении в ВТО. Монография*. – М.: Научная книга, 2003. – 256 с.
5. Миленин В.Г. и др. *Влияние присоединения Российской Федерации ко Всемирной торговой организации на экономику Ставропольского края. – Ставрополь: Министерство экономического развития и торговли Ставропольского края, 2004. – 140 с.*
6. *Народохозяйственные последствия присоединения России к ВТО. Российская академия наук. Национальный инвестиционный совет*. – М. – 2002.
7. Сайт Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации www.economy.gov.ru



Ледовская Н.В.
к.б.н., доцент Ставропольского филиала
Московского гуманитарно-экономического института,
г. Ставрополь

РАЦИОНАЛЬНОЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ – ОСНОВА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В статье рассматриваются показатели результативности аграрных преобразований в аграрном секторе экономики и амплитуда их колебаний. Также определяется эффективность использования земельных ресурсов мерами государственно-регулятивного воздействия и степенью административно-командного воздействия государства на процессы производства сельскохозяйственной продукции.

In article indicators of productivity of agrarian transformations in agrarian sector of economy and amplitude of their fluctuations are considered. Also efficiency of use of ground resources is defined by measures is state-reguljativ influences and degree of command influence of the state on processes of manufacture of agricultural production.

Ключевые слова: аграрный сектор, земельные ресурсы, государственно-регулятивное воздействие, административно - командное воздействие.

Keywords: agrarian sector, ground resources, influence, command influence is state-reguljativ.

История развития многих стран показывает, что состояние аграрного сектора экономики во многом определяет могущество страны, её национальную, продовольственную безопасность. Поэтому про-

блемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства находятся в центре внимания политиков и руководителей государств.

Россия имеет богатый опыт в реформировании аграрного сектора – это реформа Столыпина (1906-1917гг), проведение революционных аграрных преобразований, часто противоположных по сути, и привели к тому, что на сегодняшний день чётко определились показатели эффективности аграрных преобразований. Прежде всего, это динамика урожайности, валовой продукции, посевных площадей. Данные показатели также характеризуют и уровень использования основного ресурса – земли.

Особенности проведения аграрных реформ, методы и направления реализации показывают приоритеты экономики или экологии (рационального использования ресурсов).

В земледелии Древней Руси на протяжении веков практиковалась система подсечного земледелия, которой в дальнейшем способствовало использование железных орудий (топора, наконечника для сохи). Суть ее заключалась в уничтожении естественной растительности, сжигании органического материала на поверхности почвы и последующем бороновании. Эффект достигался за счёт одномоментного насыщения почвы теплом и компонентами гниения хвороста. После непрерывного выращивания в течение нескольких лет зерновой монокультуры (рожь, пшеница,

ячень, просо) пашня забрасывалась и операция повторялась на другом участке. Такое воздействие на почвенную экосистему существенно отразилось на состоянии почв: необратимо менялся состав гумуса, микрофлоры, наименее устойчивых почвенных минералов. Всё это способствовало истощению почв [1].

При смене правящей династии, утверждении новых правителей происходила раздача новым чиновникам государственных земель вблизи столицы и прикрепление крестьян к земле, сопровождающееся в первой половине XVII века исчерпанием государственного земельного запаса в прибрежных к столице районах и сведением под распашку лесов на бывших черных землях. В связи с этим в центре и на юге лесной зоны формируются крупные территории, практически лишенные леса. Такое земледельческое производство носило экстенсивный характер и требовало всё новые и новые территории.

Столыпинское реформирование аграрного сектора (1906 – 1917 гг.). сводилось к разрушению крестьянской общины и созданию класса крестьян-собственников, заинтересо-

ванных в увеличении сельскохозяйственного производства. Создавались условия эволюционной трансформации мелкотоварного крестьянства и феодально-помещичьих хозяйств с низкой эффективностью в товарно-капиталистические, использующие последние достижения науки и техники.

Укрепление земли в частную собственность позволило увеличить урожайность озимой пшеницы и, тем самым, улучшить состояние аграрного сектора. Так, в Ставропольской губернии с издания Указа 9 ноября 1906 г. по 1 мая 1915 г. было укреплено в личную собственность 593513 десятин земли. При этом урожайность озимой пшеницы выросла с 6,2 ц/га в 1906 г. до 7,8 ц/га в 1915г. (рисунок1).

Проведение в жизнь революционных аграрных преобразований в деревне, уничтожение крупных владений и их раздел дали каждой крестьянской семье в среднем по 2 га пригодной для обработки земли (примерно 0,5 га на одного взрослого человека). Это было ничтожно мало, но позволило некоторое время не снижать темпы полеводства и держать урожайность пшеницы на уровне 7,4 ц/га.

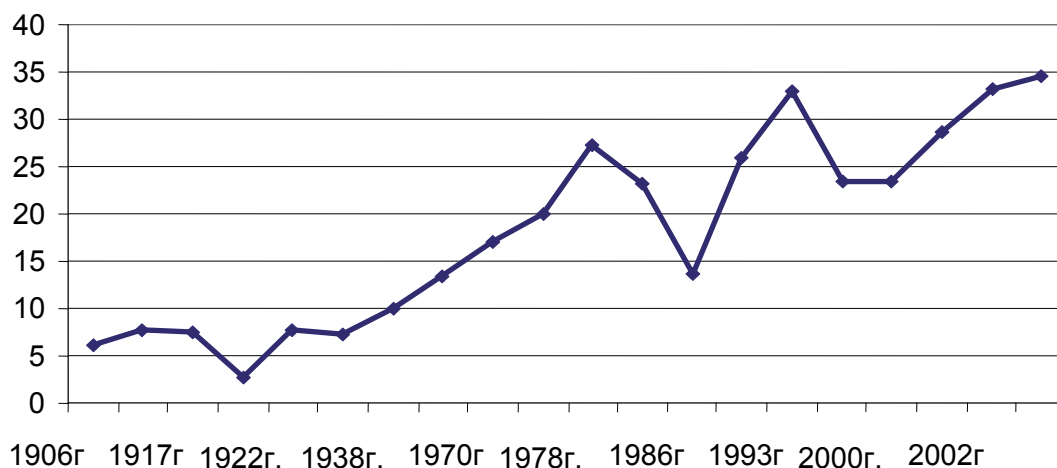


Рисунок 1 – Динамика урожайности зерна озимой пшеницы во всех категориях хозяйств Ставропольского края за 1906 – 2007гг. (ц/га)

Введение продразверстки вернуло хозяйство к натуральным формам.

Кризис в сельском хозяйстве усилился неопределенностью и неустойчиво-

стью земельных отношений, вызванных уравнительными переделами. Пережитые испытания резко отозвались на мощности крестьянского хозяйства, о чём свидетельствует снижение урожайности до 2.8 ц/га. [2].

Переход к новой экономической политике, который в сельском хозяйстве ознаменовался заменой продразвёрстки продналогом, определенностью налоговых обязательств и правом распоряжаться остальной продукцией по своему усмотрению, которые подтолкнули миллионы крестьянских хозяйств к улучшению и развитию сельскохозяйственного производства. Это сразу же отразилось на увеличении урожайности зерновых культур. По сравнению с 1920г. урожайность озимой пшеницы к 1925году увеличилась в 2.6 раза и составила 7.2 ц/га.

Дальнейшее увеличение производства зерна озимой пшеницы было остановлено начавшимся весной 1928 г. форсированием организации колхозов, которое с течением времени становилось все более откровенным и сильным. Разъяснительная и организационная работа в массах подменялась грубым нажимом и угрозами. Из-за насилия при организации колхозов, установки на максимальное обобществление скота и пережитого деревней голода было подорвано животноводство.

Восстановление сельскохозяйственного производства началось только в 1935 – 1937 гг. Сказывались результаты и технического перевооружения сельского хозяйства. И, как следствие, стали увеличиваться урожаи (в 1938 г. урожай зерна озимой пшеницы составил 9.9 ц/га), возобновился рост поголовья скота, улучшилась оплата труда. К 1937 г. коллективизация завершилась. В стране насчитывалось 243,7 тысяч колхозов, объединявших 93% крестьянских хозяйств. В это время валовой сбор зерна озимой пшеницы в крае составил 1087.9 тыс. тонн, в период коллекти-

зации эта цифра была на уровне 476.5 ц/га.

Сельское хозяйство страны послевоенного периода давало 60% продукции довоенного уровня, сборы зерна резко снизились, составив 339.3 тыс. тонн. Состояние экономики аграрного сектора требовало реформирования. Опыт аграрной политики конца 40-х — начала 50-х годов имеет как негативные, так и позитивные аспекты. Попытки поворота к экономическим методам руководства, предпринимавшиеся в те годы, позволили сельскому хозяйству добиться определенного подъема. Однако из-за чрезмерной централизации слишком детально регламентировался сверху весь процесс хозяйствования, колхозы и совхозы фактически были лишены самостоятельности. В данной реформе не наблюдалось широкого вовлечения трудящихся масс и их заинтересованности. Затронув преимущественно сельское хозяйство, она не увязывалась с хозяйственным механизмом других отраслей производства, с кредитно-финансовым механизмом, материально-техническим снабжением.

Экономические результаты роста обеспечивались, в основном, за счёт природно-ресурсного потенциала, т.е. вовлечения в севооборот новых земель и расширения посевных площадей. Масштабы освоения целинных земель возрастали с каждым годом. При этом первые 3-4 года после распашки земли ещё сохранялось веками накопленное плодородие, а затем наступало резкое снижение урожайности (с 9.3 ц/га, а в урожайный 1956 год и с 11.4 ц/га до 2.8 ц/га). Затем пришла другая беда: появилась ветровая эрозия, а на полях, где игнорировались пары, наблюдалось засилье сорняков.

Но при этом кривая урожайности зерна озимой пшеницы медленно, но продолжает расти. Этому способствовала принятая в стране Программа

интенсификации сельского хозяйства на основе механизации, мелиорации и химизации производства, которая с 1965 г. осуществлялась при постоянной экономической поддержке государства.

В Основных направлениях развития народного хозяйства СССР на период 1981 -1985гг., в Программе развития АПК, принятой в 1982 г., были определены меры по дальнейшей интенсификации сельского хозяйства, его материально-техническому и финансовому обеспечению, а также меры по повышению эффективности использования земли.

Мощная поддержка государства при осуществлении аграрной политики позволила сохранить стабильное производство зерна в пределах 102-106 млн.т. в год и повысить урожайность с 13.8 ц/га в 1976 г. до 15.9 ц/га в 1986 г. По Ставропольскому краю эти цифры составили соответственно 19.9 и 28.9 ц/га.

В рассматриваемый период площадь рекультивированных земель увеличилась с 95.3 тыс.га. в 1976 г. до 156.тыс.га. в 1986 г. Сохранение плодородия почв обеспечивалось внедрением почвозащитной системы земледелия со следующим комплексом мероприятий: обработка почв с сохранением стерни, посев противоэрозийными сеялками, полосное размещение посевов.

Несмотря на принимаемые меры, дальнейших реальных сдвигов в госсекторе не произошло. Конец 1986 - начало 1987 гг. характеризуется началом следующего кризиса командно-административной системы, продолжавшийся до 1991г. и вошедший в историю как «перестройка». К 1987г. наблюдается резкий спад валовых сборов зерна озимой пшеницы (с 4046.5 тыс. тонн в 1981г. до 1985.5 тыс. тонн в 1987 г.), урожайность при этом снижается до 13.7 ц/га. Этому способствовало сокращение площадей пашни (на 22 млн. га.

по сравнению с 1965 г.), потери сельскохозяйственной продукции при этом составляли от 20 до 40% урожая. Среднегодовой прирост валового национального продукта снизился с 3,7% в 1981—1985 гг. до 2,4% в 1986—1990 гг., произведенного национального дохода соответственно — с 3,2% до 1,3% [3].

Наиболее крупной кампанией того периода была развернутая в 1987 г. по инициативе М.С. Горбачева аренда в сельском хозяйстве. Положительный опыт возникновения отдельных арендных коллективов в колхозах и совхозах был воспринят руководством страны как сигнал к всеобщему распространению этой формы, к превращению колхозов и совхозов в союзы арендных коллективов, разумеется, в сжатые сроки. Отсутствие материально-технических, технологических, социальных условий в расчет не принималось. Кампания закончилась массовым переименованием существовавших в колхозах и совхозах подразделений в арендные коллективы и по масштабам приравнивалась к коллективизации.

Закон «О кооперации» (1988 г.) создал правовую основу для более независимого ведения сельского хозяйства частными группами лиц. Но поддержка государственной властью сельскохозяйственных руководителей привела к тому, что сельскохозяйственные кооперативы, не владея землей, оказались полностью зависимыми от сельскохозяйственных руководителей.

Здравая и перспективная идея развития в земледелии арендных форм хозяйства была безнадежно дискредитирована. Соответственно реформирование государственного хозяйства в 1987-1990 гг. было сведено к минимуму.

Существовавшие в 1987-1990 гг. относительно благоприятные возможности для постепенного и поэтапного разгосударствления, восстановления

рыночных отношений, изменения отношений собственности в формах и способах, стимулирующих экономический рост, были упущены. Ставка на крупное социалистическое земледелие показала ошибочность данной точки зрения. Стало ясно, что никакие реформы, не основанные на коренном интересе землепользователей, не смогут дать положительных результатов. Импровизации хороши в сценическом искусстве, но не в аграрной политике. Необходимо было обеспечить независимость работающих на земле людей. Для этого передать землю и средства производства в частную собственность.

В 1990 г. законодательством Российской Федерации в русле изменившейся политики Российского государства было признано право собственности граждан на землю. 22 ноября 1990 г. был принят Закон РСФСР «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», 23 ноября 1990 г. - Закон РСФСР «О земельной реформе». Они разрушили монополию государственной собственности на землю, признали существование наряду с государственной новых форм собственности: колхозно-кооперативной, частной, коллективно-долевой, закрепили юридическую базу для построения и дальнейшего развития системы источников права.

Начало реорганизации сельскохозяйственного производства было положено Указом Президента РФ от 27 декабря 1991 г. № 323 «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР», постановлением Правительства РФ от 29 декабря 1991 г. № 86 «О порядке реорганизации колхозов и совхозов» и постановлением Правительства РФ от 6 марта 1992 г. № 138 «О ходе и развитии аграрной реформы в Российской Федерации», принятым на основании этого Указа.

Для исполнения этих постановлений реформирование сельского хо-

зяйства Ставропольского края прошло в установленные правительством сроки. На 01.03.1992 г. в крае насчитывалось 2 233 крестьянских (фермерских) хозяйств, за ними закреплено 58 400 га земли. Для сравнения: на 1991г. – 1 457 хозяйств и 24 500 га. земли. Образованные личные подсобные хозяйства оказывали заметное влияние в пополнении продовольственных ресурсов Ставропольского края. Основная часть хозяйств имела растениеводческое направление: зерновой клин составлял 60%, подсолнечник 14.5%, кормовые культуры – 14%. В результате было продано государству 11 200 т. зерна, 311 т. масличных культур, 283 т. мяса [3]. При этом урожайность зерна озимой пшеницы в крае по всем категориям хозяйств достигла пикового значения и составила 32.9 ц/га, валовой сбор зерна по сравнению с 1987 г. увеличился в 2.3 раза и составил 4511,7 тыс. т.

Сложное финансовое состояние сельхозпредприятий края не позволяло своевременно обновлять машинотракторный парк, своевременно завозить ГСМ, приобретать минеральные удобрения и средства защиты. Это приводило к тому, что не соблюдалась технология производства зерна и, как следствие, – снижение урожайности и качества зерна.

Сохраняющиеся ценовые диспропорции при опережающем росте цен на промышленную продукцию, энергоресурсы, услуги не позволяли сельскохозяйственным производителям в полном объеме использовать приёмы интенсивной технологии возделывания сельскохозяйственных культур, что привело к усилению агроэкологического напряжения. Это заставило руководителей хозяйств выходить из создавшегося положения любыми способами. Так, например, в нарушение технологии производства, системы севооборотов происходило расширение посевов экономически выгодных культур. В целом по

России посевная площадь под зерновыми культурами во всех категориях хозяйств с 1991 по 1997гг. уменьшилась в 1.3 раза. При этом площади под техническими культурами и подсолнечником, в частности, выросли в 1.4 раза.

По Ставропольскому краю посевные площади подсолнечника по всем категориям хозяйств за этот же период увеличились в 1.5 раза. Вместе с тем динамика снижения урожайности этой культуры в исследуемый период (в 1.4 раза) подтверждает тенденцию усиления экологического обострения в использовании земель.

При общей тенденции увеличения количества крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств в крае по сравнению с 1999 г. произошло сокращение их площадей к 2001 г. Основной причиной сокращения количества и площадей стала реорганизация (изменение статуса) ассоциаций крестьянских (фермерских хозяйств), в результате которой 43992 крестьянских хозяйства были переведены в сельскохозяйственные производственные кооперативы.

Трудно говорить о рациональном землепользовании, когда хозяйства стоят на грани банкротств и первоочередной является задача выживания сельскохозяйственных производителей.

Обновление земельного законодательства (Земельный кодекс 2001г.) и принятие ряда законов, развивающих и дополняющих положения Кодекса, подтвердило многоуровневый характер государственной собственности на землю, улучшило экономико-правовую среду аграрного предпринимательства и способствовало повышению эффективности сельскохозяйственного производства. С 1999 г. по 2004 г. урожайность зер-

на озимой пшеницы в крае по всем категориям хозяйств увеличилась в 1.5 раза и составила 34.6 ц/га, и как следствие, в 2.1 раза увеличился валовой сбор зерна озимой пшеницы, который к 2004 г. достиг 4866.8 тыс. тонн. Большая роль в этом принадлежит крестьянским (фермерским) хозяйствам. Их ведущим направлением сельхозпроизводства по-прежнему остаётся растениеводство. [4].

Наблюдаемое в настоящее время увеличение урожайности и валовых сборов зерна озимой пшеницы связано с созданием национальной системы землепользования, соединяющей свободу владения землёй и её эффективное использование.

Таким образом, показатели результативности аграрных преобразований и амплитуда их колебаний определяются эффективностью использования земельных ресурсов, мерами государственно-регулятивного воздействия и степенью административно-командного воздействия государства на процессы производства сельскохозяйственной продукции.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Государственный архив Ставропольского края (ГАСК). – Р. - 2395-6. – л. 419.
2. ГАСК. – Р. - 2395 - 1477. – л. 25.
3. ГАСК. – Р. - 2567 - 3. – л. 77
4. Козлов А. Малоу агробизнесу обещана поддержка. // Ставропольский бизнес. – 2008. – 23 марта.
5. Крупенков, И.А. История почвоведения – М.: ИНФРА-М, 1997. – С. 23-27.
6. Румянцева Е.Е. Методика оценки результативности аграрных реформ. – Мн.: Армита-Маркетинг. – Менеджмент, 1999. – С. 4-5.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. **Аванесов Артур Григорьевич**, аспирант Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: 123akela@mail.ru
2. **Агаджанян Ангелина Яковлевна**, соискатель Ставропольского государственного аграрного университета, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: tbf@stgau.ru
3. **Акинин Петр Викторович**, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Ставропольского государственного университета, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: akinin_pv@mail.ru
4. **Акинина Валентина Петровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит Ставропольского государственного университета, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: akinina_vp@mail.ru
5. **Аливанова Светлана Васильевна**, кандидат экономических наук, доцент Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: info@ncstu.ru
6. **Беличенкина Светлана Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент Ставропольского института экономики и управления, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: stgau@yandex.ru
7. **Бинатов Юрий Григорьевич**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: ket@ncstu.ru
8. **Букка Елена Станиславовна**, старший преподаватель Белгородского университета потребительской кооперации, Ставропольский кооперативный институт, г. Ставрополь.
Контактная информация: 123akela@mail.ru
9. **Васюкова Виктория А.**, к.э.н., ст. преподаватель Невинномысского государственного гуманитарно-технического института, г. Невинномысск.
Контактная информация: e-mail: viktoriya-vasyukova@yandex.ru

10. Гладилин Александр Васильевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики и эконометрики Ставропольского государственного аграрного университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: tbf@stgau.ru

11. Дьякова Юлия Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит Ставропольского государственного университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: yu27@list.ru

12. Иванюта Павел Павлович, соискатель Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

Контактная информация: e-mail: 123akela@mail.ru

13. Кожин Евгений Петрович, аспирант Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: nalogi@ncstu.ru

14. Краюшкина Марина Владимировна, старший преподаватель Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: Magnat26stav@mail.ru

15. Кузьменко Владимир Викторович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой налоги и налогообложение Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: nalogi@ncstu.ru

16. Куксова Марина Анатольевна, кандидат биологических наук, доцент Ставропольского государственного аграрного университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: mkuksova@list.ru

17. Кусакина Ольга Николаевна, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, заведующая кафедрой экономической теории и прикладной экономики Ставропольского государственного аграрного университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: econom@stgau.ru

18. Лазарева Наталья Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: econom@stgau.ru

19. Ледовская Наталья Викторовна, кандидат биологических наук, доцент кафедры экономической теории Ставропольского филиала Московского гуманитарно-экономического института, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: mkuksova@list.ru

- 20. Лисова Ольга Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент, декан факультета Учебно-методического научного центра Ставропольского государственного аграрного университета, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: olga_lisova@bk.ru
- 21. Магомедов Ахмед-Наби Далгатович**, кандидат экономических наук, доцент, зав. отделом аграрного маркетинга Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, г. Москва.
Контактная информация: e-mail: agromarket@mail.ru
- 22. Малахова Татьяна Юрьевна**, аспирант Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: tata-05@mail.ru
- 23. Надбитов Николай Константинович**, старший научный сотрудник Калмыцкого научно-исследовательского института сельского хозяйства, г. Элиста.
Контактная информация: e-mail: tata-05@mail.ru
- 24. Наумова Анна Алексеевна**, аспирант Невинномысского государственного гуманитарно-технического института, г. Невинномысск.
Контактная информация: e-mail: annainfo@mail.ru
- 25. Пальцев Николай Иванович**, соискатель Ставропольского государственного аграрного университета, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: tbf@stgau.ru
- 26. Панаедова Галина Ивановна**, доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: galina-idnk@mail.ru
- 27. Петрова Елена Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: nika747@mail.ru
- 28. Пролыгина Нина Алексеевна**, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, г. Москва.
Контактная информация: e-mail: agromarket@mail.ru
- 29. Селескериди Константин Васильевич**, аспирант Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.
Контактная информация: e-mail: spartanec2004@mail.ru
- 30. Синицына Ирина Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент Невинномысского государственного гуманитарного технического института,

г. Невинномысск.

Контактная информация: e-mail: sinic-irina@yandex.ru

31. Стеклова Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа хозяйственной деятельности Ставропольского государственного аграрного университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: StekloffSAN@yandex.ru

32. Харченко Ольга Николаевна, соискатель Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

Контактная информация: e-mail: 123akela@mail.ru

33. Чекан Юлия Анатольевна, специалист кредитного отдела ОАО «МДМ-Банк», г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: nika747@mail.ru

34. Яблуновский М. Ю., старший научный сотрудник Калмыцкого научно-исследовательского института сельского хозяйства, г. Элиста.

Контактная информация: e-mail: tata-05@mail.ru

**УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК ИДНК»
серия « Экономика и управление народным хозяйством »**

1. Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы – научные статьи, обзоры (обзорные статьи), соответствующие тематике научно-теоретического журнала 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством»:

- теория управления экономическими системами;
- макроэкономика;
- маркетинг;
- управление инновациями и инвестиционной деятельностью;
- региональная экономика;
- логистика;
- экономика народонаселения и демография;
- экономика и управление качеством;
- предпринимательство;
- экономика природопользования;
- землеустройство;
- ценообразование;
- экономическая безопасность;
- экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами, промышленность (АПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт; связь и информатизация, сфера услуг).

Примечание. Статьи, подготовленные аспирантами, соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются только при наличии письменной рекомендации научного руководителя (заведующего кафедрой).

2. Основные требования к содержанию авторских материалов.

Научная (практическая) статья. Во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части – подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

Обзор (обзорная статья). В нем, помимо прочего, должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный

характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических) знаний. При этом по возможности он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

Общие требования. Заглавие материала должно быть адекватным его содержанию и по возможности кратким. После заглавия обязательно должны быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (имя автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы, контактная информация (адрес электронной почты) и наименование страны — для иностранных авторов).

Список литературы. Библиографическая часть аппарата статьи должна быть представлена библиографическими ссылками и библиографическими списками в конце материала (раздел «Литература»). При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу.

Примечание. При последующей публикации материалов в других изданиях автор обязан сделать ссылку на первичную публикацию в журнале "Вестник ИДНК» (название журнала, номер, год).

3. Требования к авторскому оригиналу.

В редакцию следует направлять:

- текстовой компьютерный авторский оригинал на русском языке (желательно с указанием предполагаемой рубрики);
- краткую аннотацию на русском и английском языках объемом не более 600 знаков, подготовленные в текстовом редакторе Microsoft Word;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;
- дополнительно направлять расширенную аннотацию объемом 4 - 4,5 тыс. знаков, включая пробелы;
- встроенные в текст иллюстрации, таблицы и рисунки (исключительно форматов Microsoft Office Word, Excel) прилагать отдельными файлами;
- в графиках и диаграммах использовать черно-белую штриховку (узоры);
- цветная заливка не допускается;
- в формулах не допускаются кириллические символы.

Объем авторского оригинала не должен превышать 1 (одного) авторского листа (40 тыс. знаков, включая пробелы), или 20 машинописных (компьютерных) страниц формата А4, напечатанных через 1,5 интервала; размер шрифта (кегель) 14.

При этом встроенные в текст иллюстрации должны быть представлены в виде отдельных файлов (не сгруппированы).

4. Представление материалов в редакцию.

Вместе с авторским оригиналом автор должен представить:

- к статье на отдельном листе прилагается информация о каждом авторе:
 - а) фамилия, имя, отчество (полностью);
 - б) ученая степень, ученое звание;
 - в) место работы, должность;
 - г) контактные реквизиты (рабочий и домашний телефон, адрес электронной почты);
 - д) почтовый адрес (с индексом);
- краткое резюме на автора с фотографией (сфера научных интересов, количество научных работ, участие в конференциях);
- краткую аннотацию на статью на русском и английском языках;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;
- расширенную аннотацию на статью на русском языке объемом 4 - 4,5 тыс. знаков, включая пробелы;
- внешнюю рецензию на статью.

Все материалы можно направлять:

- почтой по адресу: 355008, г. Ставрополь, а/я 10, РИО ИДНК;
- электронной почтой: e-mail: vestnik@idnk.ru;
- или непосредственно доставить в редакцию по адресу:
г. Ставрополь, проспект К. Маркса, 7. (остановка "Автостанция", "Цирк", тролл. №1, №9); тел.: (8652) 50-00-09 доб. 122, факс: (8652) 28-25-00.

Примечание. При отправке распечатки авторского оригинала почтой или при непосредственной доставке его в редакцию необходимо также выслать (доставить) электронную версию материала на магнитном носителе информации (дискете, CD-диске и т.п.).

5. Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения требований настоящих условий публикации.

6. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

7. По поводу отклоненных статей редакция высылает автору мотивированную рецензию и в переписку не вступает.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!



В Е С Т Н И К
ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

HERALD

VESTNIK@IDNK.RU

Подписной индекс по каталогу
«Пресса России» 45179

**Самый простой способ получать наш журнал
регулярно в течение года –
оформить подписку на него**

**ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ
МОЖНО В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ**

В Е С Т Н И К

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

Выпуск 4(8)

2008

Подписано в печать 16.07.2008 г.
Формат 60х90\8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Отпечатано в «РИО ИДНК»
Усл.печ.листов 28.1
Тираж 1000 экз.

Издательство «РИО ИДНК».
355008, г. Ставрополь, пр.К. Маркса, 7
Тел.: (8652) 28-25-00