

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ледович Т.С .	
Общество будущего в концепциях реалистической школы	5
Береснева А.И.	
Теоретические аспекты инвестиционной политики	23
Саркисова Н.А.	
Реализации общих экономических интересов	
— условие обеспечения экономического роста.....	33
Лысик А.М.	
Нововведения — как фактор экономического роста и развития.....	38
Сова О.А.	
Проблемы регулирования финансовых рынков	47

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Иванов Н.П.	
Сущность и общие характеристики	
региональной экономической политики.....	55
Иванов Н.П.	
Системные параметры экономической динамики региона	65
Ашхотов В.Ю., Афаунов М.И.	
Механизм инвестиционного развития	
жилищно-строительного комплекса региона	78
Ашхотов В.Ю., Афаунов М.И.	
Перспективы развития дотационного региона.....	82
Иванова З.М., Халишхова Л.З.	
Развитие археолого-туристского комплекса	
«Верхняя Балкария» как одного из перспективных	
направлений рекреационного кластера КБР.....	86

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Романюта И.В.	
Проблемы информационного обеспечения	
управленческих решений в малом бизнесе.....	90
Малахова Т.Ю.	
Основные факторы формирования конкурентных	
преимуществ в развитии предпринимательских структур.....	99

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Осипов А.Н., Огнева А.А.	
Развитие сбытовой инфраструктуры рынка зерна.....	104

Магомедова Н.Д., Пролыгина Н.А., Ишмуратов М.М.	
К вопросу эволюции теоретических основ формирования и развития инфраструктуры.....	108
Владимирская Е.В.	
Развитие инфраструктуры продовольственного рынка в потребительской кооперации россии	113
Рыжкова С.М., Калашников А.А.	
Направления развития инфраструктуры рынка плодовой продукции.....	117
Гасанова Х.Н., Малахов М.М.	
Развитие инновационной деятельности в АПК.....	121
Коркмасов Д.У.	
Совершенствование организационно — экономического механизма функционирования регионального рынка плодоовощной продукции.....	124

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Головнина Л.А.	
Оценка эффективности инвестиционных проектов.....	128
Головнин В.Н.	
Учет риска при оценке эффективности инвестиционных проектов.....	136
Жигунова О.А.	
Характеристика и анализ внешней среды предприятия.....	139
Пономарева Е.А.	
Критерии выбора логистической системой перевозчика.....	144
Володько О.В.	
Выбор стратегии развития предприятий в условиях глобализации.....	149
Иванова З.М., Халишхова Л.З.	
Производство строительных материалов как одно из перспективных направлений развития экономики КБР.....	153
Мохова Е.А.	
К вопросу о кластеризации предприятий на современном этапе.....	158

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Булусhev Т.Ш., Калашников А.А.	
Развитие маркетинга аграрной продукции в США.....	162
Таранова И.В.	
Мировой опыт перехода предприятий к различным организационно-правовым формам функционирования и оценка их эффективности	167



*Т.С. Ледович
доктор экономических наук, профессор,
ректор Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

ОБЩЕСТВО БУДУЩЕГО В КОНЦЕПЦИЯХ РЕАЛИСТИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

Во второй половине XIX века многими представителями мировой экономической науки было не только осознано наличие глубокого кризиса классической политэкономии, но и осуществлена попытка выявить его причины, лежащие как внутри самой экономической системы, так и за ее пределами. Мысли многих видных ученых на этот счет сводились к тому, что классическая политическая экономия оказалась неспособной к решению главного противоречия, которое проявилось во всех промышленно развитых странах мира — противоречия между социальными идеями, правовыми понятиями времени и жизненными результатами современной экономической организации.

Постулируя принципы свободы личности и равенства всех перед законом, буржуазная демократия, построенная на идеях политического и экономического либерализма, оказалась в тот период времени неспособной обеспечить ни действительной свободы личности, ни действительного равенства. Более того, про-

цесс монополизации экономики ведущих стран приводил к росту имущественного расслоения, происходившему на фоне динамичного увеличения национального богатства.

Болезненное восприятие общественным сознанием коллизий процесса формирования правовых государств и гражданских обществ вызывало закономерный интерес к экономическим и социальным концепциям, утверждавшим необходимость решительной ломки современных экономических и общественных отношений. Научная критика либерального экономического порядка становится одним из ведущих направлений экономической литературы с первых десятилетий XIX века.

Различные разновидности социалистических учений начинают овладевать умами и сердцами представителей экономической науки и общественно-политической мысли. Наряду с критикой современных экономических и общественных порядков, нашедшей наиболее яркое и последовательное выражение в учении К. Маркса, раз-

ворачивается процесс разработки моделей справедливого и гуманного социально-экономического устройства.

Параллельно со школой научного социализма, ставившей задачу полного устранения имущественных привилегий и частной собственности на средства производства, появляются школы социально-реформаторского толка. Среди них одной из ведущих становится реалистическая школа, костяк которой составили представители академической науки ряда европейских стран. Оказавшись между Сциллой либерализма и Харибдой социализма, академический мир выбрал для себя путь взвешенной, научно обоснованной оценки современных социально-экономических противоречий, выработки «третьего пути» хозяйственного и общественного развития.

Ученых, исповедовавших принципы экономического реализма, характеризовало, прежде всего, резкое отрицание научных абстракций. Априорно-дедуктивным построениям адептов классической политэкономии представители реалистического направления противопоставляли сугубо эмпирический подход к анализу экономических явлений.

Особенностью реалистической школы являлось то, что, высказывая разнообразные суждения в отношении социального равенства, ее представители констатировали отсутствие в настоящее время условий для утверждения в реальной жизни социалистических принципов. Считая путь к социальному равенству достаточно долгим, они разрабатывали концепции социальных реформ в рамках современной орга-

низации общественного хозяйства, опираясь при этом на лучшие достижения социально-философской, политической и экономической мысли своего времени, в том числе и социалистической.

Внимательно исследуя современный социализм, представители реалистической школы разделяли его на три основных направления:

- идеалистический социализм и коммунизм Сен-Симона, Оуэна и Фурье;
- насильственный социализм анархистов и левых радикалов, считавших возможным осуществление социалистической организации в любое время и при всяких условиях;
- научный социализм Родбертуса, Маркса, Лассалья, Дюринга и Бернштейна.

Близко примыкая к представителям научного социализма по ряду позиций, особенно в вопросах критики современного капитализма (это давало основание либеральным оппонентам называть реалистов катедер-социалистами, т.е., кафедральными, академическими социалистами), представители реалистической школы считали вместе с тем слишком смелыми и недостаточно обоснованными представления К. Маркса и его последователей о неизбежности постепенного приближения европо-американского народного хозяйства к социалистической организации во всей ее полноте. Они полагали, что анализ хода общественной жизни позволяет предвидеть лишь постепенную реализацию таких порядков народного хозяйства, при которых блага культуры распределяются все более равномерно между всеми гражданами.

Среди теорий западных экономических мыслителей наибольший интерес вызывают концепции видных немецких ученых Г. Шмоллера, А. Ланге и А. Вагнера, оказавшие наиболее значительное влияние на развитие катедер-социализма в России.

Основные задачи социально-реформирования современного капиталистического общества, по мнению одного из ведущих западных идеологов реалистической школы берлинского профессора Гюстава Шмоллера (1838-1917), состоят в восстановлении дружественных отношений между общественными классами, в устранении или смягчении отчужденности, в большем приближении к принципу равноправия и справедливости, в установлении социального законодательства,двигающего прогресс и обеспечивающего нравственное и материальное возвышение низших и средних классов.

Социалистическое учение Шмоллер считал вполне законной и естественной реакцией на односторонность школы свободной конкуренции. По его мнению, социализм в такой же мере служит интересам трудящихся, как и либеральное учение. Однако и то, и другое учение односторонни, ограничены в своих представлениях. Обновленная же экономическая наука должна быть лишена этой ограниченности. В этих целях необходимо «преобразовать учение о хозяйственных мотивах на основании психологии и этики». В противовес Марксу и его сторонникам Шмоллер утверждал, что «в будущем наука и жизнь в большей степени подчинены будут этическим влияниям». Рассуждения же

сторонников Маркса идут в обратном направлении. Всю высшую умственную культуру, всю политическую и религиозную жизнь они «хотят вывести из форм хозяйственно-технического процесса производства».

Представитель раннего неокантианства в Германии Альберт Ланге (1828-1875) полагал, что рассматриваемый ближе великий социальный переворот, который предвидит Маркс, мог бы вполне благоприятно осуществиться лишь как следствие очень многих маленьких шагов вперед и как результат борьбы в течение длительного периода времени. Борьбы в формах то мирных, то бурных. Многие меры для разрешения рабочего вопроса, которые порождает эта борьба, рассматриваются порознь, далеко не достаточны для великой цели, но взятые в совокупности, играют очень существенную роль.

Придавая первостепенное значение этическим началам хозяйственных отношений, профессор Берлинского университета Адольф Вагнер (1835-1917) характеризовал современные ему отношения между рабочими и капиталистами как «антиэкономические». Он считал необходимым повысить рабочую энергию, поднять интерес рабочих к процветанию предприятий, на которых они трудятся, воспитывать у них бережное отношение к орудиям производства, производственным материалам. В свою очередь предприниматели и другие представители обеспеченных классов должны отказаться от излишней роскоши, спекуляций, мошенничества. Ученый призывал превратить область хозяйственных отношений в область

«отношений человека к человеку». При этом он придавал первостепенное значение вмешательству государства в частноправовые отношения, призывал ликвидировать законодательные ограничения свободы рабочих коалиций.

Представителям реалистической школы принадлежала важная заслуга в разъяснении подлинных целей социального реформирования общества, в преодолении искаженных взглядов на социальную действительность и происходящие в обществе процессы, в разработке путей и средств гармонизации социально-экономических отношений.

Согласно представлениям экономистов реалистической школы организация народного хозяйства еще на весьма продолжительное время должна базироваться на трех основных принципах, которые соответствуют трем хозяйственным системам, связанным между собой единством цели:

- частно-хозяйственная система.
- общественная система.
- благотворительная система.

Руководствуясь в создании и распределении ценностей личным интересом, возможностью получения максимальной прибыли, частно-хозяйственная система не гарантирует сама по себе удовлетворения самых существенных потребностей индивида и общества.

Поскольку функции, возложенные на частно-хозяйственную систему, выполняются этой системой далеко не в достаточном соответствии с общественными интересами, проявляется необходимость, как в системе общественного хозяйства, так и в регулировании

частно-хозяйственной системы государственной властью. Но даже при самой лучшей комбинации системы частного и общественного хозяйства нельзя обойтись без дополнения их благотворительной хозяйственной системой, призванной через различного рода гуманитарные учреждения облегчить недостатки и восполнить пробелы частно-хозяйственной системы.

Объем и характер частно-хозяйственной системы в каждый исторический период различны и определяются юридическими нормами. Они не представляют собой чего-либо абсолютного, неизменного. Абсолютность организации народного хозяйства на базе свободной конкуренции можно было защитить лишь в предположении совершенства этой организации. Но как только эти предположения оказались ложными, жизнь продолжает стремиться к реализации более удобного, более гармоничного порядка вещей.

Юридические нормы, определяющие как характер народного хозяйства вообще, так и частно-хозяйственной системы в частности, реалистическая школа делила на две категории:

1. Юридические нормы о личном состоянии (рабство, крепостное состояние, ленные отношения, личная свобода и равенство прав всех индивидов).

2. Юридические нормы в отношении собственности на хозяйственные ценности.

Исходными понятиями для юридических норм в отношении собственности на хозяйственные ценности при этом являлись: собственность на людей, на рабочую силу че-

ловека, на известные действия человека; различия между движимым и недвижимым имуществом, в том числе между имуществом для потребления и капиталом. По отношению к земельной собственности: существует ли общественная собственность на землю, или только частная, или совместно та и другая; частная земельная собственность является ли ограниченной, как это было всюду на ранних ступенях развития народной жизни, или установлена мобилизация земельной собственности, как это совершилось вполне или в значительной степени в новейшем народном хозяйстве европейских государств. Далее в праве собственности на землю делают различия между лесами, рудами, полевою землей, водяной поверхностью, дорогами, рыбными ловлями и пр.

По отношению к частной собственности на капиталы весьма важным для народного хозяйства признавалось: существуют ли и именно какие ограничения свободного распоряжения ими через установление, например, такс, определяющих заработную плату, процент, цены товаров; через регулирование отношений хозяев к рабочим; или же собственность на капитал приравнена к собственности на потребительные имущества и потому является безграничною. Наконец, различия в законах о наследстве представляют одну из существенных сторон развития имущественного права и оказывают громадное влияние на функционирование народного хозяйства.

Отмечая вредные последствия новейшей частно-хозяйственной системы, вытекающие из проведе-

ния в законодательство принципа неограниченной частной собственности почти на все роды хозяйственных ценностей и из устранения государства от вмешательства в народное хозяйство, реалистическая школа делала выводы о необходимости, во-первых, ограничения области частно-хозяйственной системы общественно-хозяйственной системой и, во вторых, о регулировании ее государством.

Анализируя общественно-хозяйственные системы, реалистическая школа выделяла две их разновидности: добровольные и принудительные общественные хозяйства. Первые представляют свободное соединение частных хозяйств для достижения какой-либо цели и действуют на основании договора. Основным мотивом их создания выступает мотив выгоды. Как и частные хозяйства, они зиждутся на личном интересе. Однако здесь личный интерес каждого солидарен с интересом всех прочих членов общественного хозяйства.

Цели, деятельность и социальное значение добровольных общественных хозяйств весьма разнообразны. Их важнейшими видами являются: производительные, кредитные и потребительные ассоциации, общества взаимного страхования, общества для обеспечения стариков, вдов, сирот и инвалидов, ремесленные и рабочие союзы.

Второй разновидностью общественных хозяйств, имеющей фундаментальное значение для организации целого народного хозяйства, являются принудительные общественные хозяйства. Принудительный характер их заключается в вмешательстве общественной власти в

сферу отдельных хозяйств с целью заставить их служить интересам всего общества. Самый важный субъект принудительных общественных хозяйств есть государство. Имея, по теории, своей задачей содействовать развитию культуры и благосостояния, государство должно принять на себя удовлетворение таких общественных потребностей, создание и распределение которых частною и добровольно-общественною хозяйственными системами выполняется неудовлетворительно. Органами ведения принудительно-общественных хозяйств являются как центральное правительство, так и местные власти, в качестве представителей общих интересов различных пространственных округов (община, уезд, губерния, область и пр.).

Школа свободной конкуренции ограничивает область принудительного общественного хозяйства учреждениями для защиты прав, личной безопасности и политической независимости народа. Такое ограничение делается ей на том основании, что все прочие потребности граждан удовлетворяются всего частною и добровольно-общественными системами. Однако частные хозяйства производят только такие ценности, продажная цена которых может доставить им среднюю прибыль на капитал. Как бы ни была важна потребность, но если удовлетворение ее не может быть оплачено нуждающимися, она остается неудовлетворенною. А потому частно-хозяйственная система не гарантирует удовлетворения даже таких необходимых потребностей, как потребности в пище, одежде, жилище, топливе, потребности

в медицинской помощи, образовании, средствах сообщения, кредите, страховании.

Кроме того, данная система неизбежно ведет к монополии промышленных предприятий, путей сообщения. Эти недостатки частно-хозяйственной системы вызывают необходимость принудительно-общественного хозяйства. Принуждение со стороны государства к соединению частных хозяйств в общественное хозяйство является также необходимым во всех тех случаях, когда достижение полезной цели, желаемое большинством хозяев, не может быть осуществлено по причине несогласия меньшинства соседних хозяев. Особенно часто подобные случаи встречаются в земельной собственности, почему в аграрном законодательстве всех государств существуют более или менее обстоятельные правила, разрешающие столкновения частного и общего интересов.

Система принудительных хозяйств, выполняемая общественными органами, составляет совершенную противоположность частно-хозяйственной системе. Средства для ведения последней получают по преимуществу путем налогов, обязательных сборов и составляют общественный капитал. Самое распределение налогов между гражданами, по коренному требованию финансовой политики, должно основываться на имущественной состоятельности, чтобы тяжесть платежа налога была возможно равномерна для всех. Вместе с тем распределение производимых принудительными хозяйствами ценностей между гражданами не находится ни в каком соответ-

ствии с размерами платимых каждым из них налогов. Интересы целого, пополнение пробелов и недостатков частно-хозяйственной системы, распространение благ культуры на все классы общества — таковы цели, долженствующие определять производительные и распределительные функции принудительно-общественных хозяйств.

Отсюда реалистическая школа делала заключение, что принудительные общественные хозяйства, выполняемые центральными местными органами, по задачам деятельности представляют самое крайнее и самое гуманитарное проявление коммунистического принципа, поскольку в этих хозяйствах в составлении общественного капитала все участвуют соразмерно имущественным силам, а распределение определяется потребностями.

Что же касается оптимального соотношения всех трех систем, то на этот вопрос реалистическая школа не давала прямого ответа, утверждая, что к этому можно придти исключительно эмпирическим путем, на основе следующих теоретических установок:

1. Государство должно принимать на себя те действия к удовлетворению потребностей граждан, которые не могут выполняться ни частными, ни свободно-общественными хозяйствами, или были бы выполнены ими менее удовлетворительно, чем это может сделать государство.

2. Действия в области права и защиты его должны быть переданы государству, поскольку эта область требует единства. Обсуждению принадлежит лишь вопрос об органах применения права (центральные, административно-местные, ав-

тономные).

3. Действия в области культуры и целей благосостояния должны выполняться совместными усилиями различных хозяйственных систем.

Существенный интерес представляют воззрения теоретиков реалистической школы на институт собственности. Эти воззрения во многом базировались на идеях Ш.Л. Монтескье и Э.Р. Лабуле, утверждавших, что право частной собственности не есть естественный факт, данный самой природой человека, а учреждение общественной власти, писанного или неписаного закона. Господствующие классы, владея законодательной властью, учреждали выгодные для себя порядки собственности, обосновывая их соответствующими правовыми идеями. Важнейшие типы порядков частной собственности, различающиеся между собой видами объектов, содержанием, способами приобретения и идеологическими обоснованиями права собственности, суть — рабство, крепостничество, ленные отношения, цеховой порядок и современное свободное хозяйство.

Реалистическая школа полагала, что теория собственности, как и всякая социальная теория, имеет задачей не только объяснить прошедшее и настоящее, но и указать идеал, к которому следует стремиться, определить наилучший ближайший ход развития. По логике прогресса институт собственности должен стремиться к осуществлению справедливого распределения, свободы, к созданию условий для физического, умственного и нравственного развития личности и для возможной большей производительности народного хозяйства.

Утверждая, что высшее предназначение института собственности — общественный интерес, представители реалистической школы считали, что собственность есть институт не частного права, а социально-юридический институт. Увеличение материального благосостояния низших классов, по их мнению, составляет коренное условие увеличения их свободы, физического, умственного и нравственного развития. В то же время это увеличение совпадает с современным понятием о справедливом распределении, требующим чтобы обоснование собственности на базисе труда становилось все более общим и исключительным. Таким образом, считали они, свобода, физическое, умственное и нравственное развитие народа, с одной стороны, и справедливое распределение собственности, с другой стороны, гармонируют между собой.

Вместе с тем, на пути реализации современной идеи о справедливости в распределении собственности лежит весьма существенное препятствие: именно современный институт собственности способен обеспечить наибольшую производительность народного хозяйства. Признавая этот факт неоспоримым, представители реалистической школы считали необходимым в интересах высшей производительности сохранить частную собственность на орудия производства.

Между тем прибыль на капитал они считали чуждой трудовому принципу в распределении. Следовательно, распределение продуктов и обоснование собственности на базисе труда не могут быть вполне проведены в частно-хозяйственной

системе. В этой связи реалистическая школа признавала необходимость компромисса между принципом справедливого распределения и требованием возможно большего производства.

Признавая правовой характер проблемы трудового принципа распределения и экономический характер проблемы возможно большего производства, реалисты считали первую проблему наиболее приоритетной. Фокусируя в центре своего внимания вопрос о народно-хозяйственной оценке юридического института частной собственности, особенно частной собственности на капитал и землю, реалисты считали необходимым выявить:

- объекты, на которые может простирается право собственности;
- содержание вещных прав, входящих в право собственности;
- способы приобретения собственности.

Организация собственности в применении к существующим условиям действительности составляла одну из ведущих задач экономической политики реалистической школы. На этот счет существовало разнообразие мнений. Например, Ланге, Земтер и Лавеле полагали, что общественный интерес требует исключения земли из объектов частной собственности. Другие считали это несвоевременным.

Характеризуя в целом кредо реалистической школы, Шмоллер отмечал: «Наш общественный идеал не есть нивелирование в социалистическом смысле; мы считаем то общество самым нормальным и здоровым, которое представляет собой лестницу различных существований, но с легкими переходами от

одной ступени к другой».

Критикуя современное общество за прогрессирующее исчезновение «средних ступеней», за растущее социальное неравенство, представители реалистической школы выдвигали программу реформ, способных обеспечить действительные права рабочих, приобщить все население к высшим благам культуры — к образованию и достатку. Они требовали учреждения фабричных инспекций, контрольных учреждений над банками и страховыми обществами, учреждения комиссий для обследования социального вопроса, беспрепятственного создания рабочих союзов.

В 70-80-е годы XIX столетия идеи и принципы реалистической школы проникают в Россию. Отмечая своеобразие русского катедер-социализма, П.Б. Струве выделял две его особенности. Первая состояла в том, что в отличие от германского катедер-социализма, находившегося под сильным влиянием германских теоретиков социализма, русский катедер-социализм представлял собой непосредственную спайку социализма К. Родбертуса и К. Маркса с академическим катедер-социализмом.

Вторая особенность русского катедер-социализма проистекала из своеобразия социально-экономической и общественно-политической ситуации в России, породившей такое влиятельное направление в истории духовного общественного развития страны как народничество. «Русский катедер-социализм, писал Струве, пытался спаять немецкий катедер-социализм, т.е. академическую критику старой политической эконо-

мии и связанного с ней экономического либерализма, не только с социализмом Маркса и Родбертуса, но и с русским народническим социализмом, с его верой в самобытные пути экономического развития России, с его идеализацией общинно-артельного уклада». По оценке Струве, русский «кафедральный социализм» вел свое происхождение не только от Шеффле, Вагнера, Шмоллера, Brentано, не только от Родбертуса и Маркса, но и от А.И. Герцена и Н.Г. Чернышевского, а также от славянофилов, в учении которых были зародыши русского народничества.

Распределительные тенденции действительно имели глубокие корни в общественно-политической мысли России. «Накопление капиталов есть важная вещь; — писал в 1858 году известный публицист и общественный деятель А.И. Кошелев, — но обеспечение огромному классу людей собственного крова и насущного пропитания есть вещь не менее важная. Похвально хлопотать об образовании богатств, но не следует забывать об их распределении между людьми».

Одним из наиболее ярких представителей реалистической школы в России являлся Иван Иванович Иванюков (1844-1912), талантливый ученый и общественный деятель, автор весьма популярного в конце XIX столетия, выдержавшего несколько изданий учебника «Политическая экономия, как учение о процессе развития экономических явлений» (СПб., 1885), а также таких работ, как «Падение крепостного права в России» (2 изд., СПб., 1903), «Основные положения теории экономической политики с Ада-

ма Смита до настоящего времени» (М., 1880), «История хозяйственного быта» (СПб., 1909) и других многочисленных сочинений, печатавшихся в таких популярных в России изданиях, как «Отечественные записки», «Вестник Европы», «Русская мысль».

Признавая относительность, историчность и эволюционность экономических явлений, Иванюков последовательно придерживался программы социального реформаторства, выступал за активное участие государства в решении социально-экономических проблем. Подобно своим западным единомышленникам, Иванюков резко критиковал смитовскую школу свободной конкуренции за непризнание всякого законодательного регулирования экономических явлений, требования неограниченной свободы борьбы частных интересов как неперемennого условия осуществления наи-лучшего экономического порядка.

Новейшие государства, отмечал Иванюков, признали принцип равенства перед законом не для того, чтобы заменить прежние юридические привилегии фактическими, а чтобы устранить влияние социальных условий на образование неравенства между людьми. Смысл этого принципа — низвести неравенство между людьми лишь на различия их умственных и нравственных качеств и сделать каждого ответственным за свою судьбу. Применение принципов свободы и равенства в политической области выразилось в признании свободы мысли, слова и собраний, в признании всеми гражданами права участия в законодательстве, суде, администрации,

в признании равенства податной и воинской повинностей. Применение указанных принципов к хозяйственной области повело за собой уничтожение оставшихся от феодальной эпохи привилегий, ограничение вмешательства государства в экономические отношения и предоставление их действию свободной конкуренции.

Политический и экономический переворот, осуществленный с одной и той же целью реализации принципов свободы и равенства, отмечал ученый, дал совершенно различные результаты в этих двух сторонах народной жизни. В первой — цель достигается более и более. Во второй — прогрессивно возрастают неравенства как результат фактических имущественных монополий.

Причины этого Иванюков видел в том, что в политической области с уничтожением привилегий и равномерным распределением прав и обязанностей на всех граждан тем самым была создана уже и возможность воспользоваться этими правами. В экономической же области после устранения юридических привилегий, остались исторически созданные неравенства владений. По присущим системе свободной конкуренции свойствам эти неравенства владений продолжали усиливаться, Социальные различия в шансах соревнования продолжали возрастать. Таким образом, рядом с идеей века о равенстве всех перед законом, политически полноправные граждане распались почти на обособленные классы, причем классы, чувствуящие себя обделенными, постоянно возрастают не только абсолютно, но и относительно. Неравенство растет вместе с увеличе-

нием национального богатства.

Одно из центральных мест в работах представителей отечественной реалистической школы и в частности в работах Иванюкова, занимал вопрос о собственности, весьма интересовавший, как уже отмечалось, и западных катедер-социалистов. «Субъектами собственности, — писал Иванюков, — вообще бывают лица физические и юридические, почему и собственность бывает частная и коллективная». При этом важнейшими видами коллективной собственности экономист считал собственность государственную и общинную. Существенную ошибку классической школы в политэкономии Иванюков видел в том, что ее представители рассматривали народное хозяйство лишь как систему частных хозяйств и что коллективная собственность не находила себе места в экономических трактатах. Учение экономистов об «абсолютном» и «естественном» порядке народного хозяйства, в котором должна иметь место только неограниченная частная собственность, шло рука об руку с новейшим экономическим законодательством западноевропейских государств, развивавшим практически неограниченную частную собственность и включавшим в объекты ее почти все материальные предметы. «Таким образом, — констатировал ученый, — современная, в высокой степени неограниченная частная собственность есть понятие и факт новейшей истории европейского общества; область действий ее расширялась по мере победы принципа обо-собленности (не совсем точно названного индивидуализмом) над принципом общественной солидар-

ности. И в то же время, теория полагала, что проявления «индивидуализма» в тех формах, в которых он развился и действует в настоящее время, ведут к общественной солидарности. Факты опровергли иллюзию теории».

Утверждениям ярых приверженцев классической политической экономии Иванюков противопоставлял аргументы реалистической школы, которая своими исследованиями доказала, что порядки собственности вообще и частной собственности в отдельности есть историческая, постоянно изменяющаяся категория, и что современный порядок собственности, как несоответствующий идеалам эпохи, постулатам экономической науки, не может быть признан удовлетворительным. Отсюда — логически вытекает необходимость нового обоснования частной собственности.

Классифицируя существующие теории, обосновывающие права частной собственности, ученый делил их на три группы. К первой он относил теории, основывающие институт частной собственности «на человеческой природе и понятии о личности». Ко второй группе были причислены теории, выводящие право собственности из постулата справедливости. К этой группе он относил «теорию труда», основывавшую собственность на «истекающем из чувства естественной справедливости праве работника на продукты своего труда», и «теорию завладения», видящую внутреннее правовое основание собственности в «естественном» притязании первого владельца на вещи, которые он прежде всех других подчинил своей воле. Третью группу составляли

«легальные теории», рассматривавшие собственность как институт положительного права и различающиеся между собой только тем, как они представляют себе процесс правообразования собственности.

Рассматривая трудовую теорию собственности, которая разрабатывалась преимущественно экономистами, Иванюков отмечал, что она заключает в себе лишь одно верное положение, что современная идея о справедливости требует обоснования собственности и частных доходов на труде. Отсюда объясняется и происхождение самой теории. Но такое понятие о справедливом распределении собственности не может быть названо «естественным», «прирожденным», «абсолютным». Древний мир и средние века не знали его. Появление этого понятия сделалось возможным лишь с признанием равенства прав людей. Да и современный порядок собственности не основывается на труде. Если Бастиа, Тьер, а за ними и другие экономисты защищали настоящие порядки собственности в силу принципа, что «каждый человек имеет право на результаты своего труда», то это только доказывает совершенное непонимание ими природы современных экономических отношений. Для осуществления этого принципа надлежало бы перевернуть вверх дном весь современный порядок собственности. Наука теперь выяснила, что накопление капитала в производстве происходит путем присвоения чужого труда, что в возвышении стоимости земельной собственности и получаемых с нее доходов играют значительную роль различные социальные факторы, в которых земельные

собственники нимало не повинны (увеличение плотности населения, проведение железных дорог, развитие обрабатывающей промышленности и др.). Это несоответствие современных порядков собственности с идеей о справедливом обосновании собственности и есть причина возникновения социалистического учения и требований реформ в собственности со стороны экономистов реалистической школы.

«...Порядок собственности, основанный на труде, — писал Иванюков, — не есть исходный пункт развития собственности, не представляется реализованным в настоящее время, а составляет идеальную цель, к которой, несомненно, приближается человечество. Следовательно, «трудовая теория» есть не факт, а проблема».

Рассматривая истоки «теории завладения», Иванюков отмечал, что еще римские юристы видели причину происхождения собственности в завладении предметом, не имеющим хозяина, и считали факт завладения достаточным основанием для защиты собственности. Это воззрение на происхождение собственности и правовое ее основание вошло и в юриспруденцию нового времени, однако новейшие исследования по истории земельной собственности опровергают «теорию завладения». Кроме того, если бы «теория завладения» объясняла историю происхождения собственности правильно, то и в таком случае ее вряд ли можно было бы признать, что завладение вещью, как факт зависящий от случая или силы, достаточная причина для приобретения права собственности.

Из всех теорий собственности

представлениям реалистической школы лучше всего соответствовала «легальная теория», разработанная Монтескье и Лабуле. Они рассматривали право частной собственности не как естественный факт, данный самой природой человека, а как учреждение общественной власти, писанного или неписаного закона.

В области распределения, по оценке Иванюкова, темные стороны системы свободной конкуренции заявляют себя особенно ярко. Они есть результат, во-первых, действия спроса и предложения, как регулятора обмена, а, следовательно, и распределения, во-вторых, неограниченного права наследования, вытекающего из идеи абсолютной неограниченности частной собственности, в-третьих, ограничения деятельности государства сферой охранения безопасности и защиты прав.

Являясь сторонником исторически сложившихся в России форм хозяйствования, Иванюков вместе с тем активно и последовательно выступал за реформирование различных сторон социальной и экономической жизни на основе принципов реалистической школы. В частности, им были высказаны и обоснованы ценные мысли о земледельческих артелях, развитии кустарных промыслов с помощью дешевого кредита со стороны Государственного банка.

Проведение целенаправленной серии социальных реформ Иванюков, как и многие представители реалистической школы, связывал с деятельностью государства, которое в процессе реформирования призвано обрести новые качества, стать

социалистическим (точнее, социальным — Т.Л.) государством.

Как и многие представители реалистической школы Иванюков положительно оценивал практические шаги правительств по улучшению социально-экономического положения трудящихся, которые имели место в промышленно развитых странах Запада, в частности, в Германии. Ему явно импонировала позиция канцлера Бисмарка, считавшего, что активная деятельность государственной власти является важным средством, способным остановить социально-революционное движение и направить его на законные пути, а также признания Бисмарка в том, что «социал-демократия, в нынешнем ее виде, есть симптом общественного неустройства, ее существование является напоминанием для современного государства, что не все в порядке, что многое должно быть изменено и улучшено».

В решении порожденных капитализмом социальных проблем, и, в частности, рабочего вопроса, Бисмарк и его единомышленники из высшего германского руководства видели важный путь к сохранению «бесценных благ многовековой цивилизации».

Как тонкий и проницательный политик Бисмарк умело пользовался жупелом революционного социализма для преодоления сопротивления консервативных сил, мешавших проведению в Германии прогрессивных социальных реформ в рамках политики т.н. «государственного социализма». «Страх перед социал-демократией, — говорил Бисмарк, — очень полезный элемент, когда имеешь дело с людьми, не отзывающимися сердцем на

нужды своих бедных сограждан».

К аналогичной политике, как известно, пытался склонить российское правительство в 1890-е годы прозорливый и умный СЮ. Витте, занимавший тогда пост министра финансов. Однако засилие консерваторов в высших эшелонах власти, встало непреодолимой преградой на пути возможных прогрессивных социальных преобразований. Глава консервативного лагеря обер-прокурор Синода К.П. Победоносцев, считавший Витте «еще большим социалистом, чем Бисмарк», сделал все возможное и невозможное для дискредитации идей социального реформаторства, убедив молодого императора Николая II в несовместимости подобной политики и интересов самодержавия.

Считая одной из важнейших задач социализма наиболее полное удовлетворение человеческих потребностей, Иванюков полагал, что ликвидация частных промышленных предприятий и спекулятивной торговли не устранист «свободу удовлетворения потребностей». В условиях общественной организации производства потребности людей будут удовлетворяться столь же полно и разнообразно, как при частнокапиталистической системе, с той только разницей, что на рынке потребности удовлетворяются с помощью спроса, а в условиях социалистической организации хозяйства они будут удовлетворяться на основе регулярного сбора статистических сведений.

Рассматривая текущие вопросы экономической жизни России, Иванюков выступал за скорейшую индустриализацию страны, развитие крупного производства, основанно-

го на современной машинной технике, за привлечение в отечественную экономику иностранного капитала. Вместе с тем ученый полагал, что особого внимания со стороны государства и общества заслуживает аграрный вопрос. Отмечая особый интерес российских исследователей к вопросам развития сельского хозяйства, проявившийся после отмены крепостного права, Иванюков писал: «благосостояние крестьян у нас есть благосостояние всех классов общества и цветущего положения государственных финансов».

По мнению известного экономиста, финансиста и статистика Андрея Алексеевича Исаева (1851-1924), разделявшего многие теоретические положения Иванюкова, переход от капитализма к социализму предполагает длительный период эволюционного развития. Его основой должна стать «длинная цепь законодательно проведенных мер, которые будут расшатывать твердыни капитализма одну за другой».

Непосредственно переходу к социализму будут предшествовать пять основных обстоятельств:

1. Развитое капиталистическое производство, создающее односторонний тип хозяйственной жизни; оно облегчает замену господствующего типа новым.
2. Высокий уровень умственного развития народа и воспитание в нем разнообразных практических навыков.
3. Демократическое государственное устройство.
4. Многочисленность людей, сознательно воспринявших учение социализма.
5. Большое число граждан

хотя бы умеренно недовольных капиталистическим строем.

Ученый считал, что предпосылки перехода к новому строю имеются, прежде всего, в США, Германии и Бельгии. Поэтому в этих странах, полагал он, социализм осуществится в первую очередь. Для России же социалистический строй не может быть делом ближайшего будущего, поскольку в стране отсутствует пока фундамент, необходимый для его построения.

Исаев считал, что социалистический строй обеспечит простор для развития человеческой личности, позволит каждому человеку лучше выразить свою индивидуальность, доставит людям «много знания, силы и счастья». Это строй, который, «будет опираться на завоевания, доселе сделанные человечеством, и пускать корни в человеческую душу, как она сложилась за длинный ряд веков. Понимая, насколько велика в современном человеке любовь к свободе, социализм постарается обеспечить ему наибольший простор: гражданину социалистического мира будет дозволено все, что, вообще, допустимо без ущерба для других членов общественной среды».

Вкусы и наклонности людей, относительной материальной и духовной жизни, отмечал Исаев, представляют большое разнообразие. Чем больше растет знание, чем больше изощряется искусство в приложении знаний к труду и развлечениям, к производительным процессам, к личным услугам и домашней обстановке, тем больше будет слагаться видов занятий, тем больше будет вырабатываться человеческих типов. С ростом разнообразия человеку будет все легче выражать

свою индивидуальность. Социализм не будет препятствовать этому движению. «Являясь системой общественного устройства, которая наилучшим образом обеспечивает каждому чувство удовлетворенности, социализм отлично примиряется с расчленением общественных групп, уже ныне многочисленных, на дальнейшие подгруппы».

Ученый считал, что люди вступят в социализм с той совокупностью страстей, с тем характером мотивов, которые господствуют в капиталистическом обществе. Вследствие большой разницы между людьми, они имеют право на неравные доли общественного дохода. Социализм, в понимании Исаева, это общество, где труд будет построен на принципах материальной заинтересованности, где оплата труда будет осуществляться в соответствии с его количеством и качеством. Следуя принципам материальной заинтересованности, люди будут стремиться «к напряжению своей рабочей силы, к поставлению услуг в большем количестве и лучшего качества».

Отрицая необходимость частной собственности на орудия производства для достижения наибольшей производительности труда, Исаев отмечал, что многочисленные наблюдения в экономически развитых странах говорят о наличии многих арендаторов, отлично ведущих хозяйство на чужой земле, предприятий, где хозяева постоянно не занимаются делом, «а наемные управляющие сосредоточивают в своих руках полноту власти и достигают пре — восходных результатов».

«Капиталистическое общество, — писал Исаев, — выработало условия, при которых люди, не владею-

щие орудиями на правах собственности, могут с успехом заменять хозяев. Такими условиями служат: хорошее вознаграждение за труд, повышающееся с возрастанием доходов предприятий, и прочное отношение держателя к орудиям производства. Управляющий промышленным или торговым делом только в единичных случаях обнаруживает качество хорошего хозяина, раз получает скудное вознаграждение, которое остается неизменным и при увеличении прибыли. Арендатор снимающий землю на короткий срок, ведет дело небрежно, во всяком случае хуже, чем вел бы его хозяин. Но директор фабрики или склада товаров напрягает свои силы, если его труд хорошо оплачен, тем более, если ему поступает доля барыша; арендатор, пользуясь землей по долгосрочному договору, бережет производительные силы почвы и проявляет в своей сельскохозяйственной деятельности то, что принято называть «хозяйским глазом».

Оба названных условия, считал Исаев, вполне обеспечивают хозяйственной жизни страны тот запас личных качеств, которые нередко ищут среди собственников орудий производства.

Примечательно, что Исаев первым среди российских ученых выдвинул и обосновал необходимость коопартнершипа (участия рабочих в прибылях предприятия) как важнейшего средства гармонизации отношений между трудом и капиталом. В 1879 году в статье «Участие рабочих в прибыли предприятия», опубликованной в журнале Московского юридического общества «Юридический вестник»,

он активно настаивал на необходимости введения в России капиталистической кооперации. Исаев отмечал, что распространение акционерной формы организации капиталистического предприятия и введение коопартнершипа будет способствовать, в конечном счете, возникновению производственных товариществ, представляющих «более стройную», «более совершенную» форму предприятий, которым принадлежит будущее.

Рассматривая теоретические и практические аспекты коопартнершипа, опыт его применения на Западе, Исаев, отмечал, что коопартнершип может успешно развиваться только под давлением недовольства работников, что и показывает опыт европейских стран. Вместе с тем есть и другой путь его развития — через активное участие государства, призванного не только выполнять в этом вопросе контрольную функцию, но и активно участвовать в пропаганде принципов участия рабочих и служащих в прибылях отечественных предприятий.

В конце XIX-нач.XX века коопартнершип не нашел своего практического применения в России в силу слабости правительственного влияния на реальный сектор отечественной экономики. Да и в передовых странах Запада он развивался довольно медленно. По данным В.Ф. Тотомианца к 1914 году в Европе и США насчитывалось всего 423 предприятия, рабочие и служащие которых в той или иной форме принимали участие в прибылях. Из них менее чем на трети предприятий участие рабочих и служащих в прибыли сочеталось с их участием в управлении предприятиями. Положение

изменилось в годы Первой мировой войны 1914-1918 годов. Количество подобных предприятий в эти годы стало расти. В некоторых странах, например во Франции, вследствие остроты рабочего вопроса, коопартнершип получил законодательное оформление. Не осталась в стороне и Россия. Как показывают архивные разыскания Л.Е. Шепелева, Министерством торговли и промышленности Временного правительства было подготовлено шесть вариантов проекта учреждения акционерных компаний с участием рабочих и служащих на принципах коопартнершипа.

Капиталистическое хозяйство Шор считал «потенциальным социалистическим, не сбросившим еще с себя сковывающие его путы». Главная особенность социалистического общества — изменение самого характера собственности. В условиях социализма большая часть предметов должна стать объектом коллективной собственности. Коллективная собственность на орудия и средства производства является, по мнению ученого, «главным условием существования строя, при котором отсутствует эксплуатация».

С изменением характера собственности на средства производства станет невозможным приобретение рабочей силы ни в качестве временной, ни в качестве постоянной собственности. Социалистическое общество в представлении ученого — это общество, всецело основанное на трудовом принципе. Этот принцип должен лежать и в основе хозяйственного плана социалистического общества. Хозяйство в таком обществе должно быть плановым. План, в соответствии с ко-

торым придется регулировать производство в обществе, основанном на трудовом принципе, в первую очередь должен определить количество труда, направляемого в ту или иную отрасль производства.

При составлении хозяйственного плана социалистическое общество будет учитывать не только трудовую стоимость, но и предельную полезность благ. Если обществу удалось эмпирическим путем найти полезность благ на основании статистических данных об уровне спроса и предложения в данном обществе, отмечал Шор, то в таком случае «руководители нашего общества могут распределить труд между различными отраслями производства в соответствии с предельной полезностью, т.е. наиболее целесообразно».

По убеждению ученого, распределение при социализме будет основано на принципе трудового вклада. Поскольку издержки производства каждого блага сводятся к количеству труда, то именно труд должен определять долю каждого участника производства в общественном продукте. Член общества, желающий получить большее количество благ, чем другие, затрачивает в общественном производстве большее количество собственного труда; член общества, довольствующийся более скромной долей благ, работает меньше. Таким образом, каждый получает ту часть общественного продукта, которую он сам заранее «точно ограничил размерами своего участия в общественном производстве».

Шор представлял социалистическое общество как общество, в котором отсутствует обмен. Вместе с тем он считал, что при социализме

сохранится стоимость (ценность) благ. В социалистическом обществе ценность продукта должны определять «труд и порядок его распределения». Величина ценности продукта будет в большей или меньшей степени отклоняться от количества труда, затраченного на его производство. Отличие модифицирующего момента от аналогичного момента в капиталистическом обществе ученый усматривал в том, что в социалистическом обществе общественный фактор — результат сознательного расчета членов общества, в капиталистическом же обществе силы этого рода действуют стихийно.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баженов А.Б. Обладает ли наука особым эпистемологическим статусом? // *Вопросы философии*. — 1988. — № 7.
2. Леглер В.А. Наука, квазинаука, лженаука // *Вопросы философии*. 1993. — № 2.
3. Алексеев П.В. Социальная философия — М., 2003.
4. *Анатомия мудрости. 106 философов. Жизнь, судьба, учение: В 2-х т.* — Симферополь: Таврия, 2006.
5. Волков Ю.Г., Поликарпов В.С. *Интегральная природа человека, естественно-научные и гуманитарные аспекты: Учебное пособие.* — Ростов н/Д: РГУ, 2001. — 288 с.
6. Горшков В.А., Медведев Н.П., Агамов А.А. и др. *Основы философии.* — Ставрополь: СГУ, 2002. — 216 с.
7. Гуров В.Н., Савинова Л.Ф., Селюкова Л.Я. *Человек в современном мире: Пособие для учителя.* — Ставрополь: СКИУУ, 2006. — 73 с.
8. Молежян К.Х. *Введение в социальную философию.* — М., 1997.
9. *Основы философии: Учебное пособие для вузов / Под ред. Е.В. Попова.* — М.: Владос, 2000. — 320 с.
10. *Основы философии в вопросах и ответах: Учебное пособие для высших учебных заведений.* — Ростов н/Д: Феникс; М.: Зевс, 1997. — 570 с.
11. *Философия Базилевса: Метафизика. Этика / Васильев Г.Е. Омега.* — Л., 2007. — С. 24.
12. *Философия для экономистов / Под ред. Канке В.А.* — Л.: Омега, 2007.
13. *Философия: Учебное пособие для вузов / Под ред. Е.В. Осичнюха, В.С. Зубова.* — Киев: Фита, 1994. — 384 с.
14. Шаповалов В.Ф. *Основы философии. От классики до современности. Учебное пособие* — М., 2002.



А.И. Береснева
старший преподаватель
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Увеличивающийся рынок российских инвестиций позволяет выбрать из многообразия финансовых стратегий. Сравнивая различные типы инвесторов, автор отмечает современные тенденции на российском финансовом рынке.

Ключевые слова: инвестиционная политика, финансовый инвестор, стратегический инвестор, венчурное финансирование, проектное финансирование.

Современные условия требуют от руководителей российских компаний все большего привлечения капитала и активного использования кредитных ресурсов, что является на данный момент одной из актуальных тем. Среди тенденций на российском финансовом рынке можно отметить стабильный спрос на долговое финансирование, бум первичного размещения акций (IPO), венчурное финансирование. В России динамично развивается рынок прямых инвестиций, каждый год он увеличивается в своих объемах почти вдвое. Необходимо отметить, что его основными характеристиками являются стремительный рост доли российского ка-

питала и более высокий процент доходности прямых инвестиций, чем у фондов Европы. Какому типу инвесторов отдать предпочтение, можно сделать вывод, изучив и сравнив их более детально.

Инвесторы могут быть портфельными (финансовыми и стратегическими). Портфельные инвесторы приобретают ценные бумаги, обращающиеся на рынке, и готовы продать их другим при достижении их цены определенного уровня или при ухудшившейся ситуации в компании.

Стратегические инвесторы держатся на протяжении более длительного периода до тех пор, пока не будут достигнуты определенные долгосрочные цели.

Портфельные инвесторы обычно действуют через совместные фонды (mutual funds):

- фонды инвестирования в развивающиеся рынки (включая специальные фонды конкретной страны);
- отраслевые фонды;
- фонды страховых и государственных компаний, которые могут инвестировать в крупнейшие компании;

Главное отличие состоит в целях

инвестирования.

Целью финансового инвестора является рост стоимости бизнеса компании, так как он зарабатывает прибыль посредством продажи акций по возросшей в результате эффективной работы компании стоимости.

Цели стратегических инвесторов принципиально другие: рост объема продаж продукции, сокращение издержек или ликвидация потенциального конкурента. При этом стратегический инвестор, в отличие от финансового, может вывести центр создания стоимости за пределы приобретаемой компании. Следует также учитывать, что основными способами приобретения бизнеса стратегическими инвестором являются слияния и поглощения. Причем в мире происходит не более 10 процентов слияний, когда владельцы одной и второй компаний фактически обмениваются акциями, обеспечив собственникам сторон баланс интересов.

Инвестор стратегического типа:

- стремится получить дополнительные выгоды для своего основного вида деятельности;
- стремится к полному контролю, иногда ценой уничтожения компании;
- активно участвует в управлении компаний;
- в основном стремится инвестировать в компании смежных отраслей;
- «участие» инвестора часто не ограничивается конкретными сроками.

При этом получающая инвестиции компания может тоже получить дополнительные выгоды (например, в виде рантированных поставок и реализации, персонала,

ноу — хау логистических цепочек и др.). В России стратегические инвесторы представлены в основном крупными транснациональными компаниями, заинтересованными в получении полного контроля над бизнесом.

Инвестор финансового типа:

- стремится к максимизации стоимости компании, имеет только финансовый интерес — получить наибольшую прибыль в основном в момент выхода из проекта;
- не стремится к приобретению контрольного пакета;
- не стремится сменить менеджмент компании;
- предпочитает горизонт инвестирования — четыре — шесть лет;
- обычно закрепляет свой контроль участием в совете директоров.

В России финансовые инвесторы представлены инвестиционными компаниями и фондами, фондами венчурных инвестиций.

Финансовые инвесторы — владельцы рискованного капитала принимают инвестиционные решения, руководствуясь следующими критериями:

- наличие работоспособной бизнес — модели и стратегии, обеспечивающей высокий потенциал роста ($IRR = 35\%$ и более);
- уровень квалификации менеджмента;
- прозрачность бизнеса и возможность вовремя предотвратить негативные тенденции;
- возможность выхода (продажи акций через четыре — семь лет по существенно более высокой цене).

Компания может претендовать на привлечение финансирования в

зависимости от того, на какой стадии технологического роста она находится. Каждая стадия технологического роста компании будет представлять интерес для отдельной группы потенциальных инвесторов.

Различные стадии развития бизнеса характеризуются стратегической позицией на рынке, опытом работы в отрасли, объемом и эффективностью операций, уровнем менеджмента, эффективностью ключевых бизнес — процессов и систем. Другими словами, уровнем развития ключевых компетенций, обеспечивающих лидерство компании на рынке.

Стадия зарождения бизнеса. На этой стадии имеется только бизнес — идея, результаты НИОКР и патенты или иногда образцы продукции. Группа лиц — инициаторов проекта, возможно зарегистрировано юридическое лицо, менеджмент не сформирован, а бизнес — процессы не определены.

Финансирование столь ранней стадии развития может быть обеспечено только учредителями компании, друзьями и, возможно, «ангелами» (богатыми частными лицами, имеющими опыт работы в инвестируемой отрасли).

Начальная стадия. Компания только что создана, произведена первая продукция, делается попытка вывести ее на рынок, операции незначительны, компания убыточна, бизнес — процессы не отработаны, регулярные функции менеджмента только начинают формироваться.

Финансирование бизнеса на начальной стадии, наряду с учредителями, друзьями и «ангелами» в редких случаях может осуществлять-

ся венчурными фондами, которые специализируются в данной отрасли и финансируют Start Up бизнес.

Стадия раннего развития. Компания осуществляет операции и их объем растет. Организовано производство и сбыт продукции. Бизнес — процессы сформированы, но не окончательно, идет интенсивный поиск лучшей практики. Менеджмент имеет опыт работы, но нуждается в повышении квалификации и эффективности. Компания может иметь незначительную прибыль.

На ранней стадии развития компания уже может представлять интерес для инвесторов, осуществляющих прямое рискованное финансирование. К таковым относятся венчурные фонды и фонды прямых инвестиций.

Стадия расширения. Объемы производства и сбыта растут, операции прибыльны. Компания является одним из лидеров на обслуживаемом рынке и осуществляет активное расширение бизнеса посредством выхода на новые рынки, выпуска новой продукции или поглощения смежных предприятий. Бизнес — процессы хорошо отработаны и могут быть перенесены на другие подразделения или предприятия (масштабирование лучшей практики). Эффективный менеджмент, все основные функции управления выполняются. Квалифицированный управленческий персонал. Возможно, менеджмент имеет недостаточный опыт управления ростом бизнеса. Хорошая история развития.

Такие компании представляют высокий интерес для владельцев рискованного капитала, венчурных фондов и фондов прямого финансирования. На этой стадии развития интерес к инвестированию

в компанию могут также иметь некоторые институциональные инвесторы: банки и фонды.

Стадия зрелости. Хорошо управляемая, прибыльная и быстро растущая компания. Лидер или один из лидеров отрасли. Высококвалифицированный менеджмент и эффективные бизнес — процессы. Опыт успешного привлечения капитала посредством частного размещения акций инвесторам с хорошей репутацией. Впечатляющая история развития.

На данной стадии развития бизнеса компания может осуществить публичное размещение акций. Также на этой стадии развития акции компании могут приобретать институциональные инвесторы, включая пенсионные фонды. Первоначальные инвесторы, которые осуществляли финансирование компании на более ранних стадиях, могут предпочесть выйти из бизнеса и продать свои акции посредством публичного размещения либо путем продажи стратегическим инвесторам или менеджменту компании.

Рассмотрим инструменты привлечения инвестиций. Обеспечение цели устойчивого финансирования инновационной деятельности достигается на основе решения следующих вытекающих задач:

1) определение оптимальной структуры капитала;

2) формирование графика потребностей в финансовых ресурсах;

3) формирование портфеля источников финансирования предприятия.

Вместе с тем решение поставленных задач зависит от различных факторов, имеющих существен-

ное значение для принятия решений по финансированию инновационной деятельности. В таблице 1 представлены факторы и задачи финансирования инновационной деятельности.

При решении задачи формирования графика финансирования необходимо определить такую последовательность реализации проектов, которая бы позволяла обеспечить рост собственного капитала при заданной структуре и в минимальные сроки обеспечить достижение поставленной цели.

Венчурная технология (создание рискованных предприятий) требует наличия неразрывной финансовой цепи, начиная с уставного капитала и до рынка ценных бумаг (фондовой биржи). При этом следует иметь в виду, что финансовая цепь не прочнее ее самого слабого звена. Запускаемые высокотехнологичные производства обычно проходят несколько этапов финансирования.

Акционерный капитал может создаваться:

- учредители, друзья и семья или же фаза бутстрэппинга;
- бизнес — ангелы;
- венчурный капитал;
- первоначальное открытое предложение акций или слияния и приобретения,

Бутстрэппинг (буквально в переводе означает «затягивание ремешков на обуви, затягивание поясов») — это способ финансирования небольших фирм посредством высокоэффективного приобретения и использования ресурсов без увеличения акционерного капитала из традиционных источников или заимствования средств в банках. Эта фаза характеризуется большой зависимостью от внутренних источ-

Таблица 1 — Факторы и задачи финансирования инновационной деятельности

Основные задачи финансирования инновационной деятельности	Факторы, оказывающие влияние на основные задачи
определение оптимальной структуры капитала	рентабельность собственного капитала
	налоговый корректор
	уровень финансовых издержек за кредит
	инфляционный фактор
	сумма заемного капитала
	сумма собственного капитала
формирование оптимального графика потребностей в финансовых ресурсах	структура совокупного капитала
	период реализации проекта
	финансовые издержки
	период окупаемости проекта
	период окончания строительства по проекту и начала выпуска продукции
	совокупный капитал
	задолженность по кредиту
формирование оптимального портфеля источников финансирования предприятия	амортизация
	величина заемного капитала
	разнообразие форм привлекаемых источников
	финансовые издержки
	бюджетная компенсация
	способ выплаты % за кредит
	уровень налогообложения
	размер кредита
	условия выплаты процентов
	наличие обеспечения

ников финансирования, кредитных карт, залладных, ссуд, точнее сказать, характеризуется недостаточностью источников финансирования.

Начальная стадия деятельности компании может финансироваться не только за счет внутренних источников.

Бизнес-ангелы финансируют предприятия на начальном этапе до момента получения предприни-

ем прибыли, а также дают руководящие указания начинающим бизнесменам. Ангелы — покровители бизнеса — это богатые частные инвесторы, как правило, люди, сколотившие свой капитал, будучи предпринимателями. Бизнес — ангелы покрывают недостаток между средствами, имеющимися у предпринимателей, и необходимыми средствами на начальном этапе предпринимательской деятельности или на

втором этапе финансирования, которые венчурные инвесторы в состоянии предложить. Для обеспечения тесной интеграции в процессе финансирования в период существования компании важно иметь хорошие взаимоотношения между ангелами - хранителями бизнеса и учредителями венчурного капитала. Опыт многих экономически развитых стран дает основание считать, что в настоящее время на самых ранних этапах развития новых высокотехнологичных компаний ведущую роль играют такие индивидуальные венчурные капиталисты, как бизнес - ангелы.

Бизнес - ангелы часто выступают в качестве катализатора для привлечения других источников финансирования, таких как банковские кредиты и инвестиции венчурных фондов. Таким образом, бизнес - ангелы являются важным звеном процесса финансирования и развития предприятий от их организации до выхода на биржу.

Принципиальной особенностью российских венчурных капиталистов являлось то, что они больше ориентированы на немедленное получение дивидендов, что более характерно для долевого участия в торговом бизнесе, но мало соответствовало интересам стартующих высокотехнологичных компаний. Кроме того, российские частные партнеры - инвесторы редко активно и квалифицированно помогали успешному развитию поддержанных ими компаний.

Однако это скорее было связано с отсутствием у российских предпринимателей надлежащего опыта, благоприятной правовой среды, а также соответствующей экономи-

ческой культуры и деловой этики. В настоящее время число бизнес - ангелов в России, как и во всех странах, продолжает расти.

Сотрудничество с бизнес - ангелом должно быть оформлено соглашением. В ряде случаев это может быть сделано в формате учредительного договора акционеров/участников предприятия. В других случаях это может быть отдельный контракт. В соглашении должны быть отображены некоторые важные моменты:

- область деятельности компании;
- участие менеджеров и инвестора в конкурирующих предприятиях;
- преимущественное право на покупку акций, продаваемых другими акционерами (участниками), и новых акций;
- органы управления компании — процедура выборов и назначений;
- ограничения на крупные сделки с активами компании;
- процедура выпуска новых акций;
- вознаграждение основных менеджеров и членов совета директоров.

Под венчурным финансированием понимается выделение денежных средств со стороны венчурного капитала небольшим исследовательским или внедренческим фирмам для разработки, доводки и внедрения нововведений, имеющих рисковый, но перспективный характер. Название «венчурный» происходит от английского venture — рискованное предприятие или начинание.

Согласно статье 4 Закона «Об

институтах совместного инвестирования», венчурный фонд — это недиверсифицированный фонд закрытого типа, осуществляющий исключительно частное размещение ценных бумаг собственного выпуска, активы которого больше чем на 50 процентов состоят из корпоративных прав и ценных бумаг, не допущенных к торгам на фондовой бирже или в торгово — информационной системе. Участниками венчурного фонда могут быть только юридические лица.

При этом статья 34 определяет, что в состав активов венчурного фонда могут входить долговые обязательства эмитента, доля в корпоративных правах которых включена в состав активов фонда. Обязательства могут быть оформлены векселями, облигациями (в том числе конвертированными) и договорами займов. Предоставление займов третьим лицам за счет денежных средств венчурного фонда запрещено.

Для того чтобы найти и привлечь соответствующих профессиональных провайдеров венчурного капитала, претендентам необходимо понимать их инвестиционную стратегию и знать их предпочтения.

По оценкам Сергея Вахтерова, заместителя шеф - редактора журнала «Рынок ценных бумаг», сегодня в России насчитывается 50 - 70 фондов прямых инвестиций. Среди них доминируют крупные иностранные структуры, вкладывающие в российские компании суммы не меньше 7 000 000 -10 000 000 долларов США. Российский растущий рынок привлекает их довольно высокой нормой прибыли. Так, в США финансовый инвестор, перепрода-

вая пакет акций, увеличивает свои вложения в среднем на 15-25 процентов. Те же, кто работает на российском рынке, ждут от инвестиционных проектов не менее 30-35 процентов прибыли.

Большинство российских компаний, в которые влили капитал эти фонды, сейчас являются всем известными крупными холдингами. В списке вложений AIG-Brunswick Millennium fund - «Вымпелком», IBS, ЦУМ, «Северо-Западный Телеком». Фонды, находящиеся под управлением Baring Vostok, осуществили инвестиции в компании Story First (телеканал «СТС»), сеть ресторанов «Росинтер», корпорацию «Слад&Ко». Фонд «США - Россия» вложил средства в 41 компанию, в числе которых DeltaBank, DeltaCredit банк, DeltaLeasing, сеть супермаркетов SPAR, компания Saint Springs (минерализованная вода «Святой источник»), Ломоносовский фарфоровый завод.

Один из первых венчурных фондов, появившихся в России — Российский технологический фонд, штаб-квартира которого находится в Санкт - Петербурге. Его учредители - британская компания Limited, финская SITRA и ряд частных инвесторов.

Фонд прямых инвестиций - это инвестиции в капитал компании. Фонд является юридическим лицом и аккумулирует средства опытных инвесторов — пайщиков. Задача инвестиционного фонда состоит в том, чтобы вложить деньги в реальные перспективы компании.

Фонд работает с компаниями на стадии роста и с компаниями в расширяющихся отраслях. Компания должна расти быстрее рынка, а ры-

нок — быстрее ВВП. Менеджмент компании должен четко представлять, для чего требуются деньги. Компания — потенциальный заемщик должна представить резюме, в котором изложить историю компании, квалификацию менеджмента, описать свои продукты, конкурентов, бизнес-модели и основные финансовые показатели.

Руководитель компании обращается в фонд, когда считает, что имеющийся у него проект может быть интересен для инвестиционного фонда. Если у фонда на момент обращения есть деньги, то, возможно, его заинтересует отрасль деятельности компании. Если компании сообщат, что денег нет, это означает, что все средства уже инвестированы в другие проекты. Цель фонда

— повысить капитализацию компании совместно с менеджментом и планировать выход с прибылью около 35 процентов. Фонды прямых инвестиций приобретают доли в компаниях по договоренности с их акционерами, совместно с менеджментом превращают компанию в эффективный бизнес и через некоторое время (обычно пять — семь лет) продают свои акции. Чем раньше стадия участия фонда в бизнесе, тем выше инвестиционный риск. Есть случаи инвестирования бизнеса на стадии идеи и получения доходности на уровне 1000 процентов. Ключевые отличия привлечения финансирования через инвестиционные фонды от банковского кредита представлены в таблице 2.

Таблица 2 — Ключевые отличия в условиях финансирования

Привлечение финансирования фондом прямых инвестиций	Банковское кредитование
Деньги в обмен на владение долями компании	Деньги в долг
Нет процентных выплат	Есть процентные выплаты
Нет условий по срокам и возвратности	Есть условия по срокам возврата
Нет требований о залоге	Требуется залог

Одно из главных преимуществ работы с подобными фондами заключается в том, что фонд готов входить в непрозрачный бизнес. К тому же доходность по этому виду привлечения выше, чем по другим. Но сразу и быстро денег не бывает. Процесс подготовки сделки может длиться до года.

Государственная политика на 2006-2008 гг. в области развития финансового рынка России предполагает направление развития инвестиционных фондов. Препятствием для более динамичного развития, инвестиционных фондов является неравномерность доступности

инвестиционных продуктов по географическому признаку. Решению этой проблемы будет способствовать создание центрального депозитария, в котором станет возможной централизация функций по удостоверению прав на инвестиционные паи, а также образование единого клирингового центра на рынке ценных бумаг для упрощения и ускорения расчетов при выдаче и погашении инвестиционных паев. Предполагается решить проблемы налогообложения акционерных инвестиционных фондов.

Госкомиссия по ценным бумагам и фондовому рынку намерена

разрешить создание фондов прямого инвестирования, которые смогут вкладывать средства в перспективные бизнес — проекты. Сейчас такими проектами занимаются венчурные фонды, которые в основном приобретают дешевые активы для увеличения их стоимости и дальнейшей перепродажи. Участники рынка считают, что расширение спектра инвестиционных фондов облегчит процесс инвестирования, а средства таких фондов будут направляться в проекты в сельском хозяйстве, энергетике и металлургии.

Корпоративное инвестирование. Корпорации являются основным и быстро развивающимся источником инвестирования для вновь образуемых венчурных предприятий. Реальный акционерный капитал создается компаниями, чьи корпоративные интересы совпадают, включая совпадение и хорошо разработанных венчурных стратегий. Партнерство между небольшими инновационными фирмами и крупной корпорацией жизненно необходимо обеим сторонам. Если сотрудничающие предпринимательские компании смогут объединить свои усилия в технологии и на рынках сбыта и ускорить процесс капитализации, то они смогут достичь высочайшего уровня, заключив соглашения по развитию технологии и сбыта с корпорациями, занимающими глобальное положение.

Слияние и приобретение. Слияния и приобретения превратились в стратегическое средство получения финансовых ресурсов для интенсивно развивающихся ведущих технологических компаний. Любой чисто технологической компании, которая нуждается в привлечении

капитала и рассматривает стратегию своего поглощения как вероятный итог своей деятельности, надо в идеале придерживаться такой линии, чтобы на перспективном рынке технологий представлять собой субъект, за обладание которым будут бороться ведущие в этой отрасли компании.

В большинстве случаев слияния и поглощения оплачиваются в странах Восточной и Центральной Европы и СНГ денежными средствами. В то же время намечается тенденция использования выпуска облигаций, размещения акций на бирже, получения синдицированных банковских кредитов.

Можно выделить четыре основные причины, которые заставляют компанию совершить сделку по поглощению. Это:

1. Расширение ассортимента продукции.
2. Завоевание новых рынков или каналов сбыта.
3. Приобретение дополнительных активов для того, чтобы использовать преимущества от экономии за счет масштаба.
4. Приобретение новых технологий, с целью дополнить или заменить используемую в данный момент технологию.

Проектное финансирование. Под проектным финансированием понимается финансирование долгосрочного проекта с привлечением кредитов и инвестиций как в акционерный, так и в заемный капитал. Под проектным финансированием обычно понимают очень специфический тип банковского кредита, отличающийся тем, что:

- кредит выдается на приобретение значительных основных средств - земельных участков, обо-

рудования и сопутствующих строительно — монтажных работ;

- проект рассчитан на определенный срок и способен при необходимости функционировать отдельно от его организаторов;
- основные средства проекта и/или доходы от его эксплуатации служат залогом, который кредиторы могут изъять за неуплату процентов.

При этом платежные обязательства обеспечиваются денежными доходами от функционирования данного проекта, а также относящимися к нему активами.

Основным преимуществом проектного финансирования является то, что оно позволяет сконцентрировать значительные денежные ресурсы на решении конкретной хозяйственной задачи и существенно снизить риск благодаря значительному числу участников соглашения. Проектное финансирование может осуществляться даже в том случае, если собственного капитала и имеющихся активов не хватает для обеспечения привлеченных заемных средств.

Если сравнивать проектное финансирование с обыкновенными банковскими кредитами, то оно отличается тем, что имеет не обезли-

ченный, а целевой характер. От венчурного финансирования — тем, что не сопровождается большими рисками, которые всегда присущи разработке и внедрению новых технологий и новых продуктов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 528 с.
2. Грачев А.В. Анализ финансово — экономического состояния предприятия в современных условиях: особенности, недостатки и пути решения // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — №5. — С. 89-98.
3. Ивашкевич Б.В. Аудит финансовых вложений организаций // Аудиторские ведомости. — 2008. — № 8. — С. 32 -38.
4. Когенко В.Г. Методика анализа темпа роста организации // Бухгалтерский учет. — 2008. — №5. — С. 68-71.
5. Никитина С.В. Оценка чистых активов акционерных обществ // Бухгалтерский учет. — 2008. — № 7. — С. 51- 53.



*Н.А. Саркисова
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ – УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В данной статье автор рассматривает реализацию общих экономических интересов как обеспечение устойчивого экономического роста, сопровождающегося расширенным воспроизводством преимущественно интенсивного типа.

Ключевые слова: общие экономические интересы, экономический рост, расширенное воспроизводство, национальная экономика.

Современное общество представляет собой сложную, внутренне глубоко дифференцированную социально-экономическую целостность органического характера, чье устойчивое функционирование и прогрессивное развитие требует непрерывного удовлетворения присущих ей и ее субъектам потребностей. В силу данного обстоятельства общие интересы, прежде всего и в первую очередь, выражают необходимость обеспечения условий, содействующих повышению уровня и качества жизни населения страны и соответствующему удовлетворению их разнообразных потребностей.

Принимая во внимание, что материальную основу удовлетворения многочисленных общественных потребностей составляет производство, а сами потребности постоянно усложняются и развиваются, реализация общих экономических интересов предполагает создание условий для воспроизводства национальной экономики на расширенной основе.

Отметим, что обозначенное выше положение, будучи верным, в принципе, требует дальнейшей конкретизации, поскольку не всякий рост национального дохода и не всякое расширенное воспроизводство гарантирует реализацию общих экономических интересов в указанном аспекте.

Во-первых, расширение общественного производства и, соответственно, экономический рост могут быть обусловлены действием внешних по отношению к национальной экономике факторов, вследствие чего количественное увеличение общественного продукта выступает реакцией не на усложнение и приумножение присущих нации и ее субъектам по-

требностей, а служит результатом благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, подобно росту добычи топливно-сырьевых ресурсов и экспортных цен на них в современной России. Такой экономический рост, хотя и содействует значительным валютным поступлениям в страну, вряд ли можно оценить как позитивный с точки зрения общих экономических интересов, поскольку он способствует закреплению сырьевой ориентации производства и экспорта и мало содействует устойчивому функционированию, а тем более прогрессивному развитию народнохозяйственной целостности.

Во-вторых, удовлетворение общественных потребностей осуществляется в условиях ограниченности ресурсов, а потому реализация общих экономических интересов предполагает обеспечение не только непрерывного, но и оптимального (с точки зрения возможностей национальной экономики и внешнеэкономической конъюнктуры на данном историческом этапе) удовлетворения разнообразных потребностей субъектов национальной экономики и ее в целом на основе минимизации затрат.

Экономической теории известно два типа расширенного воспроизводства – экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный тип предполагает, что расширенное воспроизводство осуществляется на прежней технической базе за счет включения в производство дополнительных экономических ресурсов.

Как нам представляется, в рамках экстенсивного типа воспроизводства реализация общих эконо-

мических интересов становится трудноразрешимой задачей в силу ряда причин. Во-первых, потому, что используемые для производства благ экономические ресурсы ограничены, а многие исчерпаемы, вследствие чего вовлечение в каждый последующий производственный цикл все новых и новых экономических ресурсов, имея естественные пределы, предполагает, прежде всего, существенное увеличение «цены» удовлетворения сложившихся общественных потребностей или, говоря иначе, снижение эффективности общественного производства. Во-вторых, существенно ограничиваются возможности по эффективному удовлетворению новых видов и разновидностей общественных потребностей. Кроме того, в рамках экстенсивного типа воспроизводства национальной экономики удовлетворение общественных потребностей осуществляется на одном и том же техническом уровне, в то время как потребности, постоянно развиваясь и усложняясь, требуют более качественных экономических благ и, соответственно, более совершенных факторов производства для создания последних. Наконец, само производство, базируясь на одной и той же технической базе, препятствует возникновению новых и усложнению сложившихся потребностей (как известно, потребности рождаются из производства), необходимость удовлетворения которых служит толчком к очередному витку расширения общественного производства.

В отличие от экстенсивного, интенсивный тип расширенного вос-

производства национальной экономики основывается на использовании качественно новых, более эффективных средств производства, более совершенных технологий, форм и методов организации труда. Постоянное совершенствование технической базы производства посредством повышения фондо- и энерговооруженности, а также производительности труда:

- позволяет обеспечить производство материальных благ, качественно соответствующих сложившимся в обществе потребностям;
- существенно снижает общественные затраты на их удовлетворение, повышая тем самым эффективность общественного производства и создавая возможность направлять относительно большие свободные ресурсы на потребности, которые либо только что возникли, либо удовлетворяются национальной экономикой неэффективно;
- активно способствует возникновению новых потребностей и усложнению уже существующих, что дает очередной толчок к развитию и расширению производства.

Следовательно, реализации общих экономических интересов способствует не любой экономический рост, а только тот, который обусловлен преимущественно усложнением и приумножением потребностей нации и ее субъектов и сопровождается расширенным воспроизводством национальной экономики преимущественно в интенсивном режиме, поскольку количественное увеличение общественного продукта сопряжено в этом случае с совершенствованием его структуры и по-

вышением качества сообразно сложившимся и развивающимся в обществе потребностям.

Как отмечают в этой связи многие отечественные экономисты, не следует возводить в абсолют количественный рост ВВП. Рост росту — рознь. Есть рост, который не выводит экономику из состояния отсталости, это рост без развития, а есть рост, который сопряжен с прогрессом и подъемом производительных сил, в результате такого роста интенсифицируется само развитие, обеспечивается высокая эффективность использования ресурсов, конкурентоспособность продукции, растущие доходы населения, улучшение качества его жизни.

Из сказанного следует и другой менее очевидный, но, по нашему мнению, не менее важный вывод. Между реализацией общих экономических интересов и воспроизводством национальной экономики на расширенной основе в интенсивном режиме существует не только прямая, но и обратная связь. Если расширенное воспроизводство интенсивного типа содействует реализации общих экономических интересов, то реализация общих экономических интересов ведет, в свою очередь, не только к удовлетворению уже сложившихся потребностей, но и к их развитию и усложнению, а также появлению новых видов и разновидностей потребностей, необходимость удовлетворения которых в своей совокупности выступает мощным импульсом к расширению и развитию общественного производства.

Увеличение благосостояния населения страны соответствует об-

щим экономическим интересам, по крайней мере, по четырем причинам. Во-первых, рост благосостояния населения означает увеличение возможностей субъектов национальной экономики устойчиво удовлетворять свои потребности и, следовательно, воспроизводиться в качестве исходной и ведущей субстанциональной единицы нации. Во-вторых, повышение благосостояния населения способствует расширению внутреннего спроса, который, по мнению многих признанных ученых, является главным двигателем роста рыночной экономики, дающим «импульсы к развитию производства, инвестиций и инноваций, прежде всего за счет увеличения потребления населения на основе роста их реальных доходов». В-третьих, низкая заработная плата — тормоз научно-технического прогресса. Еще в XIX веке было написано, что начавшийся в США рост научно-технического прогресса был обусловлен именно чрезвычайно дорогой рабочей силой. Привозимые из Европы работники получали возможность разорвать подписанные контракты и на дешевой земле начать свое дело, свой малый бизнес. Удержать их в качестве наемного работника можно было лишь высокой заработной платой, что, естественно, недостижимо без качественного рывка в НТП. Научно-технический прогресс и связанные с ним высокая культура организации производства и труда призваны дать доход, превышающий экономию на оплате труда. Если же выгоднее использовать дешевую рабочую силу, то ни о каком прогрессе думать не приходится». Следо-

вательно, повышение благосостояния населения за счет роста заработной платы как ведущего источника его увеличения будет способствовать научно-техническому прогрессу, который как мы установили ранее, обеспечивает более полную реализацию общих экономических интересов. Наконец, в-четвертых, от того, какие доходы имеют граждане страны, зависят их возможности получать образование, повышать профессиональную квалификацию, сохранять здоровье, заводить и воспитывать детей. В этой связи, думается, что органам государственной власти следует преодолеть стереотип рассмотрения социальной сферы как чисто затратной, отвлекающей ресурсы общества, и, соответственно, ограничивающей возможности развития экономики. Наоборот, социальные расходы необходимо наращивать, поскольку это инвестиции в развитие главной производительной силы современного экономического развития человека. Поэтому следует стремиться обеспечивать не только рост и совершенствование производства, но и повышать уровень и качество жизни людей.

Наконец, особое внимание со стороны государства должно быть уделено реформе системы образования в России, поскольку только та реформа сможет дать позитивный макроэкономический эффект, которая будет ориентироваться на обеспечение качественного и общедоступного образования, соответствующего не только сложившимся социально-экономическим условиям России, но и перспективным потребностям ее развития.

Обобщая изложенное, мы можем заключить, что реализация общих экономических интересов предполагает обеспечение устойчивого экономического роста, сопровождающегося расширенным воспроизводством преимущественно интенсивного типа. Обеспечение таких условий в России предполагает проведение широкомасштабной модернизации национальной экономики на инновационной основе посредством сочетания использования и имитации ведущих технологий стран-лидеров экономического развития с привлечением и развитием собственного научного потенциала; стимулирования хозяйственной активности в сфере инноваций при соответствующем совершенствовании государственного сектора науки и техники; изыскания и рационального распределения инвестиционных ресурсов между звеньями промышленной структуры, обеспечивающими наиболее высокий мультипликативный эффект роста производства и занятости, а также общественно необходимое финансирование социаль-

ной сферы, формирующей человека, соответствующего по своим личностным и профессиональным качествам требованиям исторического момента развития общества и его национально-государственным экономическим интересам.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Рольская М.А. *Экономические отношения и интересы: сущность, содержание и структура.* — // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность.* — 2005. — С. 32-37.
2. Сунян В.Б. *Государственные социально-экономические приоритеты: опыт США и интересы России.* — США. Канада. Экономика. Политика. Культура. — 2007. — С. 3-24.
3. *Воспроизводство и экономический рост.* — М.: ТЕИС, 2001.
4. *Экономическая теория: Учебник.* Е.Ф. Борисов. — М.: Юристъ, 2005.
5. *Экономический рост. История и современность.* Под ред. Н.П. Кузнецова. — СПб.: 2006. — С. 143.

А.М. Лысик
соискатель Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

НОВОВВЕДЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ

Увеличение оборота и рост производства на малых и средних предприятиях решающим образом зависят от нововведений. Предпосылкой для развития этих компаний на рынке служат новые и улучшенные товары и услуги. Убыстряющиеся изменения потребностей клиентов, меняющиеся требования к качеству, короткие жизненные циклы продукции и возрастающие темпы ее обновления приводят к тому, что производственные программы малых и средних предприятий должны быстро перестраиваться. Нововведения становятся ключевым стратегическим параметром развития любого предприятия и экономики в целом.

К нововведениям относятся все изменения (инновации), которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и/или социальную пользу.

Диффузия (тиражирование) нововведений значительно ускоряется, когда новшества непосредствен-

но связаны с потребительским сектором экономики. Потребность обуславливает необходимость в нововведении. Сфера же их возможного распространения зависит от инвестиционной политики экономических агентов, структуры и объема инвестиций, способностей концентрировать их на приоритетных направлениях.

Научно-технические достижения и инновационная деятельность – главные источники роста материального богатства и повышения качества человеческого капитала, предполагающие динамическое развитие интеллектуально-информационных элементов национального богатства – научно-технического, инновационного, образовательного и культурного потенциала).

Формирование инновационного потенциала затруднено наличием возможностями получения материальных ресурсов. Поэтому он должен быть ориентирован на создание нематериалоёмких нов-

шеств, позволяющих максимально комплексно использовать имеющуюся в национальной экономике сырьевую базу, новые виды материалов, утилизацию отходов в соответствии с экологическими требованиями, предъявляемые обществом к производителям.

Возможности применения новаций в большой степени зависят от энергоресурсов, имеющих стойкую тенденцию к сокращению и удорожанию. Это выдвигает на первый план проблемы рационализации потребления энергии в самих инновационных процессах и создания энергосберегающих технологий, а также разработки новых источников энергообеспечения.

Среди факторов технического характера важную роль играет стандартизация, позволяющая ускорить освоение новшеств и обеспечить их конкурентоспособность на мировом рынке. Стандартизация необходима, в первую очередь, в проектах для отраслей, производящих средства производства, где невозможно изготовление всей номенклатуры составляющих элементов непосредственным производителем конечного продукта. В отраслях, обслуживающих личное потребление, стандартизация может оказывать негативное влияние, так как снижает возможности обновления ассортимента выпускаемой продукции.

Поступление новых знаний в форме информации в инновационную сферу осуществляется из научных центров, предприятий, высшей школы, специальных изданий.

Предпринимательство испытывает действие внешних факторов и сложившихся ранее условий, т. е. является определенным историческим продуктом и в то же время имеет собственную эволюцию соответственно качествам, присущим данному экономическому феномену.

Инновации важнейший фактор экономического развития государств с рыночной экономикой, в которых признается приумножение национального богатства за счет вовлечения в производство не использованных ранее коммерчески эффективных ресурсов.

Экономическое развитие связано с массовым новаторством во всех стадиях воспроизводственного цикла. Носителем новаторских идей является высококвалифицированный работник, поэтому его интеллектуальный потенциал превращается в основную «товар» современной рабочей силы. На предприятии создаются условия для формирования новаторских предпринимательских идей, выделяются ресурсы для их реализации и практического использования. Интрапренерство направлено на интеграцию предпринимательских возможностей личности и предприятия с целью повышения эффективности производства и реализации товаров и услуг посредством активизации и лучшего использования творческого потенциала сотрудников и ресурсов предприятия, адекватной реакции на изменение потребностей рынка, быстрой реализации инициативных.

Более 70% предприятий осу-

ществляют инновации в целях расширения ассортимента продукции, чтобы заполнить сегмент рынка. Снижение издержек производства — цель почти половины от общего количества инновационно-активных предприятий.

Инновационная деятельность в рыночных условиях ориентирована на экономическую целесообразность, прибыльность. Главным результатом экономической оценки нововведения, является экономический эффект. Методологические и методические основы формирования экономического эффекта и его количественной характеристики разрабатывались в трудах В. А. Трапезникова, К. Ф. Пузыни, Т. С. Хачатурова, Л. А. Вегера, В. Н. Лившица и др.

Экономический эффект представляет собой потенциальную прибыль от использования нововведений (инноваций).

По результатам экономической оценки осуществляется стратегическое планирование, формируется бизнес-план, рассчитывается будущая прибыль предприятия. Таким образом, экономический эффект — это обобщающий показатель экономической оценки прибыли или ущерба.

Как показывают исследования развития инвестиционных процессов, именно нововведения объясняют причину, по которой уровень отдачи от инвестиций, к примеру, в США, странах Западной Европы и Японии был значительно выше во второй, а не первой половине XX в.

Тенденция к росту прибы-

ли тесно связана с развитием интеллектуально-емких производств, в которых важны ресурсы человеческого капитала, навыки, дорогостоящие информационные секреты и ноу-хау. Иными словами, рост прибыльности связан с тем, что Шумпетер воспринимал как экономическое неравновесие, порожденное «творческим разрушением», вызываемым новыми технологиями или инновациями. Они связаны главным образом с длинными волнами Кондратьева, особенно с четвертой и пятой.

Приоритетность нововведений, определяют преимущества городов и регионов — наличие высоко квалифицированных кадров, поддерживающих и смежных видов деятельности (экспертное консультирование, использование венчурного капитала или финансовых ресурсов крупных корпораций), культурной и политической ориентации на производство высококачественных продуктов и услуг, первоклассной инфраструктуры, высокого уровня комфорта для жизнедеятельности.

Такие преимущества имеют важное значение, либо для поддержания уже проводимой исследовательской и инновационной деятельности и удержания высококвалифицированных трудовых ресурсов, либо для создания должной среды, позволяющей сформировать новые инновационные центры, куда можно привлекать квалифицированный персонал из числа внутренних мигрантов и капиталовложения.

Региональные преимущества могут и не давать эффекта, если на-

циональная среда неблагоприятна для нововведений. К примеру, в 90-х годах наблюдалась существенная эмиграция французских предпринимателей молодого поколения в США. Причины тому были следующие: во Франции трудно найти венчурный капитал; французские правительственные учреждения бюрократично подходят к созданию новых компаний; уровень налогов высок; для французской культуры характерно очень активное неприятие прибыли как таковой; в экономике наблюдается тенденция к господству крупных частных и государственных или субсидируемых государством компаний, которые душат конкуренцию.

С другой стороны, в Великобритании сделаны открытия «прорывного» типа, накоплен опыт других инноваций, особенно в стенах государственных и университетских лабораторий. Между тем культурная и образовательная пропасть между этими учреждениями и частным сектором создает ситуацию, когда британские компании упускают из виду коммерческое применение открытий или инноваций и идеи предлагаются иностранным компаниям.

И, напротив, ряд принятых в США законов стимулирует и облегчает передачу технологий из лаборатории в коммерческий сектор и получение университетами и некоммерческими исследовательскими институтами разрешений на организацию компаний, которые могли бы использовать их нововведения.

Так, например, в США на научно-

исследовательские работы направляются крупные государственные отчисления (65 млрд. долл.). Они помогли ускорить развитие отраслей четвертой и пятой волн и преодолеть конкуренцию Японии в автомобилестроении, электронике и телекоммуникациях.

В развитых странах на развитие научно-исследовательской сферы значительные финансовые средства выделяют частные компании.

Возникает вопрос о модели распространения нововведений. Теория распространения инноваций Хагерстранда, делающая ставку на эффект «заражения» или эффект «влияния ближайшего соседа», использовалась для сельского хозяйства. Она во многом еще может найти применение для понимания диапазона восприятия инноваций в этом секторе, а также более широкого восприятия населением «Инноваций в производстве потребительских товаров, а также в сфере услуг».

Сегодня это кажется удивительным, но вплоть до конца второй мировой войны экономическая наука почти не занималась вопросами влияния научно-технического прогресса. За исключением Маркса и Шумпетера, которые связывали проблематику долгосрочного экономического роста с техническим развитием, преобладающее число экономистов воспринимало технический прогресс как чуждое для них явление, и именно поэтому технический прогресс почти не учитывался в эволюционных моделях экономического развития. Широ-

ко применяемая производственная функция Кобба-Дугласа и другая форма измерения экономической эффективности - функция Леонтьева представляет собой модель, которая описывает реальные события. Ее практическая ценность с точки зрения планирования экономических процессов представляется несомненной, хотя не удалось добиться того, чтобы эта модель удовлетворительно воспроизводила воздействие научно-технического прогресса, динамические изменения в мире, например для определения ВВП на базе предшествующих темпов его формирования нужно установить коэффициенты производственной функции. Предполагая, что в последующий период в этом процессе, соответственно в системе его условий, не произойдут существенные изменения (т. е. рассматривая экономическую организацию как статическую), или «предписывая» для нее кривую развития (например, логистическую или экспоненциальную), мы можем попытаться предсказать результат. Коэффициенты также меняются в зависимости от стадии развития той или иной страны. Гипотезы, затрагивающие момент инерции развития, то есть неизменный характер управления, экзогенный научно-технический прогресс, неизменность источников сырья, в длительной перспективе становятся все менее и менее обоснованными. Но в быстро развивающемся мире статические модели все менее и менее надежны, все более настоятельной становится необходимость в том,

чтобы возрастающая роль фактора человеческого знания и человеческой активности заняла адекватное место в моделировании экономических процессов. Без претензии на полный охват соответствующих научных трудов представим несколько наиболее характерных моделей, соответственно сценариев, приблизившись к модели, которая смогла бы составить основу программы практических действий.

В 1912 г. австрийский экономист Йозеф Шумпетер публикует ставший классическим труд под названием «Теория экономического развития», в котором он рассмотрел техническую инновацию как экономическое средство, примененное «героем-предпринимателем» в надежде получить более высокую прибыль. Впоследствии во многих своих трудах он расширял и «оттачивал» это понятие. В модели Шумпетера практически отсутствует линейность, и именно поэтому она не очень годится для целей планирования. Однако, привлекая внимание к активной роли человека-предпринимателя и к экономическому значению технического развития, указав в этой связи на наличие столь крупных «белых пятен» в экономической науке, он обеспечил себе видное место в ее развитии.

На протяжении полувека теоретическое нововведение Шумпетера лишь формировалось и созревало и не скоро нашло признание в экономической среде. Например, в теории экономического роста Дж. фон Неймана, формировавшейся в 40-е годы, технологический

прогресс не учитывается ни в каком виде. В духе чистой экономической теории той эпохи он сконструировал безукоризненную с математической точки зрения модель экономического «перпетуум мобиле», которая не соответствовала даже его собственным намерениям. Модель представляет принцип непрерывного и плавного экономического роста, не учитывающего познавательных процессов или технических изменений. Активную роль в ней играют факторы эффективно-го спроса и нормы прибыли. Оптимальный рост обеспечивается «волшебной» силой ценовой системы, ее монолитным, максимальным воздействием на темпы роста и норму прибыли.

На факторах эффективного спроса и рабочей силы строил свою модель Харрод, рассматривая непрерывный и плавный экономический рост как основное, исходное положение. Темпы гарантированного роста может снижать лишь фактор ограниченности ресурсов рабочей силы. Воздействия технологического прогресса в модели не видно, фактор капитала негибок и не учитывает технологических изменений. Отклонение от гарантированного темпа вызывает нестабильность.

Вместе с тем из теоретической концепции Харрода исходила неоклассическая теория экономического роста. В 1956 г. Роберт Солоу показал, что Харродов гарантированный рост можно сделать стабильным, что в долгосрочной перспективе относительно фактора ин-

тенсивности капитала существуют альтернативы выбора. Важнейшей заслугой Солоу и Абрамовитца является то, что они показали большое, оцениваемое ими в 90% экономическое воздействие технологических изменений.

В начале 60-х годов под влиянием новой волны Эдвард Денисон пытался находить причины экономического развития в прогрессе знания. Особое значение он придавал образованию и другим факторам, влияющим на подготовку рабочей силы. По его оценке, совокупное экономическое воздействие этих факторов давало 40% национального продукта.

Среди экономических моделей, учитывающих важнейшую роль технологических изменений, больше всего нового внесли, пожалуй, сценарий и теория Калецки. Он также исходит из фактора спроса, но оперирует он при этом не непрерывной долгосрочной тенденцией роста, а циклами товарного обращения. Согласно этой концепции, в рамках цикла можно обеспечить постоянный рост, но импульсы, вызывающие изменения в системе условий, могут «увести» экономику в сторону и вылиться в скачкообразное развитие. Таким образом, циклические и долгосрочные алгоритмы соединяются между собой и дополняют друг друга.

Циклическое развитие вызывается эндогенными эффектами, например большими, чем единица, реинвестициями, что означает, что, кроме возвратившегося ранее вложенного капитала, новые вложе-

ния включают в себя прибыль. Теоретически в большинстве случаев это может вылиться в непрерывный экспоненциальный рост.

Экзогенные факторы, такие, например, как инновация, resultируют в трендообразное развитие — ведь к разработке и внедрению инновации приступают в надежде получить дополнительную прибыль. Склонность к капиталовложениям основывается в данном случае не на проверенном опыте, а на ожидании чего-то нового и большого, со всем вытекающим отсюда риском. Следовательно, трендообразное развитие предполагает наличие непрекращающегося потока инноваций, рост же инноваций оказывает на него стимулирующее воздействие. В техническом развитии Калецки видит наполовину автономную силу: долгосрочная тенденция, тренд, порождается благодаря совместному воздействию новых «ноу-хау» и опыта, вытекающего из прошлого экономического роста. Трендообразное развитие сопровождается позитивным обратным эффектом, а циклическое развитие — негативным.

Калецки строит свою концепцию на двух эффектах инновации: предприниматель рассчитывает на получение дополнительной прибыли и поэтому осуществляет капиталовложения; однако новое техническое решение получает распространение и отрицательно воздействует на дальнейшие предпринимательские инициативы и капиталовложения. Но отрицательное воздействие появляется лишь с за-

паздыванием во времени, и если за одной инновацией следует другая, то образуется непрерывный поток инновации. Новая техника становится преобладающей, ее позитивное воздействие может вести к быстрому экономическому росту. Следовательно, воздействие долгосрочной тенденции, тренда, зависит от прежних темпов роста экономики и от скорости технологического прогресса (от изменений во времени).

В последующем Калецки исследовал экзогенное воздействие технологического прогресса в качестве фактора времени в экономическом росте и установил, что в долгосрочной перспективе тренд может приобрести экспоненциальный характер.

Новые технические решения Калецки сравнивает с периодическими шоками, которые, как правило, воздействуют в одном направлении — стимулируют. В долгосрочной перспективе они сокращают продолжительность экономических спадов и удлиняют периоды экономических подъемов. В подтверждение «инновационноцентрической» модели развития, соответственно сценария развития Калецки, можно привести исследование Шмуклера, поставившего перед собой цель определить, влияют ли экономические переменные величины (например, цены) на технологические изменения. С почти столетней ретроспективой Шмуклер приводит изменения индексов потребительских цен на многочисленные продукты и услуги.

За прошедшие сто лет производ-

ство пшеницы в США увеличилось более чем в шесть раз, тогда как индекс потребительских цен остался почти на том же уровне. Резкий рост в 1930 г. связан с мировым экономическим кризисом, поэтому его можно не учитывать в анализе тренда. Из этого следует, что сверхприбыль возникла не за счет повышения цен, а за счет снижения себестоимости, то есть благодаря применению новых научных и технических решений.

Поддающееся использованию знание возникает как непосредственный результат процесса познания или как его заранее не предвиденный, побочный продукт. В общественном масштабе в процессе прогнозирования и планирования экономического развития за исходную основу мы можем принять общее умножение, накопление знаний, факт научно-технического прогресса, но в конкретном случае мы с наибольшей вероятностью можем принимать во внимание технические изменения, вызываемые благодаря использованию новых знаний.

Исходя из причинно-следственных связей, из закономерностей исследуемого процесса, применяя метод постановки научных гипотез, а также используя методы и средства, разработанные для обработки комплексов данных, прогнозирование имеет целью определить возможные модификации развития. В этом оно учитывает динамику процессов (хотя возможности предсказать скачкообразные качественные изменения ограничены), характер-

ную для этого процесса своеобразную диалектику случайного и закономерного, степень подверженности внешнему воздействию характерных для него величин и параметров, возможность использования математических методов и методов общей логики, отношения взаимосвязей и взаимопереплетения, важные противоречия и т. п.

Количество методов, используемых для подготовки прогнозов, сегодня уже превышает сотню. Однако, отвлекаясь от экономических моделей и моделей регулирования процессов роста, основные методы за последние десятилетия изменились, в сущности, незначительно, при этом применяемые на практике примерно 20-25 методов включают в себя их усовершенствованные модификации.

Применяемые модели не дают информации о том, какой будет новая технологическая система, по ним также нельзя судить о том, насколько полно и широко удалось охватить будущие возможности путем экстраполяции, основывающейся на интуиции. Здесь нужно отметить, что интуитивный способ мышления во многом вызывает противоречивые оценки, поскольку он едва ли может служить научной основой для принятия решений с серьезными материальными последствиями. В то же время логическое по своей структуре интуитивное мышление может оказывать помощь в выборе целей и в подготовке решений.

Таким образом, сам инновационный процесс невозможен без эффективных инвестиций, осу-

ществляющих материальное воплощение инноваций и выполняющих свое предназначение проводника технического прогресса. Взаимосвязь и взаимозависимость этих двух основных факторов на современном этапе заставляют теоретически переосмысливать роль инвестиционной составляющей в экономическом росте. Это связано с тем, что только в тесной взаимосвязи с инновациями можно правильно оценить экономическую функцию капиталовложений в современной экономике.

В инвестициях с точки зрения процесса воспроизводства должны быть реализованы инновации, которые усиливают конкурентные позиции хозяйствующего субъекта, принимавшего инвестиционные решения. Другими словами, технологическая эффективность инноваций, воплощенных в инвестициях, должна быть взаимосвязана с их экономической эффективностью. Особенно очевидной эта взаимосвязь становится на современном этапе научно-технического прогресса, нарушившего длительную неизменность и устойчивость технологической базы общественного производства. Рыночная среда в полной мере дает проявиться динамичности и массовости инноваций. Именно поэтому внимание все большего круга зарубежных и оте-

чественных экономистов привлекали и привлекают выбытие и перестройка структуры выпуска инновационного оборудования, обновление производственного аппарата.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Шумпетер Й.А. *Теория экономического развития* — М.: Прогресс. 1997. — 196 с.
2. Проблемы организационно-экономического механизма научно-технической деятельности в 2000 г. - М., 2001. — С. 24-27
3. Трапезников В.А. *Управление исследованиями, разработками и внедрением новой техники.*—М., 1987.
4. Пузыня К.Ф., Запаснюк А.С. *Эффективность научно - исследовательских разработок в машиностроении.* — М., 1996.
5. Хачатуров Т.С. *Эффективность обновления техники.* — М., 2000.
6. Вегер Л.А. *Экономический эффект и управление НИОКР.* — М., 1992.
7. Лившиц В.Н. *Оптимизация при перспективном планировании и проектировании.*— М., 1994.
8. Нойбауэр Х. *Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях // Проблемы теории и практики управления.* — 2002. — №3. — С. 63.



О.А. Сова
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

В своей работе автор рассматривает возможность регулирования финансовых рынков путем создания адекватной финансовой системы, позволяющей качественно решать задачи обеспечения экономического роста, социальной защищенности населения и обороноспособности государства.

Ключевые слова: финансовые рынки, финансовое законодательство, экономическая эффективность, финансовые инструменты.

Наступает время ответственных и самостоятельных решений, экономического такта, т.е. умения учитывать совокупные, корпоративные интересы всех участников экономических отношений. Раньше можно было пробовать, ошибаться и начинать все заново, сейчас эксперименты индивидуалистов губительны для всех.

Для нормального развития экономики постоянно требуется мобилизация временно свободных денежных средств физических и юридических лиц и их распределение и перераспределение на ком-

мерческой основе между различными секторами экономики. В эффективно функционирующей экономике этот процесс осуществляется на финансовых рынках.

Финансовые рынки — рыночные институты, являющиеся каналами для потока денежных средств от тех, кто сберегает, к тем, кто занимает.

Через финансовый рынок осуществляется свободный перелив денежных средств посредством выпуска и реализации финансовых активов.

Весь опыт 90-х гг. показывает, что подход, основанный на идее "самоформирования" рынка, и ограничения роли государства защитой прав инвесторов, раскрытием информации, созданием правил "игры" и контролем за их исполнением, которого придерживались регуляторы рынка, приводит к невыполнению рынком своих базовых задач, к деформациям организации рынка, к огромным значениям рыночного риска. В период глубоких структурных преобразований необходимо повышение роли государства в регулировании фондового рынка.

Однако повышение роли госу-

дарства состоит не в создании излишней регулятивной инфраструктуры, а в поэтапном строительстве рынка вместе с профессиональным сообществом, стимулировании его развития и формировании его направленности на инвестиции в реальный сектор.

С учетом новых условий и реальной ситуации в Российской экономике, проблемы финансового рынка, закономерности его государственного регулирования, поиск оптимальной для данного этапа модели рыночных отношений в России нуждаются в новых исследованиях и выработке научно-обоснованных рекомендаций, их развития и совершенствования в процессе реализации.

В экономике России последнего десятилетия, с различной степенью эффективности и результативности, было апробировано на практике более десятка программ и моделей стабилизации, к сожалению, не приведших в полной мере к решению главных задач — переводу экономики России в стадию экономического роста и роста благосостояния населения.

До настоящего времени в стране не создано адекватной финансовой системы, позволяющей качественно решать задачи обеспечения экономического роста, социальной защищенности населения и обороноспособности государства. В России преобладают нерыночные методы распределения финансовых и кредитных ресурсов, отсутствует система частных финансовых институтов, ориентированных на привлечение и инвестирование сбережений граждан, а также надежная частная пенсионная система.

Финансовая система не способ-

на мобилизовать значительные внутренние финансовые ресурсы в качестве инвестиций в экономику. Невозможность решить эту задачу порождает скептицизм иностранных инвесторов по отношению к будущим инвестиционным проектам в России.

Решение перечисленных проблем требует комплексного подхода.

Одно из направлений совершенствования финансовой системы - создание качественно нового законодательства в сфере инвестиций, финансового рынка и финансовых услуг.

Основные недостатки действующего законодательства можно свести к следующему перечню:

- отсутствие ясных целей и приоритетов в законотворчестве о ценных бумагах и финансовых рынках, не позволяющих в полной мере использовать финансовое законодательство в целях экономического роста и повышения эффективности функционирования всех элементов финансовой системы;

- разрозненность, дублирование и противоречивость правовых норм, посвященных различным сегментам финансового рынка, отсутствие единого понятийного аппарата, унифицированных требований к участникам финансового рынка и единых подходов к регулированию однотипных проблем, возникающих в разных частях финансовой системы;

- неспособность реализованной в законодательстве модели управления финансовым рынком, основанной на множественности регуляторов и методов регулирования, эффективно управлять рисками в условиях универсализации де-

тельности компаний, усложнения финансовых инструментов и «взаимопереплетения» рисков, характерных для разных видов деятельности;

- игнорирование в законодательстве вопросов повышения конкурентоспособности и экономической эффективности деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, схем коллективных инвестиций и эмитентов ценных бумаг;

- дисбаланс между требованиями законодательства и возможностью их исполнения, установление заведомо неисполнимых требований к участникам финансового рынка, непоследовательность и противоречивость системы делегирования полномочий государственной власти саморегулируемым организациям и профессиональным объединениям профессиональных участников финансового рынка, эмитентов и инвесторов;

- игнорирование в отечественном законодательстве новых тенденций и норм в развитии законодательства других стран, требований международных стандартов в сфере финансового рынка и сложившихся на глобальных рынках правил и обычаев делового оборота;

- отсутствие системы «сдержек и противовесов» при определении прав, обязанностей и ответственности органов исполнительной власти, уполномоченных осуществлять регулирование и надзор за различными сегментами финансового рынка.

В этих условиях целесообразно подойти к вопросу о модернизации российского законодательства о финансовом рынке обстоятельно как к любому другому проекту,

опираясь на ясное понимание места финансового рынка в государственной системе управления экономикой, целей и приоритетов его развития, а также качественных и количественных параметров и ориентиров финансового рынка России на перспективу.

Говоря о концепциях развития финансового рынка, подготовленных государственными органами, саморегулирующими организациями и непосредственно профессиональными участниками рынка ценных бумаг, выделим основные, все еще актуальные предложения, реализация которых позволила бы в ближайшие 2-3 года создать в стране эффективный финансовый рынок, направленный на решение приоритетных проблем, таких как подъем экономики, рост инвестиций и эффективности их использования, обеспечение условий для расширенного воспроизводства сбережений граждан, создание в стране достойной для гражданского общества системы социального обеспечения и социального страхования граждан России:

Обеспечение роста капитализации крупнейших российских эмитентов в 3-4 раза в ближайшие 2-3 года за счет качественных улучшений в сфере корпоративного управления, раскрытия информации, устранения излишних ограничений на обращение акций и радикальных сдвигов в сфере правоприменения законодательства об акционерных обществах и ценных бумагах.

Увеличение в 4-5 раз объема инвестиционных ресурсов, заимствуемых компаниями на внутреннем финансовом рынке за счет ускоренного развития рынка корпоративных облигаций и эмиссии акций.

Урегулирование вопросов, связанных с установлением гражданско - правовой и административной ответственности лиц, оказывающих розничные услуги на финансовых рынках, в тех случаях, когда услуги предоставляются через удаленных агентов, посредников, представителей, необходимых для защиты прав и законных интересов розничных инвесторов.

Восстановление рынка государственных ценных бумаг как важнейшего инструмента регулирования денежно-кредитной политики государства, оказания государственной поддержки сбережений граждан и схем коллективного инвестирования, а также источника финансирования временных кассовых разрывов при исполнении бюджетов разного уровня одновременно с созданием эффективной и надежной системы управления внутренним долгом на уровне Российской Федерации, субъектов Федерации и органов местного самоуправления.

Содействие повышению конкурентоспособности на внешних и внутреннем рынке и экономической эффективности деятельности российских профессиональных участников финансового рынка, эмитентов и институциональных инвесторов.

Допуск к размещению и обращению на территории РФ финансовых инструментов, выпускаемых эмитентами-нерезидентами, устранение препятствий для российских профессиональных участников финансового рынка и схем коллективных инвестиций в предоставлении услуг, связанных с обслуживанием указанных ценных бумаг, заключением сделок и расчетов.

Содействие выпуску новых финансовых инструментов, интересных для инвесторов (восстановление рынка срочных контрактов, двойные и простые складские свидетельства, российские депозитарные расписки, облигации с упрощенной системой государственной регистрации выпуска, необеспеченные корпоративные облигации, ипотечные закладные, финансовые инструменты, выпускаемые схемами коллективного инвестирования и др.).

Повышение надежности и экономической эффективности системы удостоверения и перерегистрации прав на ценные бумаги, определение надлежащего правового статуса добросовестного приобретателя.

Создание эффективной и доступной для любого заинтересованного лица системы раскрытия информации о ценных бумагах, эмитентах, участниках финансового рынка и иной информации, необходимой для инвесторов.

Активизация использования различных форм налогового стимулирования инвесторов в ценные бумаги, применяемых в большинстве стран мира (освобождение от подоходного налога и налога на прибыль по операциям с ценными бумагами, зачет отрицательных курсовых разниц для розничных инвесторов, перенос на несколько лет вперед отрицательных разниц, поощрение налоговыми льготами долгосрочных инвестиций, если акции держатся в течение определенного срока или инвестор владеет определенной долей бизнеса, налоговое поощрение вложений в акции приоритетных отраслей или в акции, имеющие листинг на бирже, вычет процентов за

кредит, взятого на покупку акций, из налогооблагаемой базы и т.п.)

Устранение противоречий и несогласованности в регулировании различных сегментов финансового рынка, повышение эффективности государственного регулирования и действенности надзорных функций регулирующего органа.

Всемерное использование потенциала саморегулирования деятельности участников финансового рынка, недопустимость использования государственных органов и полномочий должностных лиц одними участниками финансового рынка в целях оказания воздействия на конкурентов.

Снижение бюрократических барьеров при входе на рынок и издержек участников по поддержанию искусственных ограничений на совмещение различных видов предпринимательской деятельности и выбора организационно-правовых форм деятельности.

Необходимо отметить, что одной из главных проблем регулирования финансового рынка совершенствованию нормативной правовой базы.

Во многих странах в последние годы был создан единый орган исполнительной власти, ответственный за регулирование и надзор отношений на финансовом рынке и деятельности его участников. Это объясняется тем, что усложнение взаимоотношений на финансовом рынке, универсализация сфер деятельности его участников, ориентация на предоставление комплексных пакетов услуг и продуктов инвесторам требуют адекватных и скоординированных подходов к регулированию финансовых отноше-

ний, правоприменению и надзору за участниками финансового рынка. Это также позволяет устранить дублирование сфер деятельности, конфликты интересов и несогласованности в действиях многочисленных министерств и ведомств, причастных к активности на финансовом рынке. Кроме того, одному «мегарегулятору» легче взаимодействовать с различными зарубежными и международными финансовыми и правительственными организациями; его легче контролировать со стороны органов представительной власти и общественности.

Идея «мегарегулятора» применима и для российского финансового рынка. Ее реализация позволила бы получить позитивный эффект в виде создания комплексной системы управления рисками на финансовом рынке, снижения административных издержек участников финансового рынка в процессе лицензирования, раскрытия информации, предоставления отчетности, проверках их деятельности и в других сферах (воплощение т.н. идеи взаимодействия участника финансового рынка с государством через одно «окно»), экономии бюджетных расходов на содержание государственных органов власти и управления. Именно по этим причинам в Проекте предлагается создать Федеральную комиссию по финансовому рынку как единый государственный орган, ответственный за регулирование и надзор за деятельностью финансовых посредников, эмитентов и институциональных инвесторов на финансовом рынке, а также за эмиссией, обращением и погашением всех видов и типов эмиссион-

ных ценных бумаг.

В перспективе реализация идеи «мегарегулятора» на внутреннем финансовом рынке позволила бы разрешить проблему «конфликтов интересов», которая возникает, когда тот или иной орган власти одновременно выступает на финансовом рынке как регулятор, контролер, эмитент, финансовый посредник или институциональный инвестор.

Однако в настоящее время реализовывать идею «мегарегулятора» финансового рынка было бы преждевременно. Механическое объединение функций разных органов управления может привести лишь к беспорядку и разлаживанию действующего, пусть и не вполне эффективного, механизма управления. Кроме того, в условиях нерешенности проблемы «сдержек и противовесов» в деятельности органов власти, преобладания исполнительной власти над властью представительной (выполняющей ныне исключительно законодательные функции), слабости и зависимости судебной власти, отсутствия механизма делегирования реальных полномочий государственной власти ответственным саморегулируемым организациям участников финансового рынка, концентрация основных рычагов исполнительной власти в сфере отношений на финансовом рынке у «мегарегулятора» не будет иметь должного экономического и политического успеха и лишь усугубит те проблемы, с которыми сталкивается действующая государственная машина. Это приведет к умножению бюрократических барьеров для участников финансового рынка.

Вопрос о «мегарегуляторе» - это проблема не цели, а лишь способа ее достижения. Цель состоит в радикальном повышении влияния финансового рынка в решении ключевых проблем в экономике и в сфере социальной политики, обеспечении повышения эффективности использования финансовых ресурсов и потоков путем их перераспределения через финансовый рынок. Создание «мегарегулятора» может существенно помочь в достижении указанных целей. Следовательно, реализовывать идею «мегарегулятора» целесообразно лишь тогда, когда в органах власти радикально изменится отношение к финансовому рынку и «созреет» готовность в его более активном использовании для решения перечисленных проблем.

Характерной чертой российского финансового рынка являются существенные объемы внебиржевого рынка, в том числе за счет роста объема сделок, заключаемых внутри брокеров. В этой связи актуальной задачей является регулирование не только биржевых институтов, а организованного рынка в целом, независимо от того в какой форме он существует. При этом под организованным рынком следует понимать общую торговую среду, в которой существуют различные по своей форме и степени институционализации системы заключения сделок с финансовыми инструментами в соответствии с выработанными участниками такой системы или установленными государством правилами. Регулирование такой среды, прежде всего, в части раскрытия информации о заключаемых сделках, обеспечения за-

щиты интересов участников, прозрачности осуществляемых операций и предотвращения недобросовестных сделок с финансовыми инструментами должно быть унифицировано. Кроме того, потребуется установить единые базовые требования к техническому обеспечению как бирж, так и иных внебиржевых торговых систем.

В то же время представляется необходимым сохранить значение бирж как основного центра сосредоточения ликвидности, способного конкурировать в мировом масштабе не только с иностранными биржами, но и служить фундаментом конкурентоспособности всего национального организованного рынка. Для достижения указанной цели предлагается, с одной стороны, предъявлять к деятельности бирж более высокие требования по сравнению с иными торговыми системами, а, с другой стороны, закрепить за биржами ряд преференций.

Укрепление роли биржи требует принятия законодательных и организационных мер, направленных на консолидацию всей биржевой, расчетно-депозитарной, клиринговой, учетной инфраструктуры российского финансового рынка. Решение этой важнейшей задачи предопределяет усиление конкурентоспособности российского финансового рынка и формирование в России самостоятельного финансового центра. Клиринг, расчеты и учетная система должны быть объединены вокруг биржи — ядра организованного финансового рынка.

Одной из основных причин недостаточной капитализации российского финансового рынка яв-

ляются недостатки клиринговых процедур и существующих механизмов расчетов между участниками финансового рынка, что создает высокие риски в процессе клиринга и расчетов по сделкам с финансовыми активами. Необходимо создать условия для повышения надежности системы клиринга и расчетов на финансовом рынке и организованном товарном рынке, а также внедрения международных стандартов функционирования этой системы.

Деятельность финансовых организаций, оказывающих финансовые услуги широкому кругу лиц, в том числе не являющимся квалифицированными инвесторами, сопряжена с определенной степенью риска и раскрытие информации об их реальных собственниках необходимо для обеспечения прозрачности деятельности финансовых организаций и в целях обеспечения защиты прав и законных интересов инвесторов.

В связи с перспективой доступа иностранных ценных бумаг на российский финансовый рынок возникает задача по созданию нормативной базы, устанавливающей требования по раскрытию информации, учитывающие специфику этих инструментов. Такие требования должны обеспечить российских инвесторов информацией, достаточной для принятия обоснованного решения. Как правило, в таких случаях источником информации являются инвестиционные меморандумы, подготовку которых осуществляют лица, оказывающие услуги по размещению ценных бумаг. Такие меморандумы распространяются среди ограниченно-

го числа лиц и информация об итогах размещения может быть недоступна. Представляется целесообразным предусмотреть публичное раскрытие такой информации при проведении публичного предложения ценных бумаг.

В России должна быть сформирована эффективная законодательная база по предотвращению манипулирования ценами и совершения сделок на основе инсайдерской информации, выработаны общепринятые нормы поведения участников финансового рынка, а также работников регулирующих органов.

Необходимо завершить работу над проектом федерального закона о противодействии злоупотреблений на финансовых и товарных рынках. Принятие этого закона требует широкой и публичной работы по формированию таких правил и этики поведения участников рынка ценных бумаг, которые бы исключали возможности манипулирования ценами, использования инсайдерской информации.

Таким образом, исходя из выше сказанного, следует обеспечить ускоренное экономическое развитие страны, посредством качественного повышения конкурентоспособности российского финансового рынка и формирования на его основе самостоятельного финансового центра, способного сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов, условия образования рублевых цен на такие инструменты и соответствующие им активы, а также спрос на них со стороны внутренних и внешних инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бакатанов, О.Г. *Альтернативный подход к измерению эффективности управления активами инвестиционных фондов* // Портфельный инвестор. — 2008. — №3.
2. Златкис Б.И. *Регулирование финансовых рынков в системе актуальных реформ в сфере государственного управления* // Финансы. — 2005. — № 12.
3. Серегина С.Ф. *Роль государства в экономике.* — М., 2006.
4. Серженко Я. *Финансы и реальный сектор в условиях переходной экономики* // Экономист. — 2003. — №3.
5. Спицын А. *Ориентиры экономического роста* // Экономист. — 2004. — №10.
6. *Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года*
7. *Теоретические проблемы экономики* / Под ред. В.В.Радаева. — М., 2003.
8. *Финансовая система России: современное положение и проблемы реформирования* // Альманах Ассоциации независимых центров экономического анализа. — 2007. — №1.
9. *ФКЦБ: уровень развития финансового рынка России не дорос до мега-регулятора.* // Бюро правовой информации: <http://www.bpi.ru>, 2003.
10. *Формирование национальной финансовой стратегии России: путь к подъему и благосостоянию* / Под ред. В.К.Сенчагова. — М.: Дело. — 2004.
11. <http://www.dcenter.ru>

Н.П. Иванов
доктор экономических наук, профессор
Института Дружбы народов Кавказа,
зам. министра экономического развития и торговли
Ставропольского края

СУЩНОСТЬ И ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Практический и теоретический статус региональной экономической политики определяется тем, что национальная макроэкономическая система в действительности одновременно пребывает в трех возможных состояниях (что предполагает наличие равно-верифицированных рациональных характеристик макроэкономики).

Во-первых, макроэкономика может характеризоваться с позиций системности. В этом смысле она есть целостное органичное образование, не подразделяемое на составляющие ее — вертикальные и горизонтальные — элементы.

Во-вторых, макроэкономика предстает как структурное образование. И в этом смысле она предстаёт уже как совокупность отраслей и сфер производства («поли-сферо-отраслевая» макроэкономика).

В-третьих, макроэкономика выступает как пространственно-организуемое производство. А с этих позиций она представляет собой как совокупность экономик входящих в ее состав территориальных единиц («межрегиональная» макроэкономика).

При этом важно учитывать, что, несмотря на известные различия между этими реальными состояниями (и, соответственно, теоретическими характеристиками) все они

характеризуются общими признаками. В экономической литературе в этой связи справедливо отмечается, что «региональные хозяйственные подсистемы характеризуются столь же высокой инерционностью, как и национальная система в целом». Не менее странно было бы отрицать общую направленность развития всех уровней и составляющих народнохозяйственной системы.

Названные выше состояния макроэкономики реализуют механизм государственного регулирования региональных составляющих, который в крупных странах представлен двумя различными экономическими моделями.

«Централизованная модель» экономической организации производства означает, что институт центральной власти берет на себя бремя непосредственного руководства экономикой каждого региона (а, тем самым, и бремя непосредственной ответственности за нее). Для этого, как показал опыт советской системы директивного хозяйствования, необходимо централизованное сосредоточение материальных ресурсов и нацеливание финансовых инструментов на формировании оптимальных макроэкономических параметров (в первую очередь, речь идет о минимизации уровня инфляции, росте степени

занятости населения, бездефицитном сбалансировании федерального бюджета).

В этой ситуации регионы пользуются минимальной степенью рыночной свободы, что чревато усилением межрегионального неравенства (поскольку центр направляет ресурсы в регионы, руководствуясь макроэкономическими соображениями) и ответным экономическим сепаратизмом. Тем более понятно, что в такой ситуации региональная экономическая политика, политика, учитывающая конкурентные преимущества каждого региона и направленная на их реализацию, — невозможна, так как она практически не в состоянии выступить особым и самостоятельным фактором ускоренного роста экономики регионов.

Альтернативная, так называемая «децентрализованная модель» демонстрирует иной подход, в рамках которого центральная власть сохраняет административную компетенцию регулирования экономикой регионов. Однако при этом основной упор делается на использование преимущественно неадминистративных, опосредованных (так называемых «рыночных») методов регулирования региональной экономики.

В такой модели регионы пользуются эффективной экономической автономией в рамках фундаментальных параметров региональной экономической политики. Более того, при подобном подходе региональные элементы национальной макроэкономики должны в перспективе превратиться в финансово-самодостаточные экономические единицы. Только при этом условии само региональное развитие способно выступить в качестве одного

из главных источников экономического роста всей страны.

Основной параметр, исходно определяющий долгосрочный потенциал и направленность региональной экономической политики, — это общий уровень экономического развития того или иного региона. Такой общий уровень, отражающий системный итог историко-экономического развития данного региона, образует своего рода фундаментальный долгосрочный контекст экономической политики данного региона.

Вместе с тем, экономическая политика, проводимая тем или иным регионом, несет сегодня на себе отпечаток того, какие потери (максимальные или минимальные) понес данный регион от последствий сначала административного, а потом — и постадминистративного кризиса.

Структурированная характеристика проблем региональной экономики, как справедливо отмечает известный исследователь В. Котилко, показывает, что государственное регулирование территориального развития следует рассматривать как набор управленческих компонент в следующем составе: региональная политика, регулирование территориального развития, региональная экономическая безопасность.

Это означает, что в число актуальных проблем региональной экономической политики входят — обеспечение правительственных программ финансовой поддержки регионов, определение приоритетных направлений региональной политики, обеспечение поддержки регионального предпринимательства.

Практика последнего десятилетия показала, что действенная региональная экономическая политика способна реально ускорить

эффективную производственную специализацию регионов (учитывающую потребности реального рыночного спроса), генерировать множество новых и самостоятельных предпринимательских источников финансирования общественного сектора экономики региона (что является дополнительным источником налоговых поступлений в данном регионе), обеспечение системной поддержки малого бизнеса (как форме самоорганизации и самозанятости трудоспособного населения региона), создание региональной бизнес-инфраструктуры, формирование объективной оценки реального ресурсно-финансового потенциала региона, преодоление объективно сложившихся различий между регионами, а также укрепление их финансовой самостоятельности (на базе концепции бюджетного федерализма).

Имея в виду все эти моменты, современные исследователи приходят к оправданному мнению о том, что «в новых условиях региональная политика должна рассматриваться не как преимущественно способ компенсации недостатков, а как конкурентная политика, и шире — всеобъемлющая политика развития».

С таким мнением трудно не согласиться. Действительно, если рассматривать региональную экономическую политику как способ компенсации недостатков макроэкономического движения, значит, обрекать ее на пассивность и следование конъюнктурным изменениям, в то время как она должна формировать конкурентный потенциал региона.

С этих позиций особую важность приобретает изучение объективных особенностей и конкурентных преимуществ, присущих различным экономическим типам ре-

гионов. Отсюда приоритетную актуальность получает определение типов региональной экономики, что позволяет сформировать научную основу региональной экономической политики.

В то же время следует учитывать и то обстоятельство, что «дифференциация территориально реальности на макро-, мезо- и микроуровнях весьма условна и зависит от избранной системы координат».

Своеобразными системами экономических координат территориально-экономического развития выступают «точки соприкосновения» двух регионально-ориентированных экономических политик — федеральной и региональной, которые в равной мере вторгаются в сферы совершенствования взаимоотношений между различными уровнями бюджетной системы, рационализации основ бюджетного федерализма, реализации прямых трансфертов из Фонда поддержки субъектов Российской Федерации, минимизации масштабов неформализованных каналов территориального перераспределения бюджетных ресурсов.

Региональная экономическая политика становится значимым феноменом в условиях необходимости развития реального бюджетного федерализма как предпосылки преодоления фактического неравноправия субъектов Федерации (выражающегося в бюджетной сфере именно в получении льгот при отчислении средств в федеральный бюджет и получении из него дотаций, субсидий и субвенций).

Что касается механизма региональной экономической политики, то в широком смысле в него включают не только формирование пе-

речня при-оритетных для данного региона инвестиционных проектов и размещение региональных заказов на поставку продукции для общерегиональных потребностей, но и развитие собственных доходных источников. Все это дает основание полагать, что рассматриваемый механизм выступает своеобразным отражением «сложной и многоуровневой структуры территориальной организации общества, базирующейся на принципах федерализма и местного самоуправления».

Реальность региональной экономической политики находится в обратной зависимости от меры прямого участия государства в экономике. Необходима определенная минимизация степени такого участия, которая на региональном уровне развития должна компенсироваться созданием различных типов региональных финансовых фондов как материальной базы региональной экономической политики.

Следует отметить и такую важную специфику региональной экономической политики, как то, что она по необходимости основывается преимущественно на системе краткосрочных и среднесрочных прогнозов, параметры которых объективно заданы в виде динамики бюджетно-финансовых показателей субъектов Федерации (речь идет о той группе показателей, которые определяют масштабы и направления межбюджетных отношений различных уровней).

Что касается экономических регуляторов, которые целесообразно применять в ходе реализации регионально-ориентированной федеральной экономической политики, то практически во всех регионах оправданно создание специальных фондов экономического разви-

тия.

Источником формирования таких фондов должны стать в основном нормативные налоговые отчисления из рентных доходов, дифференциальная рента и доходы от использования благоприятных (для данного региона) природных ресурсов (которая включает транспортно-географическое положение данного региона).

Сущность современного механизма региональной экономической политики составляет процесс стимулирования привлечения частных отечественных и иностранных инвесторов. Основными элементами такого механизма выступают стимулирующие элементы — инвестиционные компенсации, налоговые преференции, льготные кредиты.

В то же время на процессе стимулирования регионально-инвестиционной активности ощутимо сказывается общая экономическая ситуация в стране, поскольку регионы функционируют как «единая система воспроизводства (что предполагает наличие всех стадий воспроизводственного процесса) и как внутренний элемент макроэкономической воспроизводственной системы всей страны».

Региональная экономическая политика должна способствовать повышению эффективности и регионально-ориентированной федеральной экономической политики посредством ограничения практики неупорядоченного и необоснованного предоставления регионам льгот (налоговых, тарифных, лицензионных) с одновременным расширением их экономических прав.

Разумеется, все эти меры отнюдь не исключают актуальности и необходимости разработки и использова-

ния специальных территориально-дифференцированных хозяйственных и финансовых инструментов, а также создания специальных условий (например, внутренние оффшоры или зон свободной торговли) для осуществления перспективных целевых задач федеральной и региональной экономической политики.

Самостоятельную проблему региональной экономической политики образует адаптация регионально-направленных экономических механизмов к тому или иному экономическому типу регионов (например, «регион-донор»). Более того, «оценка эффективности институтов региональной власти вообще определяется их способностью преодолевать разрывы всех видов и искусственную фрагментацию структуры общества, их способностью обеспечивать «сборку» регионов в устойчиво функционирующую экономическую целостность.

Узловой вопрос эффективной регионализации экономической системы страны-расширение используемых для этого централизованных возможностей. Так, целевой централизованный инструмент специализированного назначения (в виде Фонда регионального развития) использует только два источника — федеральный бюджет и взносы регионов-доноров. Однако оба эти источника в период экономического спада обнаруживают свою крайнюю ограниченность.

Вместе с тем дотационный характер функционирования экономики многих регионов в известной мере формируется и воспроизводится самим центром. В данном случае имеются в виду отдаленные последствия внешне-позитивных краткосрочных инструментов, к которым следует отнести введение

разнообразных необоснованных льгот для данного региона (а такие льготы не ограничиваются послаблениями только в налоговой сфере, а охватывают также сферы кредитных, тарифных, лицензионных и таможенных преференций), ограничение стимулирующих возможностей регионов для активного привлечения стимулов для частных инвестиций и сдерживание льготного инвестиционного кредитования.

И хотя не исключено, что по мере расширения инвестиционных возможностей государство будет формировать Фонд регионального развития в большем объеме (направляя средства из него на финансирование эффективных проектов регионального и межрегионального значения), однако это должно осуществляться, прежде всего, «путем реализации обоснованной и эффективной политики межбюджетных отношений в сфере распределения доходов и осуществления расходов».

Что касается проведения конкурсов инвестиционных проектов, то региональная экономическая политика должна учитывать не только их непосредственную производственную эффективность, но и более широкие и отдаленные социально-экономические последствия (в виде создания дополнительных сфер занятости трудоспособного населения, расширения рыночного пространства, развития социальной сферы, формирования новых конкурентных преимуществ региона).

В настоящее время происходит смена основной концепции регионального экономического развития, которая в 50-е годы прошлого века отдавала приоритет требованию их синхронного (или «равномерного») развития, тогда как на практи-

ке оказалось, что более эффективной является концепция «асинхронного» (поляризованного или неравномерного) развития регионов.

Необходимость перехода к новой концепции вытекает из того, что, как это ни парадоксально, неравномерное развитие регионов только усиливается в результате осуществления внешне-справедливого принципа равномерного распределения государственных инвестиций капиталовложений между регионами, нуждающимися в государственной поддержке.

Концепция «полюса роста» посредством отдельных продвинутых регионов впервые была введена в научный оборот в начале 50-х годов прошлого века. Согласно этой концепции, механизм экономического роста носит «очаговый» (или «точечный») характер, в котором основная роль принадлежит так называемым «полюсам» роста, то есть группе предприятий, сконцентрированных в тех регионах, в которых предпринимательская активность и инновационный процесс характеризуются максимальной интенсивностью. Тем самым, они оказывают определенное влияние и на другие, «внеполюсные», регионы.

Концепция «полюсного» роста составила методологическую основу формирования концепции «управляемого роста» региональной экономики. Действительно, если произвольно возникающие «очаги роста» способны позитивно влиять на развитие региона, то, участвуя в создании таких точек роста, государство сможет активно содействовать созданию подобных «полюсов» и с их помощью целенаправленно стимулировать оживление депрессивных или слаборазвитых районов, что «создает благо-

приятную среду для эффективного функционирования воспроизводственных комплексов регионов, а, в конечном итоге, подготавливает общие условия для функционирования общенационального процесса воспроизводства».

Практическое применение теоретической модели регионального развития на основе концепции «полюсов роста» было воплощено в региональной политике многих европейских стран. В условиях ограниченности государственных финансов и практической невозможности фронтального финансирования регионов идея очагового финансирования, конечно, не могла не заинтересовать политиков и чиновников.

Как отмечается в литературе, «федеральные власти постепенно пытаются добиться от регионов относительной самостоятельности формирования бюджетов, что стимулирует у региональных властей потребность задумываться над дотационностью своих регионов».

Во всех странах существует проблема оптимизации системы отношений между «центром» и «регионами». Эти отношения в ходе исторической эволюции оформились в так называемую «иерархическую вертикаль власти». Регион в этой вертикали представляет крайний (альтернативный) элемент рассматриваемого диапазона организации общественной жизни.

Другими словами, «регионализация» превратилась в неотъемлемый спутник «централизации». При этом достигаемый демократизм вертикальной системы вовсе не гарантирует эффективность всей системе отношений «центр-регион», так же, например, как жесткость вертикального построения рассматриваемого баланса отношений вовсе

не гарантирует от сепаратизма и посползновения к автаркии.

Вообще в сфере региональной самодостаточности перемены происходят обычно исподволь, накопление материала для качественных сдвигов создается медленно и незаметно. Вероятно, поэтому и региональная экономическая политика не относится к числу модных теоретических проблем современной отечественной экономической науки.

Тем не менее, при ближайшем рассмотрении обнаруживается, что сфера иерархического строения власти («регион — центр») многоэлементна и относится к числу сложно-организованных систем. Если же учесть многофакторность и многовекторность формально-горизонтальных, а в реальности — неформально-вертикальных связей, осложняемых вклиниванием потребностей, интересов и возможностей местного сообщества (местного самоуправления), то следует признать, что региональная экономическая политика приобретает статус сложного объекта системного (концептуально-теоретического и функционально-прикладного) анализа.

Наконец, региональная экономическая политика выполняет крайне важную функцию — функцию противодействия монополизму федеральной политики государственного регулирования территориального развития.

Типичная эволюция в развитии региональной экономической автономии в системе целостности национальной хозяйственной системы состояла в том, что на начальном этапе регионы выступали в роли субсидируемых центральной властью территорий. Этот «субсидиар-

ный» статус превращал их во второстепенные экономические субъекты, находящиеся в подчиненном положении практически во всех сферах социальной деятельности — в экономической, финансовой, административной и политической.

По мнению отечественных исследователей, «регион-место сосредоточения различного рода интересов. Уже по своей природе данная система конфликтна. Это является еще одним доводом в пользу признания эволюционного подхода в качестве методологической базы для изучения территориальных проблем, поскольку именно для него характерно стремление изучать объект как средоточие разнообразных связей, отношений и влияний».

Гораздо позже регионы стали приобретать статус полноправных контрагентов во взаимоотношениях с центральной властью (государством), реализуя принцип селективно-адаптивной коррекции федеральной политики в области государственного регулирования развития территориальных образований.

Региональная экономическая политика основывается на законодательно-оформленном (или негласном) праве региональных институтов органов власти распоряжаться региональным элементом федеральной собственности, осуществлять оперативное административное управление и издавать собственные нормативно-правовые акты в пределах компетенции, установленных федеральными законами.

В настоящее время создаются все предпосылки для формирования «высокоавтономной» модели экономических отношений между центром и регионами, которая

предполагает опосредованный механизм системы государственного регулирования экономики.

Таким образом, существенно снизится степень государственного вмешательства с использованием прямых методов воздействия на хозяйственные пропорции, а также «неформальных» мер воздействия на частный сектор (посредством методов административного руководства), что предполагает создание «научно обоснованной, четко спланированной, согласованной по ресурсам, организационно-подготовленной и эффективно управляемой системы преобразований».

Можно утверждать, что в структуре экономики любого крупномасштабного государственного образования сформировалась и развивается особая сфера экономических отношений — сфера многообразных связей центра (федерального правительства) и регионов как легально-равностатусных субъектов в границах данной сферы. Эффективность их воздействия на экономические процессы зависит от меры развития по трем направлениям.

Во-первых, должна быть четко разграничена полнота компетенции участвующих в ней сторон (причем не только регионов, как это обычно предполагается, но и центра — в виде соответствующего соглашения об объеме прав, полномочий и обязательств региона и центра).

Во-вторых, финансовой основой реальности упорядоченных отношений между центром и регионами выступает оформление многоуровневой организации бюджетного процесса (причем ее центральным элементом становится мера реальной налоговой самостоятельности

именно региона).

В-третьих, в организационно-экономическом аспекте самостоятельность сферы взаимоотношений центра и региона прямо характеризуется степенью институционализации такого феномена, как возможность для региона формирования и проведения особой — «региональной» - экономической политики.

В условиях рыночного механизма функционирования национальной макроэкономической системы стратегическими задачами региональной экономической политики выступают: обеспечение роста уровня и качества жизни (включая его имущественные, доходные, образовательные и здравоохранительные составляющие) населения данного региона; рациональное использование местных природных ресурсов как относительного конкурентного преимущества данного региона; поддержка всех форм института местного предпринимательства.

Как верно отмечает известный исследователь проблем развития региональной экономики В.Н. Овчинников, «поскольку в новых условиях изменяется место, ролевые функции и рейтинг российских регионов, постольку важно определиться со стратегией регионализации единого макроэкономического пространства, уловив тенденции, векторы и ориентиры развития регионов России, определяющие их будущий экономический и политический облик».

Основной объект региональной экономической политики — строительство, эксплуатация и развитие объектов производственной и социальной инфраструктуры региона, то есть сферы преимущественного сосредоточения деятельности органов местного самоуправления

(а также тех частных предприятий, которые привлекаются к производству и оказанию общественных услуг на основе конкурсного размещения регионального заказа). Обозначившаяся в настоящее время тенденция такова, что сфера общественного производства в регионах сокращается в своей «муниципальной» части, что компенсируется ростом «частного» элемента производства общественных благ.

На практике это означает, что базовые функции органов региональной и муниципальной власти перемещаются преимущественно в сектор менеджмента и мониторинга региональной экономики.

Особо ошутима «социальная» составляющая в управленческом механизме региональных органов власти (в том числе — страховая медицина, социальное обеспечение, культура, спорт, рекреация). К той же социальной составляющей относится и участие региональных органов власти в регулировании проблем занятости, трудовых отношений и регионального рынка труда.

В региональной экономической политике особое место занимает такой объект регулирования, как местная регламентация форм и механизма землепользования (планирование производственного использования территории, экологическая безопасность и захоронение токсических отходов, заключение земельных сделок, целевое использование земель, охрана сельскохозяйственных угодий).

По мнению отечественных исследователей проблем регионального развития АПК, «понятие «землепользование конкретного хозяйствующего субъекта» можно трактовать как выделенную в экономи-

ческий процесс часть земельного фонда страны, используемую для конкретных видов хозяйственной деятельности на тех или иных юридических основаниях».

Именно в сфере землепользования интересы региона часто вступают в противоречие с макроэкономическими интересами федерального центра.

Вместе с тем следует учитывать, что право регулирования землепользования во многих странах уже признано действенным инструментом региональной экономической политики. С помощью указанного механизма можно активизировать привлечение частного капитала в данный регион (в частности, облегчая государственным и частным компаниям процедуру регистрации земельной сделки, а также осуществляя контроль над ценами на землю).

Для региональной экономической политики субъектов Федерации, входящих в Южный федеральный округ, особенно значимы полномочия, предоставляемые региональным органам власти в области аграрно-промышленного производства, поскольку практически для всех этих субъектов роль аграрного сектора в региональной экономике традиционно занимает важное место.

Кроме того, региональные власти лучше знают, как рациональнее распределить правительственные субсидии фермерским хозяйствам и кооперативам, как способствовать ограниченными финансовыми возможностями поддержке и развитию сельскохозяйственного производства в данном регионе.

Системно-значимым направлением региональной экономической политики выступает развитие

предпринимательства в данном регионе, долгосрочные меры его поддержки (особенно поддержка мелкого и среднего предпринимательства). В этом аспекте, по оценке Л. Рощиной, «предпринятые в 2001 году государственные меры по развитию этого сектора народного хозяйства, бесспорно, являются необходимыми. Однако их успех возможен только при всестороннем учете региональных и иных особенностей малого бизнеса».

Итак, можно утверждать, что на региональный уровень власти замкнут значительный диапазон экономических функций и социальных обязательств, число и объем которых постоянно расширяется.

Вместе с тем следует иметь в виду, что региональная экономическая политика, проводимая органами власти региона, включает и такую подсистему функций, которые являются выполнением поручений федерального (центрального) правительства. А поскольку до настоящего времени регионы обладают крайне ограниченной финансовой самостоятельностью, то структурирование фискальной системы по уровням власти превращается в объективный показатель степени реальной возможности для региона проводить автономную региональную экономическую политику, учитывающие потребности, возможности и перспективы региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Страуссмен Дж. Стратегический государственный менеджмент. // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — №1.
2. Струков М.Ю. Российская налоговая система и предприятия (практический аспект). // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 1.
3. Тарасов М. Усиление роли государства по ограничению теневой экономики в России // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — № 2.
4. Территориальное стратегическое планирование. Практическое пособие. — Спб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2003.
5. Тимонина И. Региональная экономическая политика Японии на рубеже веков (государство и регионы в Японии: эволюция экономических отношений). — М., 2002.
6. Толкачева Е. Разработка подсистемы контроля в рамках финансового менеджмента. // Финансовый менеджмент. — 2003. — № 1.
7. Трунин И. История развития межбюджетных отношений в Российской Федерации. — М., 2000.
8. Уткин Э., Денисов А. Государственное и региональное управление. — М. 2002.
9. Фурман В., Султанов А. Трансформация и глобализация. // Экономическая наука на пороге третьего тысячелетия. — Краснодар, 2000.
10. Харебава Р.П. Становление рыночной системы землепользования в России: достижения и проблемы. // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Волгоград. — 2002.

Н.П. Иванов
доктор экономических наук, профессор
Института Дружбы народов Кавказа,
зам. министра экономического развития и торговли
Ставропольского края

СИСТЕМНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ РЕГИОНА

В статье подробно исследуются методы разработки эффективной региональной экономической политики (на примере Ставропольского края), основной целью которой является стабилизация производства, возобновление экономического роста и повышение на этой основе благосостояния населения.

Ключевые слова: региональная экономическая политика, динамика регионов, индекс развития человеческого потенциала, концепция устойчивого экономического роста

В настоящее время особенно актуальной становится проблема теоретической и практической разработки региональной экономической политики, которая представляет срединный уровень между макроэкономическим и муниципальным уровнями национальной экономической политики.

По мнению отечественных экономистов, «основной целью региональной экономической политики на ближайшее десятилетие является стабилизация производства, возобновление экономического роста в каждом регионе Российской Федерации, повышение на этой основе благосостояния населения, создание научно-технических предпосылок укрепление позиций нашего

государства на мировой арене, повышение его роли в международном разделении труда».

Вместе с тем по-прежнему весьма ограничено реальное применение методики разработки стратегии регионального развития, которая в нашей стране пока не имеет еще практики широкого осуществления.

Складывается парадоксальная ситуация, стратегические программы устойчивой динамики регионов всесторонне освоены в экономически развитых странах, имеется позитивный опыт локального стратегического планирования (для систем корпоративного управления), однако их невозможно непосредственно использовать для развития региональной экономики России.

Как отмечается в специальной литературе, «попытка достигнуть в ходе реформ динамичной гибкости переходной экономики посредством либерализации и связанной с ней дезинтеграции крупных производственных единиц привела к усилению дискретности и дестабилизации экономического развития, резким структурным диспропорциям в производственном секторе».

В современной экономической теории локальная социально-пространственная производственная целостность (обозначаемая в

экономическом понятийном аппарате категорией «регион») исследуется как многофункциональная и потому многоаспектная система. Наибольшее распространение получили четыре существенно различающиеся между собой определения региона.

1. В некоторых случаях регион уподобляют ограниченной копии государства, понимая его как «мини(квази)государство». Это значит, что в предлагаемую модель региона в его структуру априори включают такие институты и права, которые отсутствуют в реальном механизме функционирования реального региона. В результате, при подобном подходе, самодостаточность региона явно преувеличивается. А вместе с ним преувеличивается и социальный потенциал региональной экономической политики. Позитивная же сторона такого подхода состоит в том, что регион как квазигосударство представляет собой относительно обособленную подсистему государства и национальной экономики. Для такой трактовки имеется основание в том, что во многих странах регионы аккумулируют все больше функций и финансовых ресурсов, ранее принадлежавших «центру» (процессы децентрализации и федерализации).

2. Гораздо чаще регион рассматривается как специфическая территориально-многоотраслевая корпорация («квазикорпорация»). В этой ситуации региону отказывают в самостоятельности, то есть в наличии таких институтов и прав, которые обеспечивают целостность его функционирования. При таком подходе, напротив, — самодостаточность региона (а с ней — региональной экономической политики)

явно недооценивается. В то же время трудно отрицать, что в трактовке региона как квазикорпорации он представляет собой крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В этом качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала (примерами могут служить защита «торговой марки» местных продуктов, соревнования за более высокий региональный инвестиционный рейтинг и т.п.). Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями.

3. В специфических условиях переходной к рынку экономики регион нередко понимают как особый рынок — «квазимакрорынок», представляющий совокупностью локальных рынков. Но при такой «суперрыночной» модели регион утрачивает внерыночные регуляторы своего развития и становится пространством свободной игры спроса и предложения. Подход к региону как рынку, имеющему определенные границы (ареал), акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенностях региональных рынков различных товаров и услуг, труда, кредитно-финансовых ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний и т. д.

4. Наконец, регион трактуют и как некий замкнутый — в силу объективных обстоятельств — социум, что переводит региональную экономику в статус вспомогательных сфер жизнедеятельности региона. Подход к региону как социуму (общности людей, живущих на

определенной территории) выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды и т.д.) и развитие системы расселения. Данный подход — шире экономического. Он включает культурные, образовательные, медицинские, социально-психологические, политические и другие аспекты жизни регионального социума.

Теория формирования и развития региона опирается на достижения всех основных разделов современной экономической науки — макроэкономики, микроэкономики, институциональной экономики и других направлений экономической теории.

Сходство региона и национальной экономики определяет возможности применения для региона методологии исследования макроэкономических теорий. Теории региональной макроэкономики, как нам представляется, всё-таки ближе соответствуют парадигме «регион как квазигосударство», тогда как теория и методология микроэкономического анализа больше соответствует парадигмам «регион как квазикорпорация» и «регион как рынок».

Эволюция теорий региона отражает повышение роли «нематериальных» целей и факторов экономического развития, возможности междисциплинарных знаний и перехода регионов на модель устойчивого развития.

На наш взгляд, необходимо сочетание указанных подходов, а также использование для сравнения уровней социально-экономического развития регионов и определения пер-

спектив и целей их развития показателей и систем показателей, применяемых для стран, которые претерпели в результате эволюции существенные изменения.

В настоящее время, основной в мире является тенденция, в рамках которой главный фактор устойчивого развития — человеческий потенциал. Подлинным богатством страны является народ, а цель развития состоит в создании для людей условий, в которых их жизнь была бы долгой, здоровой и наполненной творчеством.

Концепция человеческого развития является результатом синтеза целого ряда направлений экономических исследований. Вначале экономическое развитие измерялось динамикой валового дохода на душу населения. Но потом выяснилась ограниченность подобного подхода, и стали искать более многомерный подход, стали более многомерно присматриваться к показателям и итогам развития. В результате был достигнут существенный прогресс, появилась концепция «базовых» (или «основных») потребностей, а затем — и концепция устойчивого развития. Все это значительно обогащало теорию и привело к тому, что, в конечном счете, появилась синтезированная концепция человеческого развития.

В последние десятилетия во многих странах мира для комплексной оценки социально-экономической ситуации стали широко использоваться показатели качества жизни людей, уровня человеческого развития, обобщающие измерители социокультурной динамики, индексы развития человеческого потенциала.

Индекс развития человеческого

потенциала, ставший благодаря «Докладам о развитии человека» (ООН), своего рода, общепризнанным ориентиром, достаточно успешно используется в качестве альтернативного критерия развития, дополняющего показателя ВВП. Поскольку в его основу положены три отдельных компонента — показатели продолжительности жизни, образования и дохода на душу населения, то он не ориентирован исключительно на экономические факторы (в отличие от ВВП).

Как отмечает лауреат Нобелевской премии в области экономики за 1998 г. Амартия Сен, несмотря на ограниченность охвата этих трех компонентов, индекс развития человеческого потенциала позволил существенно усилить общественный резонанс, с которым всегда связаны попытки дать оценку процесса развития (автором концепции «Доклада о развитии человека» и разработчиком показателя индекса развития человеческого потенциала является Махбубуль-Хак).

Первый доклад о развитии человека, опубликованный ООН в 1990 году, был подготовлен под влиянием и руководством «архитектора» этого документа. В 90-е годы пришло время для применения широкого подхода к повышению благосостояния человека, который охватывал бы все аспекты жизни всех людей — как в странах с высоким доходом, так и в развивающихся странах, как сегодня, так и в будущем. Этот подход позволил охватить области, выходящие далеко за пределы экономического развития (в узком смысле этого термина) и включающие в себя весь спектр свободы выбора человека.

Развитие человека — это процесс расширения свободы выбора человека, порожденной увеличившимися возможностями и функциями человека, т.е. выбора того, на что он способен и к чему стремится.

На всех уровнях развития способности обладать знаниями и иметь доступ к ресурсам, необходимым для поддержания достойного уровня жизни, имеют существенно важное значение для реализации потенциала человека, поскольку без этого многие варианты выбора жизненного пути оказались бы недоступными.

Эти аспекты и отражены в таком агрегированном показателе, как «индекс развития человеческого потенциала». Величина индекса развития человеческого потенциала от 0,8 до 1,0 характеризует высокоразвитые страны, от 0,5 до 0,799 — среднеразвитые (к которым теперь относится и Россия), и ниже 0,5 — менее развитые.

Ежегодный доклад о развитии человека охватывает 174 страны в полном объеме используемых статистических показателей и еще 16 — частично (в доклад за 2004 год был впервые включен сравнительный анализ и подсчет индекса развития человеческого потенциала для каждого субъекта Российской Федерации; в целом Россия занимает 71 место в мире).

Как отмечено в докладе ООН по оценке индекса развития человеческого потенциала, в России с 2000 года происходят определенные позитивные изменения в положении субъектов России по индексу развития человеческого потенциала (в частности, позиция Ставропольского края улучшилась (с 34

места край переместился на 29 место). Региональные индексы развития человеческого потенциала из-за недостатка новых данных в докладе рассчитывались по показателям периода, для которого были характерны заметный спад ВВП при незначительном росте продолжительности жизни и доли учащихся.

Различная динамика показате-

лей, лежащих в основе расчета индекса развития человеческого потенциала, привела к определенным изменениям в рангах других регионов по индексу развития человеческого потенциала, однако эти изменения не столь кардинальны. Почти не изменилось и соотношение максимального и минимального значений индекса развития человеческого потенциала.

Таблица 1 — Индекс развития человеческого потенциала по регионам Российской Федерации за 2004 г. (по данным ООН)

Субъекты Федерации	ВВП на душу населения по ППС, долл.	Ожидаемая продолжительность жизни	Доля учащихся в возрасте 7-24 лет, %	Индекс доходов	Индекс продолжительности жизни	Индекс образования	ИРЧП 2005	Ранг 2005	Справочно: ИРЧП 2004	Ранг 2004
Россия	508	7,0	71,4	0,697	0,700	0,901	0,766		0,766	
г. Москва	2054	68,5	93,6	0,800	0,724	0,975	0,833	1	0,827	1
Тюменская область	19351	67,8	69,3	0,879	0,713	0,894	0,829	2	0,822	2
Республика Татарстан	10144	68,8	73,8	0,771	0,730	0,909	0,803	3	0,803	3
г. Санкт-Петербург	6026	69,3	86,2	0,684	0,739	0,951	0,791	4	0,790	5
Самарская область	9749	67,3	71,5	0,764	0,705	0,902	0,790	5	0,789	6
Белгородская область	7133	69,3	75,4	0,72	0,738	0,915	0,788	6	0,788	7
Краснодарский край	5784	67,7	68,3	0,677	0,711	0,891	0,760	27	0,759	32
Ростовская область	5153	67,6	73,4	0,658	0,710	0,908	0,759	28	0,752	41
Ставропольский край	5078	68,5	69,7	0,656	0,724	0,896	0,759	29	0,757	34

Необходимо, в частности, отметить, что по продолжительности жизни Ставропольский край находится на 13-м месте в РФ (при зна-

чении 68,5 лет, что превышает среднероссийский уровень 67 лет) и соответствует показателю Москвы; в то же время по двум другим — ВВП

на душу населения по паритету покупательной способности в долларах США и доли учащихся в возрасте 7-24 лет — индексы намного ниже среднероссийских. Отсюда следует, что и в данной системе интегральной оценки определяющее значение имеет показатель валового внутреннего продукта на душу населения.

Если индекс развития человеческого потенциала рассчитывается последние 10 лет, то для оценки развития стран за более длительный период используются иные показатели. Важнейшими индикаторами, по величине которых традиционно судят о положении той или иной страны в мировой экономике, выступают площадь ее территории, численность населения, объем производимого ВВП, объем экспортируемых товаров, а также значения последних двух показателей на душу населения.

Исследования, проведенные Институтом экономического анализа (под руководством А. Илларионова), свидетельствуют о том, что сокращение удельного веса России в мировой экономике в XX веке предопределено в первую очередь существенно более медленным, чем в среднем в мире, ростом производства ВВП на душу населения.

Этот важнейший макроэкономический показатель выражает исчисленную в рыночных (действующих) ценах совокупную добавленную стоимость, созданную в течение года на территории региона на душу населения. В то же время ВРП может также служить базой для определения величины возможных налоговых поступлений в бюджет, прогнозирования уровня жизни населения и т.п., то есть характе-

ризовать состояние «здоровья» экономики.

Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации впервые за годы реформ в 2004 году произвело комплексную оценку социально-экономического положения регионов России, в которой используется показатель валового регионального продукта (с учетом уровня покупательной способности) на душу населения, определяемый как отношение валового регионального продукта к численности населения, с учетом коэффициента уровня его покупательной способности.

По результатам этой оценки субъектов Российской Федерации Ставропольский край занимает 47 место и входит в группу регионов с развитием ниже среднего. В данной группе 16 субъектов Российской Федерации, которые характеризуются более низкими, по сравнению со среднероссийскими, относительными показателями душевого производства ВРП, внешнеторгового оборота и финансовой обеспеченности, меньшими значениями покупательной способности населения, уровня потребления товаров и развития социальной инфраструктуры.

Валовой региональный продукт (стоимость произведенных конечных товаров и услуг без промежуточного потребления), то есть совокупная добавленная стоимость, созданная в регионе за анализируемый период — интегральный показатель состояния экономики региона, её «мощности», способности к расширенному воспроизводству и генерированию ресурсов, потребляемых социальной сферой. Сведения о динамике данного показателя в крае

Таблица 2 — Валовой региональный продукт (с учетом уровня покупательной способности) на душу населения (тыс. руб.).

Годы	Ставропольский край (тыс.руб.)	В среднем по России (тыс.руб.)	Доля от среднероссийского уровня (%)
2001	12,3	16,6	74,0
2002	17,6	28,5	61,8
2003	28,5	41,9	68,0
2004	39,1	55,2	70,8
2005	43,2	66,8	64,7
2006	51,1	80,7	63,3

за 2001-2006 годы в сравнении со среднероссийским уровнем, представлены в таблице 3.

Статистические данные свидетельствуют о том, что за прошедшие три года показатель ВРП на душу населения края вырос в 2,3 раза (с 12,3 до 28,5 тыс. руб.), что говорит о довольно значительных темпах роста экономики края. Динамика изменения данного показателя примерно соответствует среднероссийскому уровню (увеличение в 2,5 раза). Однако разница в его абсолютных значениях весьма ощутима, причём не в пользу экономики края.

Так, в пересчёте на душу населения, объём произведённых в крае конечных товаров и услуг в 2006 году составил всего лишь 63,3 процента от среднероссийского уровня. В Южном Федеральном округе Ставропольский край по показателю ВРП на душу населения, с учётом его покупательной способности, занимает 5 место, уступая Астраханской и Ростовской областям, Краснодарскому краю и Кабардино-Балкарской Республике. Низкие абсолютные объёмы ВРП Ставрополя, как в сравнении со средним

уровнем по Российской Федерации, так и в сравнении с соседними субъектами Российской Федерации, свидетельствуют о недостаточной экономической активности.

Оценка уровня экономического развития края по одному из главных показателей (ВРП) в системе комплексной оценки регионов Российской Федерации лишь указывает на существование проблемы, но не раскрывает причин экономического отставания.

Для выработки мер по увеличению ВРП и темпов роста экономики края проведен комплексный анализ ВРП Ставропольского края, результаты которого приведены в главе 5 настоящей работы.

Оценка состояния развития группы отраслей, производящих товары, с использованием сравнительного анализа динамики ежегодных индексов производства продукции по сравнению с 2001 годом и сопоставимых объёмов выпущенной продукции, проведенная в ходе подготовки Концепции социально-экономического развития Ставропольского края, показывает, что даже с учётом положительных из-

менений, отмечаемых в последние три года в сфере материального производства, в экономике края только преодолен кризис и начался процесс восполнения ущерба, нанесенного периодом спада на начальном этапе рыночных реформ.

Итоговый индекс производства промышленной продукции в сравнении с 2001 годом составляет 91,1 процента. Итоговый индекс производства сельскохозяйственной продукции - ещё ниже - 82,9 процентов. По темпам роста объёмов инвестиций в основной капитал (88,2 процента) и объёмам подрядных работ (86,8 процента) строительный комплекс края также не вышел на уровень 2001 года.

Проводимая аграрная реформа также не принесла ожидаемых социальных и экономических перемен. Как отмечается в литературе, «важнейшей составляющей реформирования экономической системы России является аграрная реформа - трансформация всей совокупности агропромышленного производства, включая методы, формы и технологию хозяйствования на земле, преобразования в аграрной структуре, экономическое и правовое регулирование сельского хозяйства с целью повышения его эффективности и, тем самым, придания ему нового состояния - конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках, а также обеспечение продовольственной безопасности страны».

На практике, наметившееся улучшение финансовых показателей сельскохозяйственных предприятий не оказало существенного воздействия на состояние производственного потенциала отрасли в целом.

На формирование и развитие АПК оказало заметное влияние экономическое оздоровление хозяйств в результате мер, принятых правительством в 2001 году. К ним относятся: реструктуризация задолженности товаропроизводителей АПК по платежам в Федеральный бюджет в сумме до 5,7 млрд. руб.; погашение части задолженности регионов по кредитам (до 700 млн. руб.) поставками сельскохозяйственной продукции и продовольствия в оперативный резерв правительства; оказание помощи (свыше 4,8 млрд. руб.) из федерального бюджета в ликвидации последствий стихийных бедствий и засухи; рассрочка погашения задолженности на 5 лет по платежам перед государственными внебюджетными фондами (до 15 млрд. руб.).

Тем не менее, значительное число предприятий в сельском хозяйстве являются финансово-неустойчивыми и убыточными. Остаётся острой проблема неплатежей.

Диспропорция между уровнем развития реального сектора экономики края и растущими социальными потребностями, определяемыми в значительной степени целым рядом демографических факторов, отражается на состоянии бюджета Ставропольского края.

По мнению Гонтаря Ю.А., «пропорциональность социально-экономической системы — ее структурно-параметрическое соответствие условиям устойчивого экономического роста — в межрегиональном аспекте означает национально-хозяйственную необходимость обеспечения нижней границы значений показателей уровня жизни и эффективности хо-

зяйственной деятельности в каждом регионе, не уступающих соответствующим среднероссийским показателям».

Сравнение темпов роста отраслей с отраслевой структурой налоговых платежей и отраслевой структурой ВРП позволяет выявить роль каждой отрасли в формировании доходов бюджетной системы края и определить приоритеты развития отраслей экономики края с учётом повышения их роли в увеличении доходов в консолидированный бюджет края.

Использование в практике управления показателей бюджетной эффективности при формировании отраслевых приоритетов и программ позволит влиять на поэтапное устранение одной из главных диспропорций — между уровнем развития реального сектора экономики и складывающимся дефицитом средств на поддержание и развитие социальной сферы, развитию налогового потенциала.

Степень использования налогового потенциала имеет огромное значение для оценки перспектив изменения финансового положения в регионе. Общепринятым показателем, отражающим различия между территориями (странами, регионами) в налоговой нагрузке, является доля налоговых поступлений в валовом продукте (для российских субъектов Федерации — в валовом региональном продукте).

Строго говоря, величина собираемых в регионе налогов зависит не только от объема валового регионального продукта, но и от его структуры (уровень налогообложения в России по отраслям различается), а также от структуры налогооблагаемой базы (определяющей

соотношение налогов с плоской и прогрессивной шкалой налогообложения). В этой связи следует согласиться с тезисом, что ««эмпирически сложившиеся в субъектах федерации системы управления региональным налогообложением, по мнению как исследователей, так и практиков, не в полной мере реализуют фискальные и регулирующие цели».

При оценке налогового потенциала, производимой для расчета причитающихся субъектам Федерации трансфертов, учитывается структура валового регионального продукта. Самый простой показатель налоговой нагрузки — это отношение собираемых на территории регионов налогов к ВРП, который, несмотря на некоторую условность, вполне адекватно отражает реальную действительность. Ставропольский край, по типологии авторов, относится к группе регионов со средним уровнем доли налогов в ВРП

В таблице 3 представлена динамика этого показателя в Ставропольском крае за период с 2001 по 2006 год (при этом значения ВРП за 2004 год оценочные).

Качественная оценка состояния развития экономики любого региона определяется уровнем удовлетворения социальных потребностей его жителей, прежде всего — за счет финансовых ресурсов, создаваемых реальным сектором экономики, которые являются одним из основных источников покрытия социальных затрат.

На рост социальных затрат и их структуру негативно влияет складывающаяся демографическая ситуация. Устойчивой тенденцией стали низкие показатели рождаемости и высокие показатели смертности на-

Таблица 3 — Доля налоговых поступлений в ВРП Ставропольского края

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. ВРП, млн. руб.	18171,7	22060,2	25356	28591,1	43440	57276,3	73933,0
2. Налоговые поступления во все уровни бюджетной системы РФ, млн.руб.	3557,2	4206,7	4304,9	4420,6	6035,7	9260,3	14426,9
3. В т.ч. в федеральный бюджет, млн.руб.	1462,1	1860,8	1657,3	1479,3	2117,2	3884,1	6855,7
4. В т.ч. в консолидированный бюджет региона, млн.руб.	2095,1	2345,8	2647,6	2941,3	3918,5	5376,2	7571,2
5. Удельный вес налоговых поступлений в ВРП, %	19,6	19,1	16,9	15,5	13,9	16,2	19,5
6. Удельный вес налоговых поступлений в консолидированный бюджет края в ВРП, %	11,5	10,6	10,3	10,3	8,9	9,4	10,2

селения, что заставляет оценивать современную демографическую ситуацию в крае как кризисную.

Миграционные процессы последних лет привели к дополнительным расходам бюджета Ставропольского края, связанным с перегрузкой социальной инфраструктуры, и приобрели значение факторов, существенно влияющих на демографическую ситуацию, половозрастную структуру и национальный состав населения. До 2004 года увеличение общей численности населения края происходило только за счет миграции. Начиная с 2005 года,

численность населения края уменьшается как за счет снижения естественного прироста, так и за счет снижения миграционного притока.

Текущий уровень рождаемости обеспечивает замену поколений лишь на 60 процентов. Ежегодное снижение рождаемости в крае сопровождается ростом смертности и естественной убылью населения. Особенно тревожно, что темп роста смертности трудоспособного населения значительно превышает этот показатель по общей смертности. Причем, уровень потерь мужского населения в 4 раза выше женского.

Среди проблем, имеющих наибольшее влияние на рост смертности, отмечается неправильное и нерациональное питание, неблагоприятная экологическая обстановка, влияющая на рост инфекционных и паразитарных болезней, малоподвижный образ жизни. Более того, немаловажное значение имеет воздействие на организм человека сильнейших социально-экономических нагрузок, связанных с шоковым характером экономических реформ в России. Они вызывают стрессовые состояния, разрушают психику людей, меняют защитные реакции человека. Появляются такие, ранее мало известные социальные феномены, как социальная агрессия и социальная апатия.

Исходя из вышеприведенного анализа, можно сделать вывод о том, что главной задачей на долгосрочную перспективу является рост индекса развития человеческого потенциала до уровня стран с высокими показателями социально-экономического развития.

При этом рост индекса развития человеческого потенциала в перспективе в наибольшей степени будет зависеть от роста ВРП, т. к. именно он является основой повышения доходов населения, развития социальной инфраструктуры и, в конечном счете, увеличения продолжительности жизни. Увеличение ВРП можно достигнуть путем использования потенциала отраслей, производящих конечные товары и услуги.

Одно из важнейших направлений роста ВРП - реструктуризация отраслей реального сектора экономики и на этой основе создание новых рабочих мест. Поэтому, проблема темпов и качества экономи-

ческого роста в Ставропольском крае является одной из ключевых в социально-экономическом развитии края.

Однако даже быстрый подъем в отдельные годы не решает долгосрочных социальных и экономических проблем края - необходим длительный устойчивый рост для того, чтобы восстановить общий дореформенный уровень потребления населения и накопления и выйти на более высокий уровень человеческого развития.

В последнее время при разработке стратегических программ развития широко используется метод макроэкономических сценариев на основе определения целевых ориентиров. В частности, интересный подход для оценки перспектив развития региона и постановки целей предложил Алиев В.Г., однако в его подходе главным оценочным показателем является рост ВРП на душу населения для 4 описанных сценариев развития Республики Дагестан и ни в одном из них не учитывается влияние темпов роста ВРП на увеличение индекса развития человеческого потенциала республики.

Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается на основе трех показателей: долголетия, измеряемого как продолжительность предстоящей жизни при рождении; достигнутого уровня образования, измеряемого как совокупный индекс грамотности взрослого населения (вес в две трети) и совокупной доли учащихся поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровней (вес в одну треть) и уровня жизни, измеряемого на базе реального ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности ППС (в дол-

ларах США). Для построения индекса для каждого из этих показателей устанавливаются фиксированные максимальные и минимальные значения: продолжительность предстоящей жизни при рождении: 25 лет и 85 лет; грамотность взрослого населения: 0% и 100%, совокупная доля учащихся: 0% и 100%; реальный ВВП на душу населения (ППС в долларах США): 100 и 40000 долларов США. Для любого компонента ИРЧП отдельные индексы могут быть рассчитаны как отношение разницы фактического и минимального значения к разнице максимального и минимального значений.

На заседании Государственного Совета Российской Федерации и в Государственной Думе России получила одобрение «Концепция стратегического развития России до 2010 года». Стратегическая цель Концепции — превращение страны в динамично развивающуюся экономическую державу, обеспечивающую на основе интенсивного труда и деловой инициативы, разумной и последовательной экономической политики среднеевропейские стандарты уровня жизни в российских природно-климатических и географических условиях. Иными словами, задача заключается в достижении роста и процветания экономики, всемерного развития человеческого потенциала, роста благосостояния и свободы граждан.

Это естественная цель любого демократического общества. Она более чем актуальна и для отдельных регионов, в каждом из которых должна определенным образом конкретизироваться, тем более что значительная часть региональных сегментов просто не сможет вписаться в новые условия. Поэтому

задача государства — не допустить образования больших районов стойкой бедности со всеми признаками соответствующей культуры, с разрушающимися производственным аппаратом, социальной инфраструктурой и т.д.

Такая опасность существует. В современной России есть предпосылки формирования так называемой «латиноамериканской модели». В этом случае, около 30 млн. человек, так или иначе связанных с экспортным сегментом (включая, помимо сырьевых отраслей, и звенья машиностроения), будут находиться в окружении основной массы бедного населения, не имеющего реальной перспективы увеличения доходов. В условиях деградации сельского хозяйства доминирующей станет связка «экспорт сырья в обмен на импорт продовольствия».

В ближайшей перспективе в России будут процветать отдельные регионы с передовой технологией, возможно даже крупные, но страна в целом не будет отличаться ни богатством, ни эффективностью экономики, а ее развитие будет неравномерным как по отраслям, так и по регионам. Так будет даже при сценарии «чудо», поскольку России придется сделать очень многое, чтобы догнать другие страны.

По мнению Абалкина Л.И., «успех долгосрочной социально-экономической стратегии определяется не только наличием адекватного ей ресурсного потенциала, но и тем, в какой мере выбранная стратегия отвечает объективным тенденциями общественного прогресса». В этой связи следует отметить, что мировая научная мысль все в большей степени опирается на кон-

цепцию устойчивого экономического роста как условия дальнейшего социально-экономического прогресса человеческой цивилизации. Характерной же чертой устойчивого экономического роста выступает его социальная направленность.

Ориентация на реализацию концепции устойчивого экономического роста в сочетании со всесторонним учетом российской специфики позволит России в полной мере опереться на имеющийся потенциал, восстановить свой статус великой державы в критериях двадцать первого столетия. В свою очередь, это предполагает принципиальное изменение сложившегося экономического курса не только в долгосрочном, но и среднесрочном и краткосрочном периодах. Эти перемены должны охватывать все стороны воспроизводственного цикла — как в макроэкономическом, так и отраслевом разрезах, включая проблемы взаимоотношений с мировым хозяйством.

Конечно, ни один из представленных сценариев в чистом виде реализован быть не может. Речь идет о создании гибкой стратегии реагирования на внешние и внутренние условия. С этой целью должны применяться соответствующие аналитические средства, в том числе математические модели.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абалкин Л.И. *Цель экономической стратегии*. // www.inst-econ.org.ru
2. Белоусов А. Р. *Досье*. // *Экономика России: XXI век*. — 2001. — № 2. — С. 22.
3. Гонтарь Ю.А. *Асимметрия экономического развития регионов. Современные проблемы. Стратегия регулирования*. — Ставрополь: Кн. изд-во, 2001. — С. 134.
4. Дуканич Л.В. *Организационный аспект управления налогообложением в регионе: характеристика и некоторые направления совершенствования*. // *Экономический вестник РГУ*. — 2003. — С. 101.
5. Игнатов В.Г., Бутов В.И. *Регионоведение (методология, политика, экономика, право)*. — Ростов-на-Дону.: МарТ. — 1998. — С. 90-91.
6. Иншаков О.В., Курченков В.В. *Крупные предприятия как основа динамики экономического роста. // Развитие капитализма в России — сто лет спустя*. — М.: Изд-во Волгоградского университета. — 2005. — С. 416.
7. *Методика комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов Российской Федерации*. Утверждена министерством экономического развития и торговли РФ 11 мая 2001 года // www.economy.gov.ru.
8. *Показатели уровня человеческого развития: роль в формировании социальной и экономической политики в России*. — М.: АС Плюс. 1998.
9. Стариков И. *Основные направления государственной поддержки аграрного сектора*. // *Экономист*. — 2000. — №2. — С. 91-96.
10. *Федеральный бюджет и регионы: структура финансовых потоков*. — М.: МАКС Пресс. — 2004. — С. 221.
11. Харебава Р.П. *Становление рыночной системы землепользования в России: достижения и проблемы*. // *Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы*. — Волгоград: 2002. — С. 389.

*В.Ю. Ашхотов,
кандидат экономических наук, доцент,
М.И. Афаунов
аспирант Кабардино-Балкарская
государственная сельскохозяйственная академия,
г. Нальчик*

МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Глубокий экономический кризис, затронувший практически все отрасли экономики нашего государства, оказал наиболее разрушительное воздействие на отрасль, занимающую особое место в экономике страны - на строительный комплекс.

Инвестиционно-строительная деятельность - важная составляющая развития любой экономической системы. На настоящий период, современные инвестиции РФ не обеспечивают даже простого воспроизводства производственного аппарата, не говоря уже о его радикальном обновлении. Имеет место колоссальное превышение выбытия фондов по сравнению с их вводом (в 2,24 раза). Ежегодно стоимость фондов уменьшается на 2,3 трлн. руб. По самым скромным правительственным расчетам для восстановления схемы простого воспроизводства в стране необходимо ежегодно направлять в строительный комплекс не менее 150 млрд. долл.

Решение проблемы повышения эффективности инвестиций, направляемых на развитие основных

фондов, во многом определяется совершенствованием системы определения стоимости и планирования капитального строительства на федеральном, региональном и корпоративном уровнях управления.

К сожалению, проблеме создания централизованной системы оптимизации инвестиционно-строительной деятельности на общероссийском уровне уделяется недостаточное внимание.

Эти же проблемы присущи жилищно-строительному комплексу Кабардино-Балкарской Республики. На сегодняшний день она является одним из самых густонаселенных субъектов РФ, где плотность населения составляет 63,3 чел. на 1 км². При этом обеспеченность жилищной площадью низкая и составляет всего лишь 15,3 м² на одного жителя.

Учитывая изношенность жилищного фонда республики, составляющей более 60%, резко возрастает доля населения республики стремящаяся получить более комфортное жилье, нежели то чем располагает сегодня. По оценкам экспертов в КБР существует потребность

в жилье в объеме не менее 1040 тыс. кв.м., в том числе за счет нового строительства - не менее 860 тыс. кв.м., реконструкции и капитального ремонта - не менее 180 тыс. кв.м.

Выделение данной проблемы в качестве национального приоритета для РФ является своевременной мерой, которая наряду с усилиями региональных и местных властей позволит снять социальную напряженность в сфере жилья.

НП «Агентство инвестиций и развития ЮФО» и Министерством экономического развития и торговли Кабардино-Балкарской Республики разработана «Программа социально-экономического развития КБР на период 2007-2011 годы». Она, в части жилищного строительства предусматривает комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающее доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем.

Программные мероприятия ориентированы на реализацию поставленных задач и подразделяются на мероприятия по совершенствованию законодательной и нормативно-правовой базы, организационные мероприятия, а также мероприятия по финансированию капитальных и других расходов.

В частности в программе предусматривается:

- разработка документов, позволяющих унифицировать механизмы содействия в обеспечении жильем отдельных категорий граждан за счет средств федерального бюджета путем предоставления субсидий на приобретение жилья;
- проведение мероприятий,

связанных с финансированием за счет средств федерального бюджета, направленных на исполнение государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, которые будут реализованы в рамках подраздела «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы. Финансирование приобретения (строительства) жилья будет осуществляться за счет субвенций, предоставляемых из Федерального фонда компенсаций, за счет средств бюджета Кабардино-Балкарской Республики, местных бюджетов и собственных средств семей граждан, которым предоставляется указанная мера социальной поддержки.

- выполнение второго этапа реализации республиканской целевой программы «Общежитие». Переселение намечается осуществить путем предоставления квартир во вновь вводимом жилищном фонде, домах после реконструкции общежитий и отводом земельных участков под индивидуальное жилищное строительство. Для обеспечения комфортабельным жильем граждан, проживающих в общежитиях, необходимо 4513 квартир. После реконструкции общежитий примерный выход квартир составит 2673. Дополнительно потребуется построить 1840 квартир и индивидуальных домов.

- переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда, включающее в себя три направления работы; нормативное и методическое обеспечение улучшения жилищных условий граждан,

проживающих в ветхом и аварийном жилищном фонде; финансово-инвестиционное обеспечение подпрограммы и практическая деятельность по переселению граждан в благоустроенное жилье; разработка и реализация концепции развития территорий сосредоточения аварийного и ветхого жилищного фонда.

- развитие базы строительной индустрии и, прежде всего, строительного сектора, которое в совокупности с ростом реальных доходов населения будет способствовать увеличению спроса на новое качественное жилье. Ожидается, что к 2012 году в большей степени получат развитие такие направления как производство: эффективных стеновых материалов; вяжущих материалов; кирпича; сухих смесей различного назначения; широкой номенклатуры изделий на основе гипса; отделочных материалов, в т.ч. облицовочных плит; изделий из бетона и железобетона, в т.ч. пенобетона; теплоизоляционных материалов; высокопрочных нерудных материалов.

Основными источниками финансирования строительства новых производственных мощностей и модернизации действующих предприятий на 2007-2012 годы, будут являться внебюджетные средства.

- развитие жилищного строительства, в рамках которого будут завершены находящиеся в стадии незавершенного строительства 47 жилых домов общей площадью 209,9 тыс.кв.м. До 2012 года предусматривается ввести в эксплуатацию 0,9-1,0 млн. кв. метров общей площади жилых домов, в том числе объектов индивидуального жилищного строительства. Ведутся разра-

ботки проектов современного индустриального и индивидуального жилья, ориентированных на малоэтажное строительство, в том числе на селе с учетом национальных традиций. Одной из основных проблем на пути реализации проектов является отсутствие земельных участков, обустроенных коммунальной инфраструктурой. Решение данных проблем будет обеспечиваться в соответствии с подпрограммой «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства» республиканской целевой программы «Жилище на 2007-2012 годы».

Для решения задачи по сокращению незавершенных объемов до нормативного уровня местным органам самоуправления необходимо: разработать порядок и условия передачи незавершенных жилых домов платежеспособным застройщикам; определить механизмы совместного долевого финансирования жилищного строительства.

В целях увеличения объема индивидуального жилищного строительства предстоит решить задачи:

- по подготовке площадок для нового строительства, развитию систем инженерного обустройства, дорог и проездов; созданию механизма долгосрочного кредитования; развитию производства строительных материалов и конструкций, применение которых обеспечит снижение стоимости строительства при создании должного комфорта в возводимых домах; обобщению и использованию опыта, накопленного по привлечению средств населения для строительства жилья;

- по обеспечению жильем молодых семей. В Кабардино-Балкарской Республике также, как

и в Российской Федерации в целом, 80 процентов детей рождается в семьях в возрасте до 30 лет. Следовательно, для изменения репродуктивной установки молодых семей нужно найти решение указанных проблем. В связи с этим поддержка молодых семей в улучшении жилищных условий является важнейшим направлением жилищной политики, мероприятия по проведению которой в Кабардино-Балкарской Республике будут осуществляться в соответствии с программой «Обеспечение жильем молодых семей» республиканской целевой программы «Жилище» на 2007-2012 годы.

В целом, на реализацию программы в области повышения обеспеченности населения жильем планируется направить 29451,2 млн. руб., из которых средства федерального, республиканского и муниципального бюджетов составляют 1346,1 млн.руб., 1482,2 млн. руб. и 396,8 млн.руб. соответственно, внебюджетных источников — 22691,0 млн. руб.

Предполагается, что запланированные на 2007-2012 годы программные мероприятия позволят существенно повысить инвестиционную привлекательность жилищно-строительного комплекса КБР, что будет способствовать формирова-

нию благоприятного инвестиционного климата и эффективной инвестиционной структуры Кабардино-Балкарской Республики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // *Вопросы экономики*. — 2007. — №5. — С. 52-56.
2. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития // *Вопросы экономики*. — 2007. — №7. — С. 155-160.
3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2000.
5. Муравьев А.И., Мухин А.Ф. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий — М.: Финансы и статистика, 1991.
6. Кныш М.И., Перекатов Б.А., Тютиков Ю.П. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности: Учеб. пособие — СПб: Бизнес Пресса, 1998.

В.Ю. Ашхотов
кандидат экономических наук, доцент,
М.И. Афаунов
аспирант Кабардино-Балкарская
государственная сельскохозяйственная академия,
г. Нальчик

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДОТАЦИОННОГО РЕГИОНА

В мировой экономической науке проблемы развития регионов — это проблемы второго плана. Россия так огромна, что многие ее регионы сравнимы с целыми государствами. Наша национальная экономика — это совокупность самых разнообразных географических, экономических, культурных условий, связанных единым экономическим пространством. Поэтому для России проблемы регионального развития — это проблемы первого плана. Регион — это часть народного хозяйства и потому он, в первую очередь, подчиняется экономическим законам и связям, существующим в стране. Основные показатели состояния национальной экономики, такие, как темпы экономического роста, величина безработицы, уровень инфляции, значение процентных ставок, определяют те условия, в которых развивается регион. Однако относительная экономическая обособленность региона предопределяет специфические черты его развития. В ходе регионального кругооборота производятся как изъятия из него, так и инъекции в него. Условием равновесия региональной экономики является ра-

венство изъятий из регионально-го экономического кругооборота и инъекций в него. Если обозначить через X_p — поступления денежных средств от продажи товаров и услуг другим регионам; X_z — поступления денежных средств от экспорта; G_p — расходы региональных органов власти; G_f — расходы федеральных органов власти на приобретение региональных товаров и услуг; I — инвестиционные расходы фирм, работающих на территории данного региона; C_p — потребительские расходы на приобретение товаров, произведенных другими регионами страны; C_x — потребительские расходы на приобретение импортных товаров; T_p — чистые налоги, поступающие в региональный бюджет; T_f — чистые налоги, поступающие в федеральный бюджет; S — сбережения населения региона, то условие равновесия региональной экономики будет выглядеть таким образом:

$$X_p + X_z + G_p + G_f + I = C_p + C_x + T_p + T_f + S. (1)$$

Формулу (1) можно преобразовать следующим образом:

$$S + (T_f - G_f) + (T_p - G_p) = I + (X_z - C_x) + (X_p - C_p). (2)$$

По этой формуле можно определить факторы, улучшающие экономическую ситуацию в реги-

оне. Это повышение инвестиционных расходов фирм, действующих в регионе (I); положительное сальдо экспорта и импорта ($Xэ - Cx$); положительное сальдо ввоза и вывоза товаров в другие регионы ($Xp - Cp$); превышение федеральных расходов на поддержку региона над федеральными налогами ($Tф - Gф$); сокращение дефицита регионального бюджета ($Tr - Gr$). Таким образом, состояние региональной экономики зависит как от внутренних, так и от внешних факторов. К внутренним факторам относятся: рост производства товаров и услуг предприятиями региона; стремление населения приобретать больше товаров, произведенных в регионе; намерения региональных органов власти стимулировать региональную экономику. К внешним факторам, способствующим росту региональной экономики, относятся: намерения федеральных органов власти стимулировать региональную экономику; степень вовлечения региональной экономики в территориальное разделение труда; ориентированность региона на производство экспортной продукции.

Кабардино-Балкарская Республика, как и в целом Северный Кавказ, относится к самому проблематичному типу российских регионов, так как здесь сочетаются глубокий спад производства, высокая безработица и достаточно высокая инфляция. В таком типе региона особенно сложно решить магический треугольник целей: стимулирование экономического роста, увеличение занятости населения и снижение темпов роста цен. Поэтому требуется особо тщательная разработка экономической

политики республики и ее увязка с макроэкономической политикой РФ. В первую очередь необходимо стимулировать рост реального сектора экономики, создающего ВРП — основу развития региона. На наш взгляд, нужно выбрать "точки роста" — отрасли, преимущественное развитие которых послужит стимулятором оживления экономики республики в целом. В КБР эти "точки роста" существуют в сельском хозяйстве и перерабатывающей сельхозпродукцию отрасли, в строительной промышленности и в рекреационной сфере. Для развития этих отраслей у республики есть прекрасный ресурсный потенциал в виде природных, материальных и трудовых ресурсов, есть наработанный опыт. Рекреационная сфера КБР — первая "точка роста", развитие которой могло бы дать положительный эффект для экономики республики в целом. Кабардино-Балкария обладает уникальными природными ресурсами, позволяющими получать экологическую и туристическую ренту. Множество источников минеральных вод, лечебных грязей, целебный горный воздух, горные ландшафты, пригодные для горнолыжного спорта, альпинизма и туризма — все это богатство может служить существенным источником пополнения доходов республиканского бюджета. На долю Приэльбрусья приходится 72,8% общего объема рынка горнолыжного туризма России и 1,14% мирового рынка. По емкости трасс Приэльбрусье в 2,7 раза превосходит все существующие в стране горнолыжные курорты. А потенциальная рекреационная емкость курорта оценивается специалистами в 8

раз выше существующей сегодня. В Приэльбрусье могут отдыхать без ущерба экологии одновременно до 25 тыс. человек. Объем инвестиций для развития рекреационного комплекса - около 600 млн. долларов. На развитие санаторно-курортного хозяйства, туризма, альпинизма, горнолыжного спорта республиканской власти нужно обратить самое пристальное внимание, а именно: 1) провести тщательную инвентаризацию наличного имущества, оценить его физический и моральный износ; 2) детально разработать инвестиционную программу и довести ее до федерального правительства и потенциальных инвесторов; 3) экономическими и административными методами стимулировать развитие малого предпринимательства в сфере гостиничного хозяйства и туризма; 4) за счет средств федерального, республиканского бюджетов и частных инвесторов развивать рекреационную инфраструктуру; 5) повысить инвестиционную привлекательность республиканской рекреационной сферы, выступив гарантом инвестиционных рисков; 6) расширить подготовку квалифицированных кадров для рекреационной сферы в республиканских высших и средних специальных учебных заведениях. Важным моментом в развитии рекреационной сферы является обеспечение правопорядка, улучшение криминогенной ситуации в республике. Если взвешенно и последовательно проводить программу развития рекреационной сферы, то Кабардино-Балкария имеет все шансы со временем стать "российской Швейцарией".

Сельское хозяйство и пере-

работка сельхозпродукции — вторая "точка роста" экономики республики. В территориальном разделении труда КБР всегда выступала как аграрно-индустриальная республика. Для этого имелись все основания: климатические и почвенные условия благоприятны для выращивания большинства культур умеренного пояса, достаточная численность сельского населения с многовековым опытом ведения сельского хозяйства, высокая численность специалистов с высшим и средним специальным аграрным образованием, развитая производственная и социальная инфраструктура на селе. В таких условиях нельзя признать нормальным тот факт, что треть импорта республики составляют продовольственные товары и сельхозсырье, а 37 % экспорта — необработанные шкуры крупного рогатого скота. Перспективным для сельского хозяйства КБР нам представляется производство и реализация экологически чистой продукции, произведенной в так называемых биодинамических хозяйствах. Для становления и широкого распространения биодинамического сельского хозяйства необходима система реальной государственной поддержки. Эта поддержка может включать: 1) освобождение сельхозпроизводителей от налогов в региональные экологические фонды, компенсационные выплаты за выбытие естественных ресурсов из целевого использования или для улучшения их качества; 2) введение налога с прибыли на сельскохозяйственные предприятия, применяющие экологически опасные технологии и выпускающие экологически опасную продукцию; 3) ускоренная аморти-

зация природоохранных сооружений; 4) поощрительные выплаты сельхозпредприятиям за улучшение качества природных ресурсов, повышение продуктивности земли, производство экологически чистой продукции. В настоящее время основная доля экологически чистых продуктов производится в личных подсобных хозяйствах населения, что не может решить проблему снабжения этими продуктами населения в масштабах страны. Внедрение биодинамической системы ведения сельского хозяйства необходимо поставить на государственный уровень, принять закон, поддерживающий товаропроизводителей экологически чистых продуктов, предусмотреть государственную экономическую поддержку в первые годы их работы.

Строительство и производство стройматериалов — это третья «точка роста». В КБР богаты природные запасы различных строительных материалов: гранита, известняка, туфа, доломита, мергеля, глины. Высокое качество этих стройматериалов и их низкая се-

бестоимость позволяют не только развивать строительство в республике, но и вывозить стройматериалы в другие российские регионы. Следует наладить изучение российского рынка стройматериалов, найти на нем свою "нишу", установить долговременные контакты с заинтересованными регионами и организациями.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреев А. В., Борисова Л. М., Плучевская Э. В. *Основы региональной экономики*. — М.: КНОРУС, 2007.
2. Гранберг А. Г. *Основы региональной экономики: Учебник*. — М.: ГУ ВШЭ, 2001.
3. Жихаревич Б., Жунда Н., Русецкая О. *Экономическая политика местных властей в реформируемой России*. — *Вопросы экономики*. — 2006. — №7.
4. *Регионы России: Основные социально-экономические показатели городов: Статистический сборник*. — М., 2007.
5. Фетисов Г. Г. Орешин В. П. *Региональная экономика и управление*. Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2006.

*З.М. Иванова,
кандидат экономических наук, доцент,
Л.З. Халишхова.*

*аспирант
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Нальчик*

РАЗВИТИЕ АРХЕОЛОГО-ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА «ВЕРХНЯЯ БАЛКАРИЯ» КАК ОДНОГО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА КБР

Среди рекреационных районов Северного Кавказа Кабардино-Балкария выделяется особо. Это экономический район, важной специализацией которого традиционно была рекреация. Многие виды туризма и санаторно-курортного хозяйства зарождались здесь и получили широкое развитие благодаря комфортным природно-экономическим условиям, исключительно ценным и разнообразным ресурсам, многообразию и контрастности ландшафтов. На территории КБР выделяют 11 зон потенциальной рекреационной специализации представленные следующим образом: санаторно-курортный комплекс «Нальчик», горно-рекреационный комплекс «Приэльбрусье», оздоровительно-лечебные комплексы «Аушигер», «Джылы-Су», «Тамбукан», альпинистский комплекс «Безенги», экскурсионно-туристские комплексы «Чегемские водопады», «Голубые озера», «Долина нарзанов», археолого-туристские комплексы «Верхняя Балкария» и «Верхний Чегем».

Инвестирование средств в данную отрасль экономики будет способствовать созданию в КБР высокоэффективного конкурентоспособно-

го рекреационного кластера, обеспечивающего, с одной стороны, широкие возможности для удовлетворения потребностей граждан в рекреационных услугах и лечебном туризме, с другой — значительный вклад в развитие экономики республики, в том числе за счет налоговых поступлений в бюджет, увеличения количества рабочих мест и рационального использования трудовых ресурсов, прекращения оттока населения из сельской местности и обеспечения возврата уже эмигрировавшего населения, повысится их жизненный уровень, а также разработку и внедрение эффективной системы мер и механизмов государственного регулирования по рациональному использованию ресурсов курортно-рекреационного комплекса, сохранение природного богатства и историко-культурного наследия республики. Тем самым, важное значение имеет создание развитой туристской индустрии как одного из эффективных направлений структурной перестройки экономики.

В динамичных условиях создания нашим государством рыночных рычагов управления, рыночной инфраструктуры и повышения хозяйственной самостоятельности администра-

ция регионов с выраженной рекреационной специализацией должна одновременно перестраивать свою деятельность, чтобы быть готовой к функционированию в условиях рыночной экономики и способствовать увеличению численности рекреантов.

Общая численность рекреантов в КБР 1990 году составила 295,2 тыс. человек, а в 2006 году 83,4 тыс. человек, то есть уменьшилось на 71,7 %. Отсюда можно сделать следующее заключение — современное состояние рекреации в КБР оценивается как неудовлетворительное.

Новые экономические и социальные отношения в КБР предъявляют вполне определенные требования к перестройке управления санаторно-курортными и туристскими предприятиями страны, что предполагает существенное переосмысление сложившейся практики организации, экономики и планирования этой отрасли хозяйства. Основной и практической задачей туристической политики в регионе, выступает эффективное создание регионального продукта и продвижение его на рынке, а для этого необходим выбор оптимальных маркетинговых решений. Необходим сбор информации о ресурсах и проведение маркетинговых исследований: исследование туристского продукта; исследование внутренней и внешней среды; исследование конкурентов и потребителей.

Рациональное использование значительного потенциала туристских ресурсов региона, обеспечивающее социально-экономический подъем в республике наряду с сохранением экологической стабильности и национальной самобытности, предполагает соответствующее развитие туристской индустрии. Современное состояние туристской отрасли республики существенным образом не соот-

ветствует потенциалу туристских ресурсов. Одним из аспектов проявления такого несоответствия является то, что туристский продукт региона основывается исключительно на природных туристских ресурсах, безусловно, наиболее ценных и привлекательных, но далеко не единственных.

Туристской отраслью фактически остаются невостребованными культурно-исторические и архитектурные туристские ресурсы, этнографические ресурсы, ресурсы, связанные с представляющими туристский интерес современными видами деятельности на территории республики. Данные ресурсы имеют не столь малый потенциал, чтобы ими пренебречь, и могут выступить серьезным дополнением к природным туристским ресурсам, разнообразив и тем самым, повысив конкурентоспособность туристского предложения.

Важнейшее значение для определения потенциала развития туризма в регионе имеет спрос на данные туристские ресурсы и, соответственно, на обеспечивающее их использование, туристское обслуживание. От характера туристских потребностей и предпочтений, и его величины и тенденций изменения и развития зависит, в конечном счете, возможность и степень специализации того или иного района в сфере туризма.

Высокий потенциал туристских ресурсов в КБР обуславливает современные и прогнозируемые особенности туристского спроса:

- тяготение к отдыху в зонах нетронутого ландшафта;
- тенденция к более активному интенсивному проведению отдыха;
- рост значимости состояния окружающей среды при выборе региона отдыха;
- повышение интереса к национальным культурным ценностям и бытовым особенностям посещаемо-

го района;

- растущая популярность экстремальных видов спорта и туристских регионов с соответствующими условиями, в частности высокогорных районов;

- все большая потребность и предпочтения лечения и профилактики заболеваний с помощью природных источников, в частности климатотерапии и бальнеотерапии;

- тенденция стабильного развивающегося спроса на горнолыжный туризм.

Специалисты турбизнеса утверждают, что данное направление рекреационного кластера имеет существенные перспективы в КБР. К примеру, уникальные природные преимущества Черекского района КБР делают его одним из центров российского и международного туризма и альпинизма.

Черекский район богат целым рядом живописных мест: озера, скалистые вершины, историко-этнографические памятники архитектуры, средневековые сооружения и другие достопримечательности, которые привлекают туристов России и других стран. В Черекском и Хуламо-Безенгийском ущельях района находятся объекты туризма широко известные в России и постепенно получающие всемирную известность:

Обустройство археолого-туристских комплексов «Верхняя Балкария» и «Верхний Чегем» с реставрацией исторических и археологических памятников, восстановлением культурно-исторических достопримечательностей позволит организовать дополнительные привлекательные места для ознакомления с историей, культурой и национальными традициями народов КБР и Северного Кавказа.

Большинство объектов имеют статус памятников федерально-

го (общероссийского) значения. В Верхне-Балкарской котловине это боевые башни Абаевых и Амирхановых, замок Курнаят-баши, укрепления Зылгы-кала, Малкар-кала, Карча-кала, Болат-кала, наземные склепы-усыпальницы (кешене в Мухоле, в «Городке мертвых»), датирующиеся в пределах XIII-XVII веков. В верховьях Чегемского ущелья это боевая башня Балкаруковых и наземные склепы-усыпальницы «Фардык-кешене» (XIV-XVII вв.), комплекс оборонительно-жилых сооружений в поселке Кулиевых и пр.

С учетом расположения археологических и историко-архитектурных комплексов в других районах республики возможна организация «сквозного» конного путешествия, к примеру, от границы с Северной Осетией — до границы с Карачаево-Черкесией и далее. В частности, это могут быть маршруты к средневековым башням и замкам в верховьях Холамо-Безенгийского ущелья, к одним из крупнейших на территории Европы курганов в Урванском, Чегемском, Баксанском районах, посещение Национального музея Кабардино-Балкарской Республики в г. Нальчике.

Представляется достаточно привлекательной идея воссоздания в примыкавших к феодальным резиденциям жилых постройках этнографических деревень с комплексом туристско-экскурсионных услуг, предполагающих размещение в индивидуальных домах-гостиницах, восстановленных в духе традиционных «кунацких», проведение этнографических праздников, карнавалов, конных путешествий по ущельям и через перевалы в соседние ущелья, посещение археологических и этнографических достопримечательных мест, так называемый «экстремальный» туризм и т.д.

Таблица 1 — Прогнозные показатели по развитию археолого-туристского комплекса «Верхняя Балкария»

Показатели	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Число новых и сохраненных рабочих мест	4,0	4,0	31,0	39,0	53,0
Прибыль, млн. руб.	0,6	0,7	3,3	7,0	12,3
Социальный эффект, млн. руб.	0,4	0,4	3,7	5,3	8,0
Выручка, млн. руб.	1,1	1,2	10,4	16,5	35,4
Поступления в бюджет:					
— федеральный бюджет	—	—	0,1	0,1	2,4
— консолидированный бюджет КБР	—	—	1,8	2,6	3,7

В соответствии с программой социально-экономического развития КБР на период 2007-2011 гг. предполагается инвестирование средств в археолого-туристского комплекса «Верхняя Балкария» рекреационного кластера КБР в объеме 64,5 млн. руб., в том числе из федерального бюджета 4,5 млн. руб. в результате данных вложений ожидается получение следующих показателей:

Развитие туристских структур должно «работать» на генеральную идею сохранения исторического облика республики, ее своеобразия. Необходимо также развитие туристской инфраструктуры вкупе с другими отраслями республиканского хозяйства: модернизации автодорог, строительства автостоянок, в том числе для экскурсионного транспорта, развитие коммунального хозяйства, развитие сети предприятий торгово-бытового сервиса, делающих акцент на реализацию сувенирной и подарочной продукции с национальной тематикой, а также сеть предприятий быстрого питания, в том числе национальной кухни восстановление парков,

городских усадеб, музеев и других культурно-зрелищных учреждений. Развитие непосредственно рекреационных объектов, связанных большим количеством производственных связей с другими видами экономической деятельности будет способствовать ускоренному развитию всего кластера и повышению экономической отдачи от него.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Джанджугазова Е.А. Экономические аспекты развития туристско-рекреационного регионального комплекса. — Вестник МГУ. Экономика. — 2005. — №4. — С. 120-136
2. Кусков А.С., Джаладян Ю.А. Туристический бизнес: словарь-справочник. — М.: Форум, 2008. — 384 с.
3. Лебегев Ю. Статистика знает все: (туристический комплекс районов КМВ) — Южно-Российские известия. — 2008. — №5. — С. 8-9
4. Овчаров А. Туристический комплекс в России: тенденции и риски. // Вопросы экономики. — 2008. — С.108-119



*И.В. Романюта
кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказского социального института,
г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

В данной статье рассматривается возможность трансформации получившей признание системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard) на деятельность малых предприятий. В результате изучения компаний, которые внедрили сбалансированную систему показателей, выявлено, что ими была выведена модель, позволяющая достичь стратегического соответствия и сфокусировать усилия на достижении поставленных целей.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, малое предприятие, стратегические решения, организация, ориентированная на стратегию.

В процессе принятия стратегических решений руководители и собственники испытывают все большую потребность в информации нефинансового характера. В условиях быстро развивающихся рынков и острейшей конкуренции нефинансовая информация, базирующаяся на оценке нематериальных активов предприятия,

приобретает все большее значение. Наряду с получением прибыли и повышением капитализации сегодня первостепенное значение получают цели завоевания рынка и приобретения конкурентных преимуществ. Лояльность клиентов, способность предприятия обеспечить их удержание, прогрессивность технологий и отлаженность бизнес - процессов, квалифицированный персонал - факторы которые имеют огромное значение и оказывают влияние на стоимость компании в будущем. Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard) дает возможность оценить эти факторы и открывает новые возможности для стратегического управления малым предприятием [1].

Открытие концепции Balanced Scorecard относится к 1990 г., когда Norlan Norton Institute, исследовательский центр всемирно известной аудиторско-консалтинговой компании KPMG Peat Marwick, приступил к поиску возможностей и инструментов, обеспечивающих измерение и повышение эффектив-

ности управления. Это исследование получило название "Measuring Performance in the Organization of the Future" ("Измерение эффективности организации будущего"). Концепция Balanced Scorecard получила широкое распространение за рубежом в конце XX века. В России она начинает свое движение в основном на крупных предприятиях, которые имеют возможность обратиться к консультантам по управлению и внедрить новые методы повышения эффективности бизнеса. Все возрастающее число компаний осознают ценность такого подхода к реализации стратегического управления и начинают оптимизацию своей деятельности именно с внедрения ССП. В данной работе нами сделана попытка трансформировать получившую признание систему Balanced Scorecard на деятельность малых предприятий.

Основное назначение систем подобного рода заключается в обеспечении функций сбора, систематизации и анализа информации необходимой для принятия стратегических управленческих решений. Balanced Scorecard нельзя назвать просто учетной системой, она яв-

ляется составной частью системы управления организации и может являться ее основным ядром. Для того чтобы эффективно управлять своей фирмой, предпринимателям, руководителям нужна система управления позволяющая осуществлять мониторинг предпринимаемых стратегических инициатив. Поэтому, в качестве поддержки малых предприятий и начинающих предпринимателей различных сфер деятельности, можно предложить местной власти безвозмездно предоставлять предпринимателям при их регистрации пакет, содержащий новую методику стратегического управления, включающую принципы организации, ориентированной на стратегию, что является составной частью Balanced Scorecard (сбалансированной системы показателей).

Сбалансированная система показателей позволит компаниям, которые предпочтут внедрить ее, сориентировать и сосредоточить на выполнение стратегии руководство, бизнес – процессы, персонал, информационные технологии и финансовые ресурсы (рисунке 1).

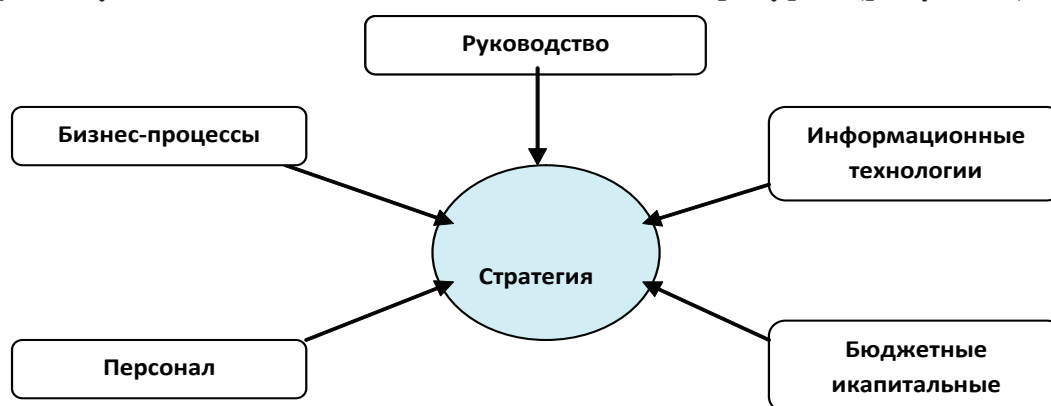


Рисунок 1 - Стратегическое соответствие и фокусирование ресурсов малого предприятия на стратегию

В результате изучения компаний, которые внедрили сбалансированную систему показателей, выявлено, что ими была выведена модель, позволяющая достичь стратегического соответствия и сфокусировать усилия на достижении поставленных целей.

И хотя каждая организация име-

ет свой собственный подход к решению сложнейших стратегических задач, проявляются некоторые общие тенденции, объединенных в пять принципов стратегически ориентированной организации.

Применительно к малому бизнесу их можно представить следующим образом (рисунок 2).



Рисунок 2 - Принципиальные основы создания МП, ориентированного на стратегию

Принцип 1: Перевод стратегии на операционный уровень

Сбалансированная система показателей предлагает модель, с помощью которой можно сформулировать стратегию и довести ее до сведения всех сотрудников наиболее доступным и последовательным

способом. Нельзя осуществлять программу, если нет ее описания. Кстати говоря, в финансовой сфере, где стандартные формы (бухгалтерские книги, отчеты о прибылях и убытках, а также балансовые отчеты) служат, в том числе, и для формулирования и описания финансо-

вого плана, не существует общепринятой формы для создания стратегии.

Новая же форма, названная стратегической картой, некая логическая, всеобъемлющая архитектура построения стратегии. В самом верхе стратегической карты располагается проекция финансов организации. В общем случае она охватывает стратегии роста и результативности. В некоммерческих организациях эту высокоуровневую проекцию финансов часто заменяют проекцией миссии. В любом случае во всех организациях эта проекция показывает, как фирма предполагает приносить пользу своим учредителям (т.е. повышать рыночную стоимость предприятия) — будь то акционеры, предприниматель, создавший малое предприятие, или клиенты. Второй уровень карты - проекция клиентов. Она показывает, как организация стремится выглядеть в глазах клиентов, т.е. это конкурентное предложение компании. Проекция клиентов критически важна для общей стратегии организации, потому что она четко определяет выбор рыночной позиции компании и ключевых клиентов, на которых она ориентируется. Третий уровень, или проекция внутренних бизнес-процессов, в значительной степени определяется перспективой клиентов. Этот ракурс определяет ключевые внутренние процессы, в которых организация должна превзойти конкурентов, чтобы выполнить задачу, выраженную в конкурентном предложении. Проекция внутренних процессов должна определять, как организовать взаимодействие различных подразделений и отдельных работников, чтобы реализовать стратегию.

Принцип 2: Создание органи-

зационного стратегического соответствия. Совместная слаженная и успешная деятельность, направленная на достижение выдающихся результатов, - конечная цель создания организации вообще. Для того чтобы компания превратилась в нечто большее, чем простая сумма составляющих ее работников, стратегии каждого подразделения и работника должны быть органично взаимосвязаны. Традиционно предприятие основано на функциональных направлениях, например финансы, производство, маркетинг, продажи, закупки. Каждый работник имеет свои базы данных, опыт, культуру и так далее. Такое многообразие становится основным препятствием на пути реализации общей стратегии, поскольку, как правило, существуют сложности в установлении взаимосвязей и координации действий подразделений и отдельных работников. Однако стратегически ориентированной фирме удастся преодолеть этот барьер. Ее руководитель вместо формальной структуры создает общее стратегическое направление и цели, устанавливая, таким образом, взаимосвязь с общей стратегией компании. Малые предприятия изначально ориентированы на общее стратегическое направление сбалансированной системы показателей, чтобы добиться синергизма, когда целое по всем параметрам превосходит сумму частей, его составляющих. Таким образом, на малых предприятиях второй принцип тесно связан и продолжается третьим.

Принцип 3: Стратегия как повседневная работа каждого сотрудника.

Все сотрудники организации, ориентированной на стратегию, обязаны понимать ее и работать та-

ким образом, чтобы вносить максимальный вклад в общие усилия. И это не означает централизованное руководство по принципу «сверху вниз» - это означает централизованную коммуникацию сверху вниз. Руководители используют сбалансированную систему показателей для того, чтобы рассказать о новой стратегии организации и обучить персонал. Если работники не знают стратегию своей компании, они не смогут ее реализовать.

Личные системы показателей используются для постановки индивидуальных целей сотрудника. И, наконец, в организациях, поставивших вознаграждение, как способ мотивации деятельности сотрудника, в зависимости от сбалансированной системы показателей, руководители принимают решение использовать коллективную систему вознаграждения, а не индивидуальную.

Принцип 4: Стратегия как непрерывный процесс.

Для большинства организаций процесс менеджмента строится вокруг бюджета и производственного плана. Компании, успешно применившие сбалансированную систему показателей, внедрили процесс управления стратегией, установив связь между стратегией и процессом составления бюджетов: стратегического и операционного.

Операционный бюджет, основанный на хозяйственной деятельности, определяет источники ресурсов и их распределение в соответствии с прогнозируемыми потребностями. Этот бюджет должен быть динамичным и гибким, а следовательно, модифицироваться в зависимости от изменившейся ситуации, возникших возможностей и действий конкурентов.

Стратегический бюджет ориен-

тирован на новые источники финансирования и распределения важнейших человеческих и капитальных ресурсов для реализации стратегических инициатив. В процессе бюджетирования необходимо отстаивать финансирование перспективных направлений деятельности вместо получения краткосрочных финансовых результатов. Таким образом, стратегия становится непрерывным процессом, а не единовременной акцией проводимой раз в год или реже.

Принцип 5: Активизация изменений как результат переориентации предпринимателей на систему стратегического управления.

Успешная программа по применению сбалансированной системы показателей начинается с признания того, что это проект изменений, но не «метрических показателей». Как только организация готова к переменам, фокус переносится на управление, причем, при переходе на новую организационную модель, упор нужно делать на работу в команде. И, наконец, возникает новое управление — стратегический менеджмент, который становится философией руководства малого предприятия и всех его ключевых работников.

Необходимо отметить, что с момента своего первого появления в качестве нового подхода к оценке деятельности организации сбалансированная система показателей претерпела изменения от системы управленческого контроля, разработанной на основе краткосрочной схемы, ориентированной на контроль финансовых результатов к системе стратегического менеджмента, разработанной на основе долгосрочной стратегической концепции (рисунки 3).

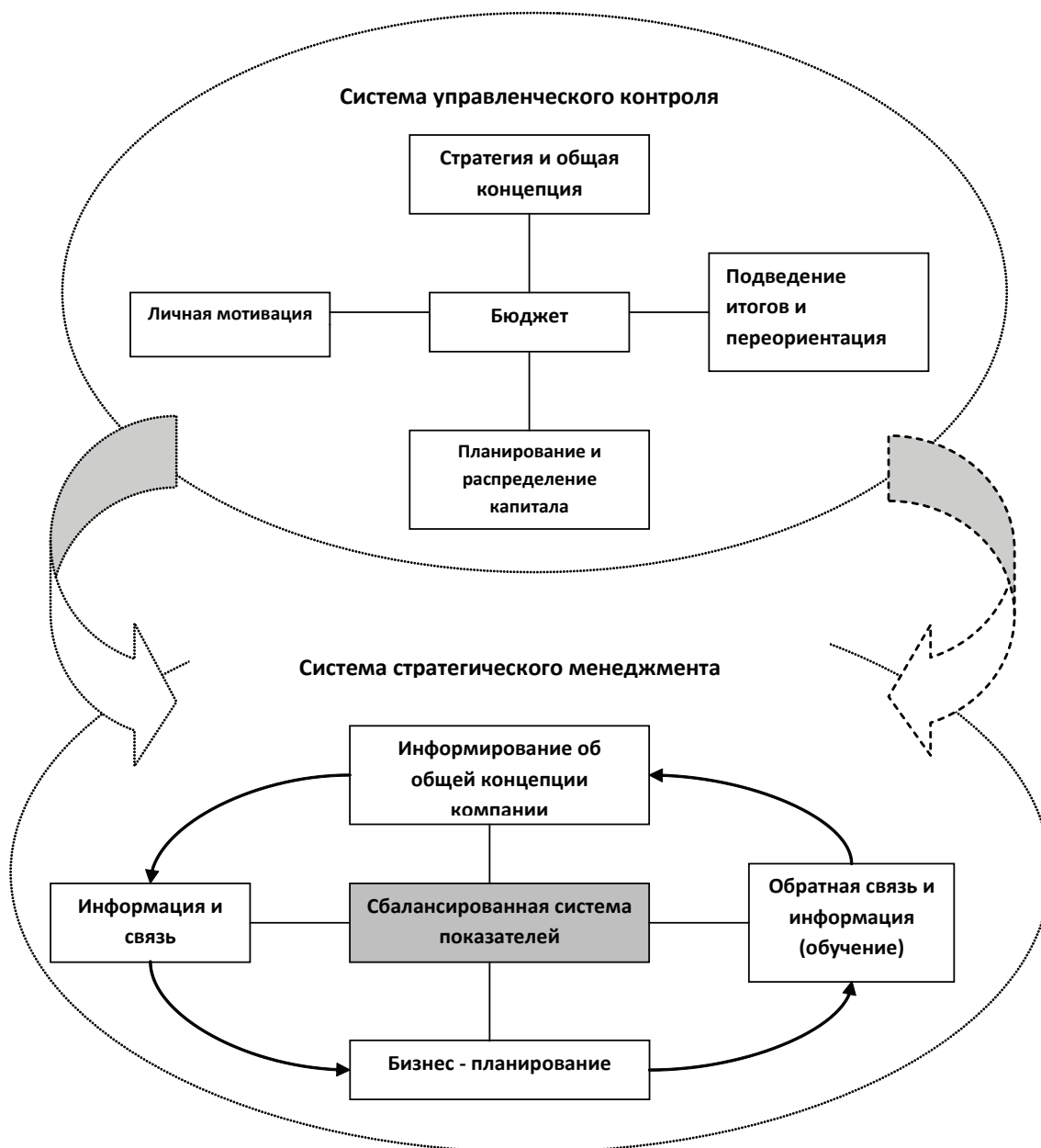


Рисунок 3 - Изменение концепции стратегического менеджмента МП на основе ССП

Стратегическая система показателей заменяет бюджет как центральное звено управления, т.е. сбалансированная система показателей становится операционной системой для нового процесса стратегического менеджмента.

Создается новый тип организации, основываясь на требованиях стратегии, отсюда и название «Организация, ориентированная на

стратегию». Четкая формулировка целей, постоянное информирование о них всех сотрудников малого предприятия, а также взаимосвязь с факторами достижения результатов будут способствовать возникновению новой организационной культуры, когда усилия каждого работника и каждой бизнес — единицы направлены на реализацию долгосрочной программы. Основное

назначение системы заключается в усилении стратегии бизнеса, ее формализации, проведении и донесении до каждого сотрудника малого предприятия, обеспечении мониторинга и обратной связи с целью отслеживания и генерации организационных инициатив внутри организации.

Учитывая тот факт, что стратегия фирмы постепенно становится чрезвычайно важным инструментом конкурентной борьбы, сбалансированная система показателей будет использоваться многими предприятиями, и для успешного развития малого бизнеса необходима ее адаптация к особенностям малых предприятий.

Предлагаемая для малого предприятия система сбалансированных показателей (ССП) или *Balanced Scorecard* (BSC) включает в себя как финансовые показатели оценки результатов деятельности, так и учитывает важность показателей нефинансового характера оценивающих удовлетворенность покупателей, эффективность внутренних бизнес-процессов, потенциал сотрудников в целях обеспечения долгосрочного финансового успеха фирмы. Таким образом, суть СПП-подхода заключается в том, что для обоснованной оценки деятельности фирмы недостаточно рассматривать только ее финансовые показатели. В рамках СПП малое предприятие рассматривается и оценивается в четырех перспективах. В перспективе, связанной с финансовым состоянием (общепринятые показатели). В перспективе, связанной с позицией компании на рынке (число клиентов, доля рынка и т.д.), в перспективе, связанной с внутренними бизнес-процессами (насколько они настроены и эффективны), и в пер-

спективе, связанной с развитием и обучением персонала.

С помощью подбора ключевых показателей результативности (КПР, *Key Performance Indicator* - KPI), которые являются по сути измерителями достижимости целей, компания получает хорошо сбалансированную картину кратко- и среднесрочных целей, финансовых и нефинансовых показателей деятельности, прямых индикаторов или индикаторов симптомов.

Такая система управления, ориентированная на цели компании, включает в себя все: от видения общих перспектив до индивидуальных конкурентных стратегий, а также описание и контроль мероприятий с использованием сбалансированных КПР. Вот почему СПП-подход - это больше, чем референтная система управления результативностью. Он связывает стратегии компании и их реализацию для достижения эффекта постоянного развития.

Процесс принятия и реализации стратегических решений на малом предприятии в контексте СПП-подхода состоит из двух фаз. В первой должна быть выбрана стратегия компании на основе информации, собранной при стратегическом анализе. Целью анализа является определение и оценка тенденций, возможностей и рисков в развитии компании, а также накопление знаний об успешных стратегиях. Фазу завершает определение индивидуальной стратегии. СПП-подход не предъявляет никаких специфических требований к этой фазе - ни к методам, используемым организацией, ни к содержательной стороне результата. Единственное условие состоит в том, что этот результат должен быть получен. В общем

случае способ его достижения тесно связан с организационной культурой компании и является индивидуальным.

Во второй фазе малое предприятие реализует свою стратегию. Методология ССП как раз и обеспечивает такую возможность. В дальнейшем стратегию можно разбить на подстратегии, которые являются источником стратегических целей и детализируются по принципу "что это значит" до уровня различных отделов и подразделений, а также каждого сотрудника.

Для каждой выработанной цели нижнего уровня вырабатываются КПР (ключевые показатели результативности). Кроме того, определяется система весов для КПР нижнего уровня, позволяющая методом средневзвешенного рассчитать КПР целей более высокого уровня. Таким образом, движением снизу вверх создается дерево КПР. Процесс анализа достижения целей основывается на заданных плановых значениях показателей. Затем могут быть определены меры по реагированию на отклонения вплоть до пересмотра всей стратегии.

В большинстве случаев в результате построения дерева целей формулируются финансовые цели малого предприятия (финансовая точка зрения). Цели эти могут быть разными, например, достижение определенных показателей рентабельности капитала или рентабельности инвестиций, валовая прибыль от продаж или денежный поток.

Финансовые цели должны быть реализованы через определенное поведение на рынке, связанное с политикой в области взаимоотношений с клиентом (так называемая точка зрения клиента). Для это-

го после определения финансовых целей вырабатываются стратегические цели, с точки зрения клиента, которые выражаются с помощью специальных показателей. Например, в качестве показателей может выступать доля рынка или процент роста продаж.

Для реализации конкретных рыночных стратегий фирме необходимы соответствующие ресурсы, которые можно разделить на две категории: критические бизнес-процессы (процессная точка зрения), являющиеся ориентиром при определении целей, соответствующих мероприятий и КПР. При рассмотрении процессов внимание фокусируется обычно на их стоимости (затраты на производство) и затратах времени (трудоемкость производства и продолжительность производственного цикла).

Стратегические цели по развитию персонала, информационным технологиям и инновациям (точка зрения обучения и развития) определяются на основе стратегических целевых стандартов для финансовой, процессной точек зрения и точки зрения клиента. Все сформированные стратегические цели малого предприятия помещаются в соответствии с методологией ССП в матрицу (так называемая матрица 4x4), которая описывается в виде причинно-следственной цепочки.

Таким образом, ССП содержит четыре стандартные точки зрения.

Финансовая точка зрения - ожидания владельцев капитала малого предприятия: "Как стратегия повлияет на финансовое состояние компании?".

Точка зрения клиента - ожидания клиентов: "Как мы позиционируем себя на целевом рынке / рынках?".

Процессная точка зрения - требования бизнес-процесса: "Какие процессы стратегически важны?".

Точка зрения обучения и развития - требования к развитию и инновациям: "Каким образом мы станем постоянно обучающейся организацией? Каким образом мы сможем стимулировать рост?".

Причинно-следственная цепочка иллюстрирует отношения между подцелями стратегии и описывает способы достижения целей в разрезе определенных точек зрения. Можно сказать, что точки зрения сами по себе формируют условия для построения причинно-

следственной цепочки. Например, улучшение с точки зрения обучения и развития имеет прямое и позитивное влияние на цели и КПР с точки зрения внутренних процессов.

В свою очередь, развитие точки зрения процессов положительно влияет на цели и КПР с точки зрения клиента, что, в конечном счете, ведет к улучшению финансовых показателей. Можно построить следующую иерархию (хотя она достаточно условна и верна при определенных ограничениях) согласованной системы показателей (рисунок 4).



Рисунок 4 - Иерархия составляющих ССП для малого предприятия

Используя предлагаемую иерархию, можно свести воедино составляющие ССП и оценить степень успешности принятых руководителем стратегических решений на основе нормативной системы показателей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Франчук В.И. Основы современной теории организации. — М., 1995.
2. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций: Пер. с

англ. В 2-х т. — М.: Прогресс, 1981.

3. Седегов Р.С. Оптимизация информационно-экономической системы предприятия. — М.: Экономика, 1998.

4. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: Учебник. 6-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М. — 2005. — 344 с.

5. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент в малом бизнесе. / Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ, 2003.

6. Информационные технологии управления. / Под ред. Титаренко Г.А. — М.: ЮНИТИ, 2002.



Т.Ю. Малахова
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В статье рассмотрены современные подходы к конкуренции и конкурентоспособности российского предпринимательства, а также проведен анализ тенденций развития конкурентоспособности и усиления конкурентных преимуществ российских бизнес-единиц в рыночных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: конкуренция, предпринимательство, конкурентоспособность, бизнес-единица.

В последнее время выявился небывалый рост предпринимательства, развитие которого создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, расширяется потребительский сектор. Развитие предпринимательства ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

С переходом к современным условиям рынка экономическую и стратегическую составляющую

российского предпринимательства пополнило сравнительно новое понятие «конкуренция». В соответствии с трактовками ряда энциклопедических словарей и справочников, понятие конкуренции заключается в соперничестве, столкновении интересов. Содержание этого термина связано с постоянной борьбой за существование, за относительно лучшие условия жизни, крайней формой которого можно считать борьбу за выживание отдельных предпринимательских структур, что становится все более актуальным в рыночных условиях хозяйствования.

Ключевые глобальные экономические опасности для развития конкурентоспособности российских предпринимательских структур, на наш взгляд, можно характеризовать следующим:

Мировая экономика и политика определяются на сегодняшний день действиями, предпринимаемыми руководством США и базирующимися на их территории крупнейшими транснациональными корпорациями.

Монополии приняли мировой и сложно регулируемый характер.

Конкурентная борьба, все более обостряясь, может привести к кардинальному сжатию мирового спроса за счет «проигравших», и соответственно, торможению мирового и международного прогресса.

Выкуп развитыми странами своих государственных обязательств может лишить мировой фондовый рынок наиболее надежного, стабилизирующего финансового инструмента.

Распространение «закрывающих» технологий, названных так в связи с тем, что их использование сделает ненужным огромное количество широко распространенных производств.

Также для России решение проблем усиления конкурентоспособности отдельных направлений бизнеса, по мнению Шкардуна В.Д. и Ахтямова Т.М. усугубляется высоким уровнем монополизации и региональной дифференциации. В силу этих и ряда других причин развитая конкурентоспособность в отечественной экономике на наш взгляд возможна при высокой технологичности производства и высокой квалификации кадров рынка труда.

Бляхман Л. и Кротов М. отмечают, что на сегодняшний день уже нет никаких сомнений в том, что псевдорыночная экономика, утвердившаяся в России в результате реализации избранной реформационной модели, отодвинула нашу страну на обочину глобализируемого мирового хозяйства. Для того чтобы выйти из данного состояния, необходима смена ре-

формационного курса, в том числе проведение активной промышленной политики с упором на преобразование концепций развития бизнеса на основе лучших наработок современной мировой экономической мысли.

Для этого в качестве важнейшего элемента развития мировой конкурентоспособности предпринимательства, по мнению Боумена К., выступает углубление международного разделения труда в результате которого: объем мировой торговли увеличивается быстрее, чем ВВП; роль экспорта и импорта вырастет даже в странах, способных обеспечить себя всем необходимым. Формирование мирового рынка товаров, услуг, технологий, капитала и рабочей силы позволяет каждой фирме найти наиболее выгодных поставщиков и покупателей в любой точке земного шара, организовать кооперирование на базе оценки конкурентных преимуществ всех региональных предпринимательских структур.

Следовательно, при всем многообразии моделей развития конкурентных преимуществ, российская экономика была и остается формой взаимного соперничества рыночных субъектов РФ. Российская конкурентоспособность развития бизнеса обуславливается суверенным правом каждого из субъектов РФ деловых отношений на реализацию своего экономического потенциала. А это неизбежно приводит к столкновению научных мнений, к достижению поставленных производителями целей за счет ущемления интересов других производителей.

В целом конкурентоспособность российского предприни-

мательства соизмеряется близкими по своим потребительским свойствам товарами-аналогами в одном и том же сегменте рынка. При этом сущность конкурентной борьбы состоит в улучшении или сохранении позиций каждой бизнес-единицы на рынке. Это достигается благодаря отличию поставляемых конкретной организацией товаров от товаров конкурентов как по степени соответствия конкретной потребности клиентов, так и по затратам на её удовлетворение.

В общем виде конкурентоспособность российского предпринимательства можно представить в форме лучевой модели (рисунок 1), образованной субъектно-объектными отношениями, возникающими при предложении товара.

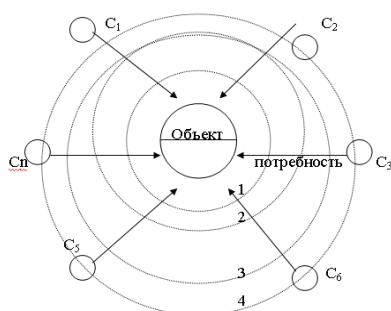


Рисунок 1 — Субъектно - объектная модель конкурентоспособности российского предпринимательства

C1-Cn — российская бизнес-единица; О - объект российской бизнес-единицы; основные зоны российской конкуренции: 1-тотальная; 2-сильная; 3-средняя; 4-слабая.

Отсюда, объектом в данном процессе является потребность, выраженная в виде группы потребителей, образующих интересующий сегмент российского рынка. Субъектом выступает производитель. Бизнес-единиц может быть бесконечное множество. Объект в дан-

ном случае является единственным. Все множество субъектов направлено исключительно на один объект. В результате возникает система, в которой образуются некоторые определенные уровни конкурентоспособности — зоны, степень сложности которых увеличивается при приближении к объекту. Наиболее кратко и объективно эти зоны можно трактовать с позиции основных видов российской конкуренции.

Зоны российской конкуренции играют одновременно роль контрольных и отборочных уровней. В зону тотальной конкуренции попадают только субъекты, обладающие большими внутренними ресурсами, которые позволяют бороться за рынок, т.е. конкурировать с другими субъектами.

При этом предпосылкой к определению понятия конкурентоспособности в любой области и отрасли России является систематизация её конкуренции. Поэтому далее рассмотрим развернутую классификацию российской конкуренции.

По степени интенсивности и интеграции различают следующие виды конкуренции:

- *привлекательная*, когда в данном сегменте рынка субъект качественнее удовлетворяет потребности объекта или получает прибыли больше, чем в другом сегменте;
- *умеренная*, когда действия субъекта конкуренции поддерживают конкурентную среду в данном сегменте российского рынка;
- *ожесточенная для объекта конкуренции*, когда субъект поглощает, уничтожает либо вытесняет объект из данного сегмента.

Отсюда различают следующие формы российской конкуренции:

- *предметная* — конкуренция между российскими предпринимателями, производящими продукцию одной ассортиментной группы, между аналогичными объектами, удовлетворяющими одну и ту же потребность;

- *функциональная* — конкуренция между российскими предпринимателями, производящими товары - заменители.

Исходя из выше обозначенных видов и форм конкуренции, можно выделить основные методы, с помощью которых достигаются запланированные результаты:

- метод, основанный на критерии повышения качества товара;
- метод, основанный на снижении цены на предлагаемый ассортимент товаров и услуг;
- метод, основанный на снижении эксплуатационных затрат у потребителя;
- метод, основанный на использовании всех (статичных и динамичных) конкурентных преимуществ объекта и субъекта.

Здесь под конкурентными преимуществами понимаются активы и характеристики российского предпринимательства (оборудование, позволяющее экономить затраты, торговые марки на технически прогрессивную продукцию, права собственности на сырье и материалы и т.д.), предоставляющие ей преимущества над соперниками в конкурентной борьбе на российском рынке товаров и услуг.

При этом российская конкуренция, по мнению Долятовского В.А., Аганбегяна А.Г., Макарова В.Л. может происходить на следующих уровнях:

- местном (в группе, отделе, организации и т.п.);

- региональном (в районе, городе, области и т.п.);

- национальном (в стране);

- межнациональном (в нескольких странах);

- глобальном (в мировом масштабе, без конкретно определенных стран).

В соответствии с вышеизложенным, основными результатами развития конкурентоспособности российского бизнеса на наш взгляд можно считать следующие:

1. Конкурентоспособность усиливается с увеличением количества соперничающих субъектов.

2. Конкурентоспособность увеличивается, когда крупные российские предпринимательские структуры присоединяют к себе более мелких предпринимателей и принимают решительные меры по выводу их в лидеры.

3. Конкурентоспособность принимает сильную сторону, когда спрос на отечественную продукцию растет быстро.

4. Конкурентоспособность усиливается, когда условия хозяйствования в российской отрасли толкают бизнес-единицу на снижение цены или на применение других средств увеличения объема продаж.

5. Конкурентоспособность возрастает, когда затраты российских покупателей при переходе с потребления одной марки на другие невелики.

6. Конкурентоспособность увеличивается, когда одна или несколько российских бизнес-единиц не удовлетворены своей долей рынка.

7. Конкурентоспособность растёт пропорционально росту российской прибыли от успешных стратегических решений.

8. Конкурентоспособность усиливается, когда затраты при выходе с российского рынка велики, высоки барьеры.

9. Конкурентоспособность может быть предсказуема в случае, когда стратегии, ресурсы, организационные особенности, миссии российских бизнес-единиц различаются в значительной мере и открыты большинству, т.е. прозрачны.

Таким образом, на основании вышеизложенного, нами были рассмотрены современные подходы к конкуренции и конкурентоспособности российского предпринимательства, а также проведен анализ тенденций развития конкурентоспособности и усиления конкурентных преимуществ российских бизнес-единиц в рыночных условиях хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бляхман Л., Кротов М. Глобализационное измерение реформы и

задачи промышленной политики. — *Российский экономический журнал*. — 2001. — №3. — С. 15

2. Боумен К. Основы стратегического менеджмента. Пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. — 1997. — 355 с.

3. Долятовский В.А., Аганбегян А.Г., Макаров В.Л. Современный менеджмент в 4 томах. - Ростов-на-Дону: РГУ, 1999. — 192 с.

4. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент. — СПб.: Питер, 2005.

5. М. Портер Конкурентные преимущества. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

6. Шкаргун В.Д., Ахтямов Т.М. Методика исследования конкуренции на рынке. Маркетинг в России и за рубежом. — 2000. — №4. — 56 с.

А.Н. Осипов
кандидат экономических наук, заместитель директора
Департамента регулирования агропродовольственных рынков РФ,
г. Москва
А.А. Огнева,
аспирант
Кубанского государственного аграрного университета,
г. Краснодар

РАЗВИТИЕ СБЫТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ЗЕРНА

Исходя из ситуации, сложившейся на зерновом рынке страны, в настоящее время, определяющими направлениями участия государства в развитии его инфраструктуры на ближайшую перспективу должно стать создание системы торговли и совершенствование системы информации, хранения и транспортировки зерна. В свою очередь каждая из этих систем включает в себя ряд самостоятельных, но взаимосвязанных компонентов (систем второго порядка), характеризующихся спецификой своего развития, но имеющих общую целевую направленность. Компонентами инфраструктуры рынка зерна являются:

- единая информационная компьютерно-коммуникационная система;
- система биржевой торговли зерном;
- система государственных лицензированных складов;
- система торговли двойными и простыми складскими свидетельствами;
- система стандартов и контроля качества зерна.

Информационная компьютерно-коммуникационная система зернового рынка должна объединить

основных производителей зерна, зернохранилища, потребителей зерна (мукомольные, комбикормовые, и др. заводы), трейдеров, органы государственного и негосударственного регулирования субъектов Российской Федерации. Информация должна быть доступна всем участникам рынка во всех регионах страны. Для этого необходимо обеспечить поставки компьютерной техники и коммуникационного оборудования, в первую очередь, производителям зерна. Это позволит всем хозяйствам иметь объективную информацию о рынке и спрогнозировать его поведение. Кроме того, доступность информации уменьшит «серый» рынок и не позволит руководителям предприятий продавать зерно по излишне заниженным ценам, получая при этом личное вознаграждение.

Вторым важным направлением участия государства в создании инфраструктуры зернового рынка является создание системы биржевой торговли зерном. Организация сети взаимосвязанных региональных бирж, действующих по единым, стандартизованным правилам, станет важной предпосылкой развития единого российского зернового рынка и экспортного

потенциала. Биржи, включая электронные, обеспечат котировку рыночных цен и прозрачность рынка, будут способствовать уменьшению теневых оборотов и повысят уровень доверия иностранных партнеров к российским зерновым производителям и трейдерам. Входящие в информационно-рыночную систему зерновые биржи будут основными площадками для заключения сделок с зерном. Важнейшим направлением развития биржевой торговли должна стать организация торговли фьючерсами, опционами и т.д. Создание специализированной фьючерсной биржи позволит производителям зерна и продуктов его переработки хеджировать ценовые риски и в связи с этим получать более дешевые кредиты. На фьючерсной бирже целесообразно внедрить технологии работы Чикагской биржи — мирового центра формирования цен на сельхозпродукцию. В структуре биржи должен быть клиринговый дом, чтобы гарантировать выполнение заключенных на бирже контрактов, что будет способствовать и работе со складскими свидетельствами. Для нормального функционирования фьючерсной биржи необходимо внести определенные изменения в законодательство. В нем следует регламентировать условия функционирования фьючерсной биржи, предусмотреть все технические аспекты фьючерсных торгов.

Создание системы биржевой торговли зерном должно дополняться внедрением в практику системы торговли двойными и простыми складскими свидетельствами. Такие системы имеются в большинстве развитых стран. Они позволяют производителям зерна продавать зерно в 2 этапа: сразу после уборки, получая залоговую цену равную 70-80%

рыночной цены за зерно, а остальную часть в весенний период максимальных цен, получая оставшуюся часть цены. Система торговли двойными и простыми складскими свидетельствами будет стимулировать развитие различных сфер деятельности на зерновом рынке: во-первых, систему кредитования на основе складских свидетельств, во-вторых, использование складских свидетельств повысит ликвидность рынка и позволит сельскохозяйственным предприятиям привлечь необходимые оборотные средства, не продавая зерно. В развитии биржевой торговли и внедрения системы торговли двойными и простыми складскими свидетельствами важная роль должна принадлежать государственным лицензированным товарным складам. Целью создания системы государственных лицензированных складов является внедрение механизмов, повышающих ликвидность оборотного капитала сельскохозяйственных товаропроизводителей и других участников рынка, облегчение и удешевление доступа к коммерческим кредитам и другим источникам финансирования оборотного капитала, снижение коммерческих рисков.

Особое внимание государство должно уделять совершенствованию системы стандартов и контроля качества зерна, доведя ее до состояния, соответствующего требованиям мирового рынка. В соответствии с Концепцией национальной политики в области качества продукции и услуг ответственность за качество выпускаемой продукции ложится на изготовителя. Это соответствует мировой практике, где обязательность такой ответственности закреплена законодательно, а для обеспечения качества и безопасности продукции государство располагает системой

технического регулирования. Такая же система, предусматривающая передачу вопросов качества в сферу рынка, должна быть создана и в России, что подтверждается принятым в 2003 г. Федеральным Законом «О техническом регулировании». Этот закон определил введение в стране 2-х уровневой структуры нормативных документов, что соответствует международной практике и Соглашению ВТО по техническим барьерам в торговле. Не затрагивая рассмотрение вопросов разработки технических регламентов, применительно к стандартам на зерно следует отметить, что основные отличия отечественных стандартов на зерно от зарубежных заключаются в следующем:

во-первых, в соответствии с ГОСТ-9353-90 «Пшеница. Требования при заготовках и поставках» устанавливаются различные требования к качеству зерна, принимаемого от товаропроизводителей, и качеству зерна этой же культуры, поставляемого на переработку. Такого положения нет ни в одной стране мира с рыночной экономикой, где действуют национальные стандарты на зерно с едиными ограничительными нормами качества, и оно же не соответствует новым рыночным условиям нашей страны;

во-вторых, российском стандарте на пшеницу предусмотрено определение значительно большего числа показателей, чем в других странах-экспортерах. Если в стандарте ИСО, ЕС, ФАО (ВОЗ), США нормируется 17-18 (в ФАО ВОЗ-14) показателей, в стандарте Канады — 25, Австралии — 27, то в стандартах России, а также Украины — 32. В целом такое положение характеризует даже более строгий подход к оценке качества в России и в Украине и его следует считать положительным.

Однако действующий российский стандарт на пшеницу не содержит показатель содержания белка, который учитывается в цене при международной торговле. В нем установлены показатель количества и качества клейковины. Отсутствие в российском стандарте показателя содержания белка ведет к существенному снижению цены российской пшеницы на мировом рынке.

Между тем, по данным исследований этого же института установлено, что не весь белок образует клейковинный комплекс, а только клейковинные, спирто- и щелочерастворимые белки — глиадин и глютеин, содержание фракций которых зависит от многих факторов (погодных условий, генетических особенностей сорта, зоны воздействия, почв и др.).

Следует отметить, что в Украине показатель «содержание белка» был введен в стандарт ДСТУ-3768-88 еще в 1998 году. Он установлен на уровне для пшеницы I класса — 14,0%, II класса — 13,0%, III класса — 11,5%, IV и V классов — не менее 10%. Это позволило повысить экспортную цену на украинскую пшеницу на 10-12%.

Разработка новых стандартов должна дополняться совершенствованием и унификацией методов оценки качества зерна и зернопродуктов. Государство должно участвовать в этом процессе, выделяя средства на научно-исследовательские работы и внедрение их результатов в практику. Совершенствование системы стандартизации будет способствовать повышению качества зерна и зернопродуктов, устранять технические барьеры в торговле зерном на внешнем рынке, приближать страну к реализации принципа мирового сообщества «один стандарт, одно испытание, одна оценка соот-

ветствия» или «испытанный однажды, принимается везде». В конечном итоге это существенно повысит конкурентоспособность зерна на мировом рынке.

Учитывая огромную рассредоточенность производства зерна по территории страны, большие объемы его межрегиональных перевозок и развитие экспорта, государство должно участвовать в развитии транспортной инфраструктуры в сфере обращения зерна. Эта проблема должна решаться в рамках ФЦП «Модернизация транспортной системы России» и реализоваться на железнодорожном транспорте - путем увеличения парка специализированных зерновых вагонов, при речных и морских перевозках — за счет строительства и реконструкции имеющихся портовых зерновых терминалов и путем увеличения числа зерноперевозящих судов типа река-море и увеличения перевалочных мощностей в портах.

Участие государства в развитии инфраструктуры и доведение ее до уровня мировых стандартов хотя бы на внешнеторговых направлениях требует огромных финансовых ресурсов. Выделение их в полном размере и в короткое время государству не под силу. В то же время в развитии инфраструктуры заинтересован частный и акционерный капитал крупных интегрированных компаний, торговых компаний, отдельные регионы и другие заинтересованные участники товародвижения. Государство должно использовать этот ресурс и выступить организатором и координатором развития этого процесса. Необходимость координации государством развития инфраструктуры

рынка зерна определяется разнообразием входящих в нее подсистем, находящихся в различных сферах экономики.

Таким образом, создание современной инфраструктуры рынка зерна требует координации деятельности различных субъектов экономики в региональном, отраслевом и институциональном аспектах. Поэтому стратегия развития инфраструктуры рынка зерна должна осуществляться на основе комплексного системного подхода с использованием программно-целевого метода реализации решений. Целесообразность программно-целевого подхода к решению проблемы обусловлена тем, что создание инфраструктуры рынка зерна требует координации деятельности различных субъектов экономики в региональном, отраслевом и институциональном аспектах и непосредственного участия государства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Голубков Е.П. *Маркетинг: стратегия, планы, структуры*. — М.: Дело, 2002. - 189 с.
2. Данько Т.П. *Управление маркетингом (методологический аспект): Учеб. пособие*. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 289 с.
3. Липсиц И. *Коммерческое ценообразование*. — М.: БЕК, 1997.
4. Коу Д. *Маркетинг и продажи*. — М.: Издательство РОСМЭН — ПРЕСС, 2004.
5. Голик В.С. *Экспертные методы решения задач маркетинга. Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы. Сборник научных трудов / Под общ. ред. И.Л. Акулига* — Мн.: Мэджик Бук. — 2003. — С. 181-183.

А.Н.Д. Магомедов

*кандидат экономических наук, заведующий отделом маркетинга
Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства,
г. Москва*

Н.А. Пролыгина

*кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства,
г. Москва*

М.М. Ишмурастов

*аспирант
Российского университета кооперации,
г. Москва*

К ВОПРОСУ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В последние годы многие российские экономисты в своих исследованиях по рыночной экономике большое внимание уделяют роли инфраструктуры в экономике общества. Несмотря на то, что многие элементы инфраструктуры уже довольно давно находятся в поле зрения зарубежных и отечественных экономистов, все же еще остается немало дискуссионных и неясных проблем по данной тематике, которые нуждаются в дальнейшем изучении и уточнении отдельных ее компонентов и важность которых приобрела особое значение в период перехода от административно-плановой к рыночной экономике.

В историческом аспекте развитие инфраструктуры связывается с укрупнением материального производства, углублением общественного разделения труда, развитием товарного обмена. На определенном этапе развития этого процесса от производства начинают отделяться функции по его обслуживанию, которые постепенно преобразуются в самостоятельные виды дея-

тельности, совокупность которых и представляет инфраструктуру. При этом в ее развитии четко проявились такие тенденции как, с одной стороны, совершенствование инфраструктуры при переходе общества на новый более высокий уровень развития цивилизации, с другой, фундаментальная определяющая роль инфраструктуры 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 годов 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 рывок» 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 производства. 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, имеющих 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-е годы 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 эко-

номике 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 (природно-охранная), делового обслуживания, заготовительно-торговая, ирригационно-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 потреб-

ностей 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 включаются 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, внешнеэкономических, информационных, финансово-кредитных 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. В самом общем плане к ней относят: банки, биржи, ярмарки, страховые компании, консультационные и маркетинговые службы и др. Однако в различных источниках имеет место тенденция трансформации отдельных элементов производственной и институциональной инфраструктуры в рыночную.

Помимо классификации инфраструктуры по функциональному признаку ее классифицируют и по ряду других признаков: территориальному, отраслевому, форме собственности и др.

По территориальному признаку инфраструктура может быть локальной, региональной, национальной, межгосударственной. С развитием мировой торговли стала формироваться межгосударственная инфраструктура (транспортная, информационная, торговая и др.).

Национальная инфраструктура имеет, как правило, межотраслевой и межрегиональный характер, то есть она включает в себя отрасли и службы, обслуживающие функционирование народного хозяйства в целом. Это единая транспортная система, единая энергетическая система, связь и др.

К региональной инфраструктуре принято относить объекты, расположенные на некоторой ограниченной территории и обеспечивающие предприятия материального производства, организации и учреждения непроизводственной сферы, а также население этой территории, услугами по транспортировке и хранению продукции, передаче информации, перемещению людей, снабжению материальными ресурсами,

в том числе водой, теплом, газом, электроэнергией.

Региональная инфраструктура, включая объекты как магистральной, так и региональной инфраструктуры, остается элементом в системе межрегиональных хозяйственных связей и в то же время является важным районообразующим фактором. Эта двойственность во многом определяет характер функций и объемы работ, выполняемых инфраструктурными объектами, расположенными на данной территории, меру участия в ее развитии, экономические отношения с потребителями инфраструктурных услуг.

Развитие инфраструктуры региона, как и развитие инфраструктуры всей экономики, вносит существенный вклад в развитие производительных сил общества посредством повышения эффективности процессов производства и оказания комплекса услуг хозяйствующим субъектам, создающим благоприятные условия для его развития. Недостаточно высокий уровень развития инфраструктуры во многих регионах страны в настоящее время является причиной низкой инвестиционной привлекательности экономики региона и слабой деловой активности региональных рынков.

Национальная и региональная инфраструктура помимо межотраслевого характера может иметь и узкоспециализированный характер, обслуживая какую-либо отдельную отрасль или сферу экономики – энергетику, промышленность, нефтегазовую отрасль, агропромышленный комплекс и др. В последнем случае инфраструктуру АПК следует рассматривать, с одной стороны, как часть народнохозяйственной инфраструктуры, с другой, как часть крупного многоотраслевого образования – АПК. Она связывает

хозяйственных субъектов всех систем агропромышленного комплекса, обеспечивая межотраслевое взаимодействие в его рамках.

С пространственной точки зрения предприятия и организации инфраструктуры АПК образуют хозяйственное окружение сельскохозяйственных предприятий и сельского населения, формируют товарные и платежные потоки, сетевые системы. Узлами этих сетей являются предприятия и организации АПК. «Отношения между элементами этой сети носят конкретный узконаправленный характер, так что выпадение из сети одного или нескольких узлов вызывает «конвульсивную» реакцию, устранение последствий которой требует перестройки значительной части сети». Этот вывод, сделанный немецким экономистом Г.Б. Клейнером говорит о комплексном характере инфраструктуры и о ее важной роли в обеспечении устойчивого функционирования не только агропромышленного производства страны, но и экономики страны в целом.

Относительно формы собственности инфраструктурные объекты могут принадлежать государству, городу, муниципалитетам. Они могут быть частными, частногосударственными, кооперативными. Развитие государственного, городского и муниципального секторов базируется на средствах бюджетов всех уровней, частного – на частных средствах юридических и физических лиц. Частный сектор преобладает в тех сферах, где высока оборачиваемость средств (торговые, финансовые, страховые, бытовые и др. услуги); государственный и муниципальный – в сферах, доступность услуг которых должна гарантироваться и обеспечиваться за счет общественных средств (здравоохра-

нение, образование, культура).

Во всех развитых странах инфраструктура является объектом повышенного государственного внимания и участия. Это определяется двумя группами факторов, к которым следует отнести: общественный характер пользования предоставляемыми ею услугами и более низкие значения практически всех основных показателей инвестиционной привлекательности: длительный срок окупаемости; высокая стоимость (объем капитальных вложений); большие технические, экономические и политические риски; длительный период амортизации основных фондов. Эти факторы в условиях высокой роли инфраструктуры в развитии страны ведут к тому, что как писал П.Самуэлсон, «государство сознательно идет на инвестиции в инфраструктуру, так как увеличение общего вспомогательного капитала создает неосознаваемые выгоды, от которых нельзя ожидать денежных прибылей частным инвесторам, так как масштабы некоторых из них слишком велики для ограниченных рынков частного капитала, а другие будут окупаться в течение долгого срока, чтобы частные инвесторы интересовались».

Глобализация экономики и развитие межгосударственной торговли, получившие особое развитие во второй половине XX века, сделали уровень развития инфраструктуры отдельной страны важнейшим фактором ее конкурентных преимуществ. В экономической литературе выделяют 3 этапа достижения конкурентных преимуществ стран. На первом этапе они обеспечиваются за счет большого изобилия естественных базовых ресурсов —

природных, трудовых (неквалифицированная дешевая рабочая сила), на втором — за счет большого инвестирования, на третьем (современный период) — за счет инноваций и перемен. То есть, в настоящее время успех в международной конкуренции определяют не столько сами факторы, сколько их эффективное использование.

Мировая практика показывает, что конкурентные преимущества создаются и удерживаются в тесной взаимосвязи с местными условиями, то есть с соответствующим инфраструктурным обустройством. Таким образом, создавая наиболее благоприятные инфраструктурные условия, страна обеспечивает себе лидерство в международной конкуренции и экономический рост в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Рузавин Г.И., Мартынов В.Т. *Курс рыночной экономики*. — М.: 1994. — С. 35-49.
2. *Экономическая теория: Учебник / Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко*. — Мн., 1999. — С.100-140.
3. *Экономическая теория: Пособие для преподават., аспирантов и стажеров. Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко*. — Мн.: Книжный дом; Эксперспектива, 2005. — 637 с.
4. Макконниелл К.Р., Брю С.Л. *Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 16-го англ. изд.* — М.: ИНФРА-М, 2007. — XXXVI. - 940 с.
5. Носова С.С. *Экономическая теория: Учебник*. — М.: КНОРУС, 2007. — 800 с.
6. *Курс экономической теории: Учебник. Под ред. М.И. Плотниченко*. — Мн.: Книжный дом; Мисанта, 2005. — 496 с.

*Е.В.Владимирская
кандидат экономических наук,
Всероссийский НИИ экономики и сельского хозяйства,
г. Москва*

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РОССИИ

Особое место в системе товародвижения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия занимает потребительская кооперация. В сферу ее деятельности входят заготовки сельскохозяйственной продукции, ее хранение, переработка и реализация. Для этого она имеет свою инфраструктуру, включающую в себя склады, холодильники, картофельные и овощные хранилища, перерабатывающие предприятия, оптовые базы и магазины розничной торговли. В ходе реформ значительная часть предприятий и имущества потребительской кооперации была законсервирована, сдана в аренду и отчуждена, что отрицательно сказалось на ее деятельности. Однако в последние годы началось восстановление системы и повышение ее роли в функционировании продовольственного рынка.

Имеющаяся у потребительской кооперации материально-техническая база позволяет увеличить объемы закупок сельскохозяйственной продукции. В 2005-2006 гг. в этой системе насчитывалось 2761 приемозаготовительный пункт, 396 откормочных баз, 336 забойных цехов, 7863 пункта по приемке молока, 1422 картофельных, овощных и фруктовых хранилищ об-

щей емкостью около одного млн. т единовременного хранения. Размещены они неравномерно, так в Центральном федеральном округе имелось 18% приемозаготовительных пунктов от всего их количества, в Северо-Западном-9,8%, Южном-13,6%, Уральском-4,0%, Сибирском-10,7%, Дальневосточном-2,3%. Больше всего таких пунктов имеется в Приволжском федеральном округе -41,6%.

Располагая этими объектами, а также общетоварными складами и торговыми базами, потребкооперация может не только заниматься оптово-розничной торговлей, но и формировать оптовые партии продукции, участвовать в торговле на оптовых продовольственных рынках и создавать рынки районного уровня. Последние могут быть организованы на базе ее общетоварных складов, торговых баз, складов-холодильников, овощных и картофельных хранилищ. В настоящее же время большая их часть не используется.

Располагая 1422 картофельными и овощными и фруктовыми хранилищами общей емкостью 468,4 тыс. т., потребительские союзы в последние годы используют эти емкости не более чем на 45%. Закупленные у населения картофель, овощи

и плоды занимают не более 27% таких емкостей (табл.1).

Как видно из данных, приведенных в таблице 1, в потребительских союзах Центрального федерального округа имелось емкостей для хранения картофеля, овощей, пло-

дов на 105,6 тыс. т (22,5% от хранилищ в целом по потребительской кооперации). Загрузка хранилищ всей закупленной продукции была равна 36,5%, в том числе закупленной у населения — 17,7.

Таблица 1 — Наличие и использование складской инфраструктуры по хранению картофеля, овощей и плодов в потребительской кооперации

Федеральные округа	Наличие хранилищ		Закупки картофеля, овощей, фруктов, т.		Загрузка емкостей, %	
	единиц	тонн единовременного хранения	всего	в т.ч. у населения	всей закупленной продукции	закупленной у населения продукции
Всего	1422	468415	210705	124505	45,0	26,6
Центральный	300	105560	38573	18666	36,5	17,7
Северо-Западный	185	54841	20865	9768	38,0	17,8
Южный	143	71306	44101	29748	61,8	41,7
Приволжский	483	141032	72884	41904	51,7	29,7
Уральский	64	26120	12451	8890	47,7	34,0
Сибирский	184	41088	11878	8251	28,9	20,1
Дальневосточный	63	28468	9768	7186	34,3	25,2

Одним из элементов заготовительной деятельности потребительской кооперации является организация взаимовыгодных производственно-экономических отношений с производителями животноводческой продукции. Потребительская кооперация России располагает довольно обширной сетью заготовительных пунктов. В 2005-2006 гг. продолжалось увеличение количества пунктов занимающихся заготовкой молока и скота. Так, по состоянию на 01.01.2006 г. в системе Центросоюза имелось 7863 пункта по приему молока и 5328 сепараторов, что, соответственно, на 398 и 2555 больше, чем в 2001 г. На этот период имелось также 287 маслобоек для производства масла сливочного.

К важнейшим направлениям в деятельности потребительской ко-

операции относится развитие собственных малых производств, позволяющих перерабатывать закупаемую сельскохозяйственную продукцию и сырье непосредственно вблизи мест ее производства, что позволяет сокращать транспортные расходы. К таким малым производствам относятся убойные пункты, колбасные цеха, кооперативные мельницы, крупорушки, маслобойки, прессы для отжима растительного масла и т.д. Новые направления деятельности кооперативных перерабатывающих предприятий появились по требованию самой жизни. Малые формы производства в системе потребительской кооперации позволяют расширить ассортимент переработанной сельскохозяйственной продукции и сырья, поставляемых на продовольственный рынок и способны удовлетво-

рить потребность в них населения.

Пищевая промышленность потребительской кооперации вырабатывает широкий ассортимент продовольственных товаров, в том числе хлеб, печенье, колбасы, консервы и другие виды продукции. Появились новые для системы потребительской кооперации виды производств, такие как выработка макаронных изделий, переработка рыбы и некоторые другие. Кооперативная пищевая промышленность может поставлять на продовольственный рынок достаточно широкий ассортимент высококачественных продуктов питания. Так к 2006 г. в системе потребительской кооперации России функционировали 10970 производственных цехов, в том числе 10171 по производству пищевой продукции. Помимо вышеперечисленных мощностей материальная база потребительских союзов

по переработке сельскохозяйственной продукции и сырья располагала 16 цехами по производству плодово-ягодных и виноградных вин, 118 цехами по сушению, солению овощей и фруктов, 561 цехом по солению и копчению рыбы. Выпуск макаронных изделий осуществляли 665 цехов, пельменей- 313 цехов, сыра-7, майонеза-15, мороженого-5. Выбатывали полуфабрикаты 534 цеха, улов и переработку рыбы осуществляли 47 цехов. Кроме того, имелся 231 цех по производству прочей пищевой продукции.

Потребительские союзы располагают возможностями по производству колбасных изделий и консервов. В 2006 г. в системе потребительской кооперации работало 632 цеха по производству колбасных изделий, произведено в целом по системе 35736 т продукции (таблица 2).

Таблица 2 — Использование инфраструктуры оптовой торговли в потребительской кооперации

Федеральные округа	Торговые базы			Общетоварные склады			
	Всего	в том числе		Всего	в том числе		
		действующие	не действующие		действующие	сданы в аренду	не действующие
Всего	239	210	29	8718	4353	1603	2752
Центральный	38	31	7	1727	869	328	530
Северо-Западный	9	8	1	997	536	130	331
Южный	82	73	9	988	400	191	397
Приволжский	49	44	5	2093	1194	345	554
Уральский	11	8	3	670	375	89	206
Сибирский	26	23	3	1421	580	296	545
Дальневосточный	9	8	1	695	357	149	189

Как видно из данных таблицы 2, из 239 торговых баз, которыми располагали предприятия потребительской кооперации, в 2005 г. не действовали 29 или 12,1%. В потребительских союзах Центрального федерального округа не действовали

18,4% торговых баз, соответственно, в Северо-Западном, Южном, Приволжском, Сибирском, Дальневосточном федеральных округах не действовали по 10-11% таких баз, в Уральском федеральном округе- 27,3%. Из 8718 имевшихся в 2005 г.

общетоварных складов использовались всего 4363, или 50%, сдавались в аренду 1603, или 18,4%, не действовали 2752, или 31,6%. Отсутствие необходимого для обслуживания складов оборудования привело к тому, что большое их количество было сдано в аренду.

Следует отметить, что предприятия пищевой промышленности потребительской кооперации своей производственной деятельностью способствуют развитию оптовой и розничной торговли с целью удовлетворения потребительского спроса и получения прибыли. Совершенствование и развитие производственно-экономических связей в системе потребительской кооперации способствует развитию оптовой торговли.

Подводя итог анализу состояния инфраструктуры потребительской кооперации, следует сделать вывод, что необходимо сохранение и развитие межрайонных баз, холодильного хозяйства. Было бы правильно провести их трансформацию в распределительные центры с использованием элементов торгово-транспортной логистики. Таким образом, формирование в системе потребительской кооперации благоприятных условий для реанимации обширной сети объектов ин-

фраструктуры продовольственного рынка будет способствовать росту заготовок сельскохозяйственной продукции и тем самым положительным образом сказываться на развитии всей системы потребительской кооперации России.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бунеева Р.И., Кругляков Г.Н. *Заготовительная деятельность потребительской кооперации. Организация и технология.* — Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.
2. *Управленческий учет в организациях и предприятиях потребительской кооперации.* Учебник. — М.: Дашков и К^о, 2005.
3. *Потребительская кооперация: Учебник.* — М.: Дашков и К^о, 2007.
4. *Сельскохозяйственная кооперация: Учеб. пособие.* — М.: Дашков и К^о, 2005.
5. Теплова Л.В. *Основы потребительской кооперации. Учеб. пособие.* — М.: Вита-Пресс, 2006.
6. Меряков С.И. *Теория и практика развития сельскохозяйственной кооперации в России.* — М.: Академический проект, 2005.
7. Ибрагимов Л.А. *Инфраструктура продовольственного рынка. Учебник.* — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2008.

С.М. Рыжкова
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства,
г. Москва
А.А. Калашников
аспирант
Кубанского государственного аграрного университета,
г. Краснодар

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ПЛОДОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В условиях рыночного хозяйствования агропродовольственный рынок особенно остро почувствовал на себе недостатки развития его инфраструктурных элементов, к которым относят: организации, осуществляющие посредническую деятельность в продвижении продукции от производителей и потребителей; складское хозяйство и транспортное обслуживание; тароупаковочное хозяйство; информационное, кредитно-финансовое, организационное и нормативно-правовое обеспечение деятельности участников рынка.

Важность состояния и развития всех блоков инфраструктуры рынка плодов и ягод усиливается скопорпортиющимся характером продукции и необходимостью сохранения ее качества, которая начинается с момента уборки урожая и продолжается на всех последующих стадиях товародвижения. Большое значение имеют и такие ее специфические особенности как объемистость, сезонность производства и его географическое размещение, что обуславливает необходимость транспортного перемещения боль-

ших товарных партий.

Зарубежная и отечественная практика показывает, что максимальный эффект от инфраструктурной деятельности на любом товарном рынке может быть получен лишь при комплексности и пропорциональности ее материально-вещественных составляющих, а также при взаимовыгодных экономических отношениях с потребителями услуг. Анализ комплексности и пропорциональности составляющих инфраструктуры на отечественном рынке, в частности на рынке плодово-ягодной продукции, показывает далекое от совершенства положение и позволяет говорить о путях его улучшения.

Что касается товародвижения свежих плодов и ягод, то исходя из ситуации, сложившейся на рынке этой продукции к настоящему времени, основными направлениями его развития следует считать:

- организацию регулируемых посреднических структур районного уровня для сбора товарной плодовой продукции у мелких товаропроизводителей;
- развитие и формирование

системы межрегиональных и региональных оптовых продовольственных рынков (ОПР).

Первое направление может реализовываться через создание хозяйственных расчетных торгово-посреднических закупочных структур под патронажем сельских администраций и увеличение объема закупок Потребительской кооперацией, второе — через привлечение инвестиций под организацию ОПР, долевое участие в процессе их создания государственных органов, организацию кооперативных рынков.

Следует иметь в виду, что стабильная работа межрегиональных и городских ОПР может быть обеспечена только при условии соблюдения пропорциональности числа и мощности рынков с ресурсными возможностями региона по объемам поставок производимой продукции и пропускной способностью транспортной системы; стабильности его загрузки в течение года для постоянного обеспечения рентабельного оборота за счет ритмичной поставки продукции из мест ее хранения; наличия резервных региональных продовольственных фондов.

Важнейшее место на рынке плодовой продукции принадлежит системе ее хранения. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что лучшая сохранность продукции достигается в случае максимального приближения баз хранения к местам производства. При этом создается возможность ее загрузки в хранилища сразу после сбора, обеспечивается повышение занятости рабочих сельскохозяйственных организаций во внесезонный период, снижается потребность в транспортных средствах, все отходы и нестандартная продукция может перерабатываться на месте или ис-

пользоваться на корм скоту. Однако практически ни одно плодородное хозяйство страны не имеет холодильных емкостей, соответствующих объемам производимой им продукции. Обеспеченность ими колеблется от 10 до 50%, что заставляет хозяйства реализовывать продукцию в период уборки по самым низким ценам или использовать ее на переработку. Основная часть существующих холодильников имеет возраст 25-40 лет и характеризуется физической изношенностью, морально устаревшим оборудованием, несоблюдением технологии хранения, а, следовательно, высокими эксплуатационными затратами и сокращением срока хранения.

За последние 15 лет в сельскохозяйственных предприятиях практически не проводилось нового строительства плодохранилищ, ухудшилось научное обеспечение технических аспектов хранения плодов со стороны специализированных технических институтов, а выполняемые ими разработки зачастую оказываются невостребованными в силу отсутствия у них необходимых финансовых средств для их приобретения.

Не лучше обстоит дело и в сфере обращения. Городские плодово-овощные базы в условиях спада отечественного производства переориентировали свою деятельность на импортную плодовую продукцию, диверсифицировали ее, сдавая площади и емкости под другие виды товаров.

Современные холодильные и морозильные склады по импортным проектам в настоящее время строят в основном торговые сети для собственных нужд. Однако на рынок они практически не поступают, логистические услуги и ответствен-

ное хранение не осуществляют.

Аналогичные быстровозводимые полносборные плодохранилища из легких металлических конструкций с использованием панелей «сэндвич» доступны лишь отдельным сельскохозяйственным предприятиям, крупным интегрированным формированиям, агрофирмам. Применительно к основной массе хозяйств наиболее возможным решением проблемы хранения плодов является реконструкция имеющихся хранилищ. В настоящее время разработана и уже внедряется низкочувствительная технология безгенераторного хранения плодов в регулируемой атмосфере, позволяющая снизить капитальные и эксплуатационные затраты на 30-50% при окупаемости затрат на реконструкцию за один сезон хранения.

Емкости хранения плодов в хозяйствах должны увязываться с объемами их производства, планируемыми каналами и сроками ее сбыта. Это позволит оптимально формировать и эффективно использовать собственные или привлекаемые транспортные средства для их перевозки.

Для транспортировки свежей и замороженной плодовоовощной продукции на большие расстояния необходим специализированный холодильный транспорт, функции которого выполняют изотермические контейнеры с холодильными агрегатами, авторефрижераторы, рефрижераторные средства на железной дороге, соответственно оборудованные речные и морские суда. При этом важным моментом является поддержание температурного коридора на всем пути перемещения продукции.

В настоящее время основную

долю рефрижераторного транспорта в России составляет дорогостоящий иностранный. Состояние и структура отечественного аналогичного транспорта в период после 1990 г. существенно ухудшились. Вагоноремонтные заводы не проводят капитальные ремонты изотермических вагонов, а техническая база вновь аттестованных специализированных вагонных рефрижераторных депо очень низка, пополнения парка новыми вагонами не происходит, так как заводы-поставщики этих вагонов перепрофилированы на выпуск другой продукции, происходит старение парка и интенсивное его списание. По экспертным данным в 2010 г. их количество будет в 2,7 раза меньше, чем в 2003 г., что в ближайшие 3-5 лет может повлечь за собой спад объема перевозок при наметившейся в последние годы тенденции их роста.

Совершенствование транспортного обслуживания производства и рынка плодовой продукции должно идти в направлении комплексного подхода к перемещению продукции, включающего процессы затаривания, подготовки грузов, погрузки, собственно транспортировки, приемки, разгрузки и складирования. Наиболее эффективным путем реализации такого подхода является: формирование собственного специализированного автопарка и железнодорожного подвижного состава крупными интегрированными формированиями, ОПР, распределительными центрами, торговыми сетями, или их аренда, а также организация специализированных транспортно-экспедиционных фирм.

Собственники транспортных средств способны оптимизиро-

вать транспортное обслуживание и управлять транспортными потоками на основе логистического подхода, взять на себя решение всего комплекса вопросов, связанных с количественной и качественной сохранностью продукции, страхование груза, оформление сопроводительных документов и др. Они должны внедрять в свою работу стандарты обслуживания, существующие в зарубежных странах, что позволит им быть конкурентоспособными при вступлении России в ВТО. На железной дороге при перевозке плодов и ягод, как скоропортящегося груза, должны вводиться в график движения поезда прямого назначения с высокой скоростью без остановки на сортировочных станциях, что повысит концентрацию их производства в специализированных зонах и будет поддерживать стабильное обеспечение потребительского спроса на нее по количеству, качеству и ассортименту.

Внедрение принципов логистики и логистических схем в систему товародвижения плодово-ягодной продукции повышает требования к таре и упаковке. Используемая в настоящее время тара травмирует свежие плоды и не позволяет полностью использовать вместимость холодильных камер, ее размеры не унифицированы с размерами транспортных средств, маркировка не соответствует международным требованиям.

За рубежом большое внимание в тароупаковочном производстве

уделяется стандартизации. Стандарты устанавливают требования на качество материала для изготовления тары и упаковки, размеры тары и способы ее крепления, правила ее маркировки, кратность использования (одноразовое или многоразовое) и др. Это снижает логистические затраты, информирует покупателей о характеристике товара и его производителях, привлекает их к покупке и повышает спрос на него. В таком направлении должно совершенствоваться тароупаковочное производство и в нашей стране. Комплексное развитие всех инфраструктурных блоков рынка плодовойягодной продукции позволит существенно сократить ее потери, улучшить качество, повысить конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гонтарь Ю.А. *Асимметрия экономического развития регионов (Современные проблемы. Стратегия регулирования)*. — Ставрополь: Кн. издательство, 2002.
2. Лексин В.Н., Швецов А.Н. *Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития*. — М.: УРСС, 2003.
3. Мамегов О.Ю. *Современная экономика. Лекционный курс*. — Ростов н/Д.: Феникс, 2002.
4. Михайлова В. А. Гранберг А. Г. *Основы региональной экономики*. — М.: ГУ ВШЭ, 2001.
5. Шамхалов Ф. И. *Государство и экономика (власть и бизнес)*. — М.: Экономика, 2002.

Х.Н. Гасанова
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Всероссийского
НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва
М.М. Малахов,
соискатель Кубанского государственного аграрного университета,
г. Краснодар

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

Важным условием устойчивого развития сельского хозяйства является эффективная инновационная политика, конечной целью которой является внедрение передовых, технологий, изобретений, форм организации труда и управления производством. Освоение инноваций в сельском хозяйстве необходимо рассматривать как заключительный этап инновационного процесса. Он в тоже время является особой сферой деятельности, связанный с управлением и организацией производства в сочетании с производственными и технологическими способами ведения хозяйства, направленным на возрастание объема и уровня применяемых знаний, а также количества и качества используемой в аграрном производстве новой техники и технологий, новых материалов, новых сортов и пород животных с целью повышения эффективности аграрного производственного процесса.

Мировой опыт свидетельствует, что государство принимает непосредственное участие в организации инновационной деятельности, причем формы этого участия весьма разнообразны. В США, Японии и странах Европы разработаны общенациональные программы развития научно-технической деятельности

в регионах, соответственного перераспределения управленческих функций и т.д. Кроме того, в этих странах существуют специальные государственные службы освоения науки и техники в сельском хозяйстве, так называемые Agricultural Extension Service. Так, в США существует многоуровневая государственная система внедрения достижений науки в сельское хозяйство и распространения сельскохозяйственных знаний. Более 70 государственных университетов США со своими опытными станциями, сельскохозяйственные колледжи, соответствующие службы округов занимаются информационным обеспечением фермеров.

Многолетний положительный опыт США и стран ЕС в освоении инноваций является весьма актуальным для сельского хозяйства России. Обобщая его, можно выделить следующие принципы экономических механизмов эффективного освоения инноваций:

отношение государства к понятию инновации и отбору достижений научно-технического, технологического прогресса в качестве ключевых на тот или иной период;

исключительно весомая и законодательно закреплённая экономическая и политическая поддержка

инноваций со стороны государства; автоматическое «включение» мер государственной поддержки инноваций по формальным основаниям и независимо от воли государственных чиновников.

Поддержка научной, научно-технической и инновационной деятельности, ее стимулирование являются одним из важнейших направлений государственной политики промышленно развитых стран. Более того, превращение науки, техники и технологий в решающий фактор развития, конкурентоспособности и процветания любой страны, постепенное становление в промышленно развитых странах «новой экономики» - экономики, основанной на знаниях, придают этому поиску особую значимость и актуальность.

Стимулирование внедрения новейших разработок в странах, выбравших инновационную модель развития экономики, осуществляется в рамках государственных программ, где задействованы различные правовые и экономические механизмы, обеспечивающие успешное развитие НТП и бизнеса. Основным условием для государственных инвестиций при освоении таких технологий должна быть обоснованная перспектива их высокоэффективной коммерциализации.

Российская аграрная наука располагает в настоящее время достаточным потенциалом, способным обеспечивать реализацию в аграрном секторе активной инновационной политики. В связи с этим возникает необходимость принятия государственной инновационной программы по повышению эффективности использования научно-технического потенциала отрасли.

В последние годы, несмотря на сложное экономическое положение АПК и его предприятий, инно-

вационные процессы в отрасли стали постепенно активизироваться. Особенно это относится к группе наиболее передовых сельскохозяйственных предприятий страны, которые интенсивно осваивают в производстве инновации, при этом абсолютное большинство предприятий, внедряющих в производство научные достижения, добиваются существенного улучшения производственных и экономических показателей. Прежде всего, это наглядно просматривается на примере роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности в животноводстве. Сравнение указанных показателей со средними данными в целом по сельскохозяйственным предприятиям страны свидетельствует о существенной разнице, которая достигает двух-, трех-, четырехкратного уровня. Кроме того, если в передовых хозяйствах имеет место тенденция к росту таких показателей, то в среднем по всем остальным предприятиям они снижаются.

Главным звеном в развитии инновационного процесса являются научно-исследовательские институты, селекционные центры с их научным потенциалом. От того, насколько эффективно они работают по созданию и внедрению в производство новых сортов сельскохозяйственных культур, пород и кроссов животных, дающих не только прирост продукции и устойчивых к неблагоприятным погодным условиям, но и отвечающим требованиям рынка, во многом определяется и эффективность отрасли растениеводства.

Отрицательное воздействие на развитие инновационных процессов в сельском хозяйстве оказывает низкий уровень платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию. Отсутствие у большин-

ства сельскохозяйственных товаропроизводителей собственных денежных средств, сопровождаемое ограниченностью бюджетных источников финансирования, и практическая невозможность получить на инновации заемные средства не позволяют им заниматься в полной мере освоением новых технологий. Ситуацию усугубляет прекращение финансирования региональными органами управления АПК мероприятий по освоению научно-технических достижений в производстве и соответствующих инновационных программ.

Слабым звеном в формировании инновационного рынка АПК является изучение потребительского спроса на инновации. Кроме того, не всегда при отборе инновационных проектов проводится их экономическая экспертиза, не рассчитываются показатели эффективности освоения и не отрабатываются схемы продвижения полученных результатов в производстве. Ежегодно остается невостребованным сельскохозяйственным производством большое количество законченных научно-технических разработок, что является следствием отсутствия эффективного организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью в условиях рынка (несмотря на многочисленные попытки его создания), побуждающего разработчика создавать инновационные проекты, а потребителя их использовать.

Таким образом, главной целью освоения нововведений в рыночной экономике является повышение производительности труда, и получение дополнительной прибыли. Эти факторы определяют и

конкурентоспособность товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. При использовании новейших научно-технических достижений необходим избирательный подход, обеспечивающий приоритетную реализацию работ, результаты которых могут обеспечить наибольшую эффективность.

Приоритетными должны признаваться технологии, имеющие высокий коммерческий потенциал. Необходима оценка и сравнение технологий не только по техническим характеристикам, но и по коммерческим показателям, в частности по уровню эффективности с учетом срока окупаемости вложенных затрат. При этом важно учитывать возможность использования и продаж как конечного продукта, т.е. разработанного оборудования или техники, так и технологической информации в виде лицензий на созданные объекты техники и способы производства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Марченко В.М. *Инновации в достижении экологической безопасности хозяйствующих субъектов: Дис. канд. экон. наук.* — СПб., 2003.
2. Морозов Ю.П. *Инновационный менеджмент.* — Нижний Новгород, 1997.
3. Оголева Л.Н. *Инновационный менеджмент: Учеб. пособие* — М.: ИНФРА-М., 2008. — 238 с.
4. Попов В.А. *Управление инновационными проектами: Учеб. пособие.* — М.: Высшее образование, 2005.
5. Сурин А.В., Молчанова О.П. *Инновационный менеджмент: Учебник.* — М.: ИНФРА-М, 2008. — 368 с.

*Д.У. Коркмасов
аспирант Дагестанской государственной
сельскохозяйственной академии,
г. Махачкала*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

В условиях коренной реорганизации экономических взаимоотношений участников товарно-денежных отношений возникает множество проблем формирования рынка на региональном уровне, требующих тщательного исследования. Многогранность их решения, связанная с огромным зарубежным опытом, затрудняется недостаточностью изучения этого опыта и начальной стадией отечественных теоретических положений развития региональных рынков. Более того потребность в разработке концепций функционирования и развития региональных рынков обусловлена стремительными темпами перехода к современным рыночным отношениям, что требует глубокого анализа характера экономики регионов и основных закономерностей становления региональных рынков и рыночной инфраструктуры.

Региональный потребительский рынок представлен сложной динамически развивающейся системой социально-экономических процессов, отношений в сфере выпуска, обмена и потребления в целях удовлетворения растущих потребностей потребителей региона в продукции в требуемом ассортименте, направленный на обеспечение баланса спроса и предложения, повы-

шении их доступности в соответствии с платежеспособным спросом населения. Таким образом, механизм функционирования рынка плодоовощной продукции Республики Дагестан представляется как взаимодействие объективно взаимодействующих субъектов в сфере производства, распределения, обмена и потребления плодов, овощей и продукции их переработки, сложившихся на территории республики.

Совершенствование системы организационно-экономического механизма хозяйствования регионального рынка плодоовощной продукции в современных условиях функционирования плодоовощного подкомплекса республики может быть осуществлено по большому разнообразию направлений и концепций. Наиболее приоритетный подход, по нашему мнению, в части совершенствования, необходимо предпринять в области эффективного распределения плодоовощной продукции и создания соответствующей инфраструктуры. При этом формирование системы распределения продукции целесообразнее всего осуществлять не в новой интерпретации, а на базе имевшего места опыта и получившего адаптацию в конкретных услови-

ях. Существенную роль в становлении рыночной инфраструктуры может также сыграть маркетинг, как организационно-сбытовая деятельность сельскохозяйственных предприятий, ориентированная на наиболее полное удовлетворение запросов потребителей.

Наиболее существенным аспектом влияния рыночного фактора в региональной экономике стало уменьшение объемов реализации сельскохозяйственной продукции для государственных нужд и увеличение ее реализации по альтернативным, преимущественно рыночным каналам. В республике резко снизились объемы заготовок и поставок плодоовощной продукции на переработку в консервные заводы. Распределение земельных участков жителям села в результате реорганизация большинства крупных предприятий отрасли приводят к тому, что сельский потребитель, имея возможность самостоятельно выращивать овощи и плоды, отказывается от их покупки в торговой сети, что вызывает снижение спроса. При этом необходимо отметить, что стихийность производства плодоовощной продукции в подворьях селян нередко приводит к классическому внутреннему кризису нерегулируемого рынка: перепроизводство одних видов плодоовощной продукции и дефицит других.

Проблемы региональной плодоовощной отрасли связаны также с тем, что даже в условиях резкого спада производства выращенная сельскохозяйственными предприятиями продукция не находит сбыта, поскольку закупочные и торговые организации не желают создавать запасы овощей и плодов без гарантии их реализации. Кроме этого, большую часть емкости рынка

плодоовощной продукции занимает иностранный товаропроизводитель. В результате этого региональная плодоовощеконсервная отрасль республики претерпела сокрушительный удар. Разрушены и ослаблены издавна сложившиеся и достаточно развитые внутренние связи этого сектора народного хозяйства республики, в котором был сосредоточен последовательный производственный процесс, связанный с производством плодоовощной продукции, их заготовкой, транспортировкой, получением готовой к потреблению продукции и ее реализации, как в свежем виде, так и после промышленной ее переработки. Произошли структурные сдвиги в сфере производства и реализации. Подавляющее большинство продукции стали давать хозяйства населения более 80% от общего объема продукции сельского хозяйства республики. На их долю приходится более 90% овощебахчевой продукции, около 89% плодово-ягодной. В структуре реализации изменились потоки готовой плодоовощной продукции с такого канала как заготовки, промышленная переработка, длительное хранение, на реализацию в свежем виде на внутреннем рынке и оптовым посредникам, экспортирующим свежие овощи и косточковые плоды в другие регионы страны.

Основной причиной тому являлось отсутствие достаточной информации о сложившейся конъюнктуре рынка, сегментов рынка и спроса на продукцию, что практически невозможно без соответствующих служб маркетинга, отвечающих за оптимальный выбор путей и средств продвижения продукции.

Причинами таких изменений стали невыгодные условия поставки

плодов и овощей заготовительным и перерабатывающим предприятиям по ценам намного ниже рыночных. Вследствие этого промышленное звено отрасли резко сократило объемы переработки. Сопутствующим фактором стал, также, существенный моральный и физический износ оборудования предприятий консервной промышленности, который явился причиной неконкурентоспособности их продукции перед импортной.

В результате этого, огромная база промышленной переработки пло-доовощной продукции, представленная 30 консервными комбинатами, са-мостоятельными заводами, а также крупными цехами, являющимися структурными подразделениями отдельных узкоспециализированных предприятий с законченным циклом производства, сочетающих производство пло-доовощного сырья и его промышленную переработку с получением готовой к потреблению продукции, сократило использование производственных мощностей до 8% в целом по республике.

Для восстановления имевших место связей и организационно-экономического механизма хозяйствования в агропродовольственной сфере Республики Дагестан по нашему мнению целесообразно, использование преимуществ своеобразной формы комплексного развития областей, объединения сельскохозяйственных районов вокруг промышленных центров и создание на этой базе агропромышленного кольца вокруг крупного города по различным направлениям: мясного, молочного, прудового, овощного в радиусе 50-70 км., объединяющего в единую технологическую цепь крупные сельскохозяйствен-

ные предприятия, фермерские хозяйства и личные (подсобные) хозяйства, входящие в эту зону, и перерабатывающие предприятия пищевой промышленности города или районного центра.

В данном проекте город должен выступить в качестве основного инвестора. Естественно перед городским и республиканским администрациями встает вопрос, чем и как привлечь своих инвесторов, их средства к развитию сельхозпроизводства пригородных районов. Именно эту проблему необходимо всесторонне рассмотреть и определить приоритетные направления ее осуществления.

Особое место в проекте должен занимать пло-доовощной подкомплекс региона, учитывая сложившуюся специализацию региона и благоприятные природно-климатические условия его функционирования. Для осуществления эффективного функционирования пло-доовощного рынка республики можно использовать механизм его регулирования маркетинговыми закупочно-сбытовыми кооперативами (МЗСК). Целесообразно создание такого рода МЗСК в каждом районе республики, а в последующем, объединение их в ассоциацию.

Немалую роль в сбыте свежих плодов и овощей может сыграть придорожная, привокзальная, торговля, а также розничная торговля в овощных уличных ларьках и на прибрежной зоне городских и загородных пляжей. Для регулирования торговли в этих стратегических точках кооператив должен рассчитать емкость данных рынков и привлечь частных торговцев. Основную массу торговцев в этой сфере в республике занимают в основном пен-

сионеры и безработные. Целесообразно заинтересовать торговцев посредством предоставления услуг по доставкам свежих плодов и овощей любых востребованных видов и сортов из складских помещений и хранилищ кооператива.

Таким образом, предлагаемая система должна решить следующие основные задачи:

- привлечение инвесторов (городских предпринимателей, акционеров крупных перерабатывающих предприятий пищевой промышленности) для реконструкции овоще и фруктохранилищ пригорода, наращивания их мощности, внедрения новых технологий с целью организации работы предприятий, производящих продукты питания исключительно на местном сырье;
- широкое развитие в зоне создаваемого кольца малого предпринимательства, улучшение инфраструктуры прилегающих к городу поселков;
- содействие в насыщении внутреннего рынка городов республики плодоовощной продукцией собственного производства с учетом спроса населения;
- восстановление и реконструкция перерабатывающих мощностей плодоовощного подкомплекса;
- увеличение объемов переработки плодоовощной продукции, создание новых рабочих мест в плодоовощном секторе экономики республики.
- значительное удешевление

плодоовощных продуктов;

- возможность выпуска экологически чистой продукции собственного производства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Указ президента Российской Федерации «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации». — Москва, Кремль, 3 июня 1996 года.
2. Ануфриенко В.Ю. Управление государственной собственностью в системе региональной экономики. — М., 2007.
3. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики. — Ростов н/Д: МарТ, 2004.
4. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России — М.: Финансы и статистика, 2002.
5. Некрасов Н. Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. Изг. 2-е. — М.: Экономика, 1978.
6. Павленко В. Ф. Территориальное планирование в СССР. — М.: Экономика, 1975.
7. Региональная экономика: Учеб. пособие / Под ред. М. В. Степанова. — М.: ИНФРА-М, РЭА, 2000.
8. Регионы России: Основные социально-экономические показатели городов: Статистический сборник. — М., 2007.
9. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и региональное управление. -М.: ИКФ Экмос, 2004.
10. Чернышова Е. С. Региональная экономика. Конспект лекций. Пособие для подготовки к экзаменам. — М., 2005.

Л.А. Головнина
доктор экономических наук, профессор Тюменского государственного
архитектурно-строительного университета,
г. Тюмень

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Вопросы, связанные с оценкой эффективности инвестиционных проектов, в последнее время широко рассматриваются в научной литературе. Этой проблеме уделяется внимание на всех стадиях жизненного цикла инвестиционного проекта — прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатации. Однако центральное место оценка эффективности планируемого объекта занимает на этапе прединвестиционных исследований, т.е. в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами.

Основными показателями эффективности инвестиционного проекта являются:

- период окупаемости, месяц;
- дисконтированный период окупаемости, месяц;
- средняя норма прибыли, %;
- чистый дисконтированный (приведенный) доход;
- индекс прибыльности;
- внутренняя норма доходности (рентабельности), %;
- модифицированная внутренняя норма доходности (рентабельности), %.

Согласно Методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденными Министерством экономики Российской Федерации, Министерством финансов Российской Федерации, Госстроем России 21.06.99 г., № ВК 477, расчет эффективности проекта осуществляется с учетом всего объема инвести-

ций.

Можно выделить два момента, которые оказывают влияние на оценку эффективности инвестиционных проектов:

- определение коэффициента дисконтирования с учетом стоимости источников финансирования;
- учет рисков составляющей инвестиционного проекта.

Главными источниками долгосрочного капитала, являются заемные средства (кредиты банков и др.) и собственные источники (облигации, обыкновенные привилегированные акции и прочие взносы в акционерный капитал, а также нераспределенная прибыль). В то же время краткосрочные источники (например, банковский овердрафт) не включаются в расчет стоимости капитала, так как они не используются для финансирования капиталовложений.

Для оценки эффективности любого инвестиционного проекта в первую очередь следует определить чистый дисконтированный доход - ЧДД (NPV - net present value), который определяется на основе разности между суммой текущих стоимостей денежных потоков (выгодами проекта и затратами). В отечественной практике этот показатель называют также чистой текущей стоимостью или чистой приведенной стоимостью. Встречаются и иные, часто некорректные переводы английского термина.

ЧТС - это величина, полученная дисконтированием (при постоянной или переменной ставке дисконта) раз-

ницы между всеми годовыми оттоками и притоками реальных денег за период проекта, накапливаемыми в течение жизни проекта. Эта разница дисконтируется к началу проекта. Чистые дисконтированные доходы, полученные для количества лет жизни проекта, складываются, чтобы получить ЧТС проекта в целом:

$$\text{ЧТС} = \text{ПДпд}(0) + \text{ПДпд}(t1)\alpha(t1) + \dots + \text{ПДпд}(T)\alpha(T), (1)$$

где $\text{ПДпд}(tk)$ — денежный поток для проекта в целом или отдельного его участника, $t=0$ — начало проекта, T — окончание проекта, $\alpha(tk)$ — коэффициент дисконтирования в период планирования tk , связанный со ставкой дисконта уравнением

$$\alpha(tk) = (1 + i)^{-tk} \quad (2)$$

Значения коэффициентов дисконтирования (α) можно получить из таблиц дисконтированных величин.

Более привычно представление ЧТС в виде:

$$\text{ЧТС} = \sum_{t=0}^0 (Bt - 3t) / (1 + i)^t, (3)$$

где t - период планирования, Bt - поток выгод, $3t$ - поток затрат (капитальные вложения, эксплуатационные затраты и налоги), T - срок жизни проекта, i - ставка (норма) дисконта.

Отметим, что в некоторых случаях бывает удобнее производить расчет в противоположном направлении. Пусть, например, имеется определенная текущая стоимость, предназначенная для инвестирования. Ставится задача определить, во что она превратилась бы в какой-то будущий момент времени, если приносила бы доход по некоторой известной ставке.

Такой тип задач оценки стоимости во времени называется расчетом будущей стоимости (future value):

$$\text{БДТ} = \text{ДПт} (1 + i)^{T-t}, (4)$$

где БДт - будущий доход в период

планирования T , ДНт - денежный поток проекта в период планирования t .

В этом случае суммарный денежный доход определяется:

$$\text{БДТ} = \sum_{t=0}^0 \text{ДПт} (1 + i)^{T-t}, (5)$$

Ставка (норма) дисконта должна быть равной рыночной стоимости капитала, например, фактической ставке процента по долгосрочным кредитам. Ставка дисконта должна, по существу, отражать стоимость капитала, соответствующую возможной прибыли инвестора, которую он мог бы получить, вкладывая ту же сумму в другом месте. При этом предполагается, что финансовые риски одинаковы для обоих вариантов инвестирования. В случае ожидания дополнительных рисков, превышающих некоторые «нормальные» инвестиционные риски, к базовой ставке дисконта добавляется «премия за риск».

Обратимся к обсуждению экономического смысла ЧТС.

Если рассчитанный ЧТС положителен, то прибыльность инвестиций выше нормы дисконта. Если ЧТС равен нулю, прибыльность равна ставке дисконта. Проект с положительным ЧТС можно, таким образом, считать приемлемым. Если ЧТС отрицателен, то прибыльность ниже стоимости капитала и от проекта нужно отказаться.

Таким образом, ЧТС представляет собой прирост дохода в приведенных во времени денежных единицах, который, получается, от вложений инвестиций в данный проект по сравнению с использованием этих же инвестиций в некотором среднем альтернативном проекте.

Для компенсации недостатков рекомендуется использовать критерий внутренней нормы рентабельности (доходности), который является вторым наиболее значимым показателем, используемым в оценке эффективности

инвестиционных проектов.

При этом для обозначения внутренней нормы рентабельности используется множество различных терминов, таких как доходность инвестиций (return on investment), текущая стоимость дохода на инвестиции (present value return on investment) и т.д. Чаще всего в мировой практике используют аббревиатуру IRR (internal rate of return).

Внутренняя норма рентабельности (ВНР) определяется как ставка дисконта, при которой дисконтированная стоимость притоков реальных денег равна дисконтированной стоимости оттоков. Другими словами, это норма дисконта, при которой дисконтированная стоимость чистых поступлений от проекта равна дисконтированной стоимости инвестиций. ЧТС в таком случае равен нулю.

Для определения внутренней нормы рентабельности инвестиционного проекта продолжительностью Т перио-

дов планирования следует решить следующее уравнение:

$$\text{ЧТС} = \sum_{t=0}^n \frac{\text{ПД}_{\text{пт}}}{(1 + \text{ВНР})^t} = 0. \quad (6)$$

Обычно используется итерационная процедура расчета. В формулу 6 подставляется некоторое начальное значение ВНР. Если ЧТС положителен, используется более высокая ставка дисконта.

Если же ЧТС отрицателен при более высокой норме, ВНР должна находиться между этими двумя первыми значениями. Однако если более высокая норма дисконта все еще дает положительный ЧТС, ее следует увеличивать до тех пор, пока ЧТС не станет равным нулю.

Итак, по критерию внутренней нормы рентабельности инвестиционный проект следует принять, если ставка дисконта меньше, чем внутренняя норма доходности (рентабельности).

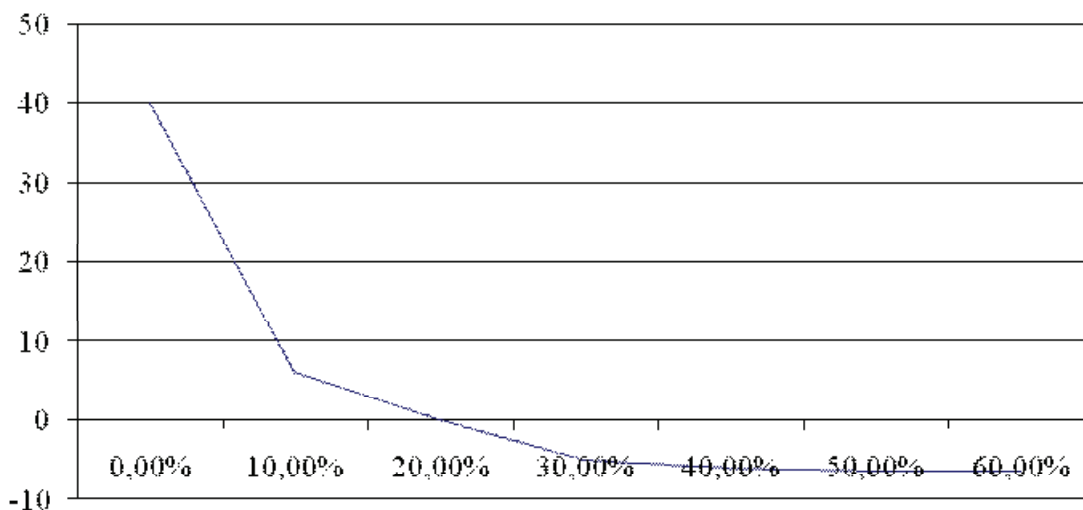


Рисунок 1 - Зависимость ЧТС от ставки дисконта

Если ставка дисконта меньше внутренней нормы рентабельности, равной 20%, то проект имеет положительную чистую текущую стоимость. Если ставка дисконта равна внутренней норме рентабельности, проект имеет

нулевую чистую текущую стоимость.

Наконец, если ставка дисконта превышает внутреннюю норму доходности, проект имеет отрицательную чистую приведенную стоимость.

Данные для оценки эффективности инвестиционных проектов

Годы	Показатель						
	Операционные денежные потоки b (Сt) тыс. руб.	Инвестиционные денежные потоки (Ft) тыс. руб.	Доля заемных средств в сумме капитала (d)	Коэффициент дисконтирования собственных средств (r1)	Коэффициент дисконтирования заемных средств (r2)	Соответствующая ставка на прибыль (s), %	Стоимость собственного капитала (et), доля %
Проект 1							
1	0	-75678,67	75,3	0,086203	0,49476	24	34,9
2	24182,58	-32920,09	29	0,24779	0,49476	24	34,9
3	62256,62	0	0	0,24779	0,49476	24	34,9
4	99965,23	0	0	0,24779	0,49476	24	34,9
5	138541,23	0	0	0,24779	0,49476	24	34,9
6	150333,78	0	0	0,24779	0,49476	24	34,9
Проект 2							
1	700763	-171737	80	0,04004	0,55986	30	20,02
2	1126221	126221	80	0,04004	0,55986	30	20,02
3	123092	123092	80	0,04004	0,55986	30	20,02
4	116458	116458	80	0,04004	0,55986	30	20,02
5	115583	115583	80	0,04004	0,55986	30	20,02
Проект 3							
Издание 1							
1	2547,87	2000	50	0,25	0,38	24	50
							50

2	2547,83	2000	50	0,25	0,38	24	50	50
3	2546,23	1106,55	50	0,25	0,38	24	50	50
Изделие 2								
1	1502,3	2000	50	0,25	0,38	24	50	50
2	1502,3	2000	50	0,25	0,38	24	50	50
3	1219,18	1106,5	50	0,25	0,38	24	50	50

Оценка эффективности инвестиционных проектов с учетом структуры капитала

Годы	Ct	Ft	d	s	e _k	e _t	r1	r2	Ct/ (1+r1) ^t	Ft/ (1+r2) ^t	NPV
Проект 1											
1	0	-75678,67	0,753	0,24	0,349	0,651	0,086203	0,49476	0	-50629,31	
2	24182,58	-32920,09	0,29	0,24	0,349	0,651	0,24779	0,49476	15524,55	-14729,35	
3	62256,62	0	0	0,24	0,349	0,651	0,24779	0,49476	34048,48	0	
4	99965,23	0	0	0,24	0,349	0,651	0,24779	0,49476	44468,52	0	
5	138541,23	0	0	0,24	0,349	0,651	0,24779	0,49476	47708,09	0	
6	150333,78	0	0	0,24	0,349	0,651	0,24779	0,49476	39739,31	0	
									179485,95	-65358,66	114127,28
Проект 2											
1	700763	-171737	0,8	0,24	0,2002	0,7998	0,04004	0,55986	68041,35	-110087,82	
2	126221	126221	0,8	0,24	0,2002	0,7998	0,04004	0,55986	116655,27	51857,44	
3	123092	123092	0,8	0,24	0,2002	0,7998	0,04004	0,55986	109317,94	32418,23	

4	116458	116458	0,8	0,24	0,2002	0,7998	0,04004	0,55986	99451,75	19658,68	
5	115583	115583	0,8	0,24	0,2002	0,7998	0,04004	0,55986	94895,73	12506,28	
									488362,04	6352,81	494714,85
Проект 3											
Изделие 1											
1	2547,87	2000	0,5	0,24	0,5	0,5	0,25	0,38	2038,29	1449,28	
2	2547,87	2000	0,5	0,24	0,5	0,5	0,25	0,38	1630,12	1049,87	
3	2546,23	1106,5	0,5	0,24	0,5	0,5	0,25	0,38	1303,93	420,88	
									4972,34	2920,03	7892,37
Изделие 2											
1	1502,3	2000	0,5	0,24	0,5	0,5	0,25	0,38	1201,84	1449,28	
2	1502,3	2000	0,5	0,24	0,5	0,5	0,25	0,38	961,17	1049,87	
3	1219,18	1106,55	0,5	0,24	0,5	0,5	0,25	0,38	623,94	420,88	
									2786,95	2950,03	5736,98

Оценка эффективности инвестиционных проектов с поправкой на риск

Годы	Ct	Ft	d	s	e _k	e _t	k	r1	r2	Ct/ (1+r1) ^t	Ft/ (1+r2) ^t	NPV
Проект 1												
2003	0	-75678,67	0,753	0,24	0,349	0,651	1,26	1,347	0,49476	0	-50629,31	
2004	24182,58	-32920,09	0,29	0,24	0,349	0,651	1,26	1,508	0,49476	16036,19	-14729,35	
2005	62256,62	0	0	0,24	0,349	0,651	1,26	1,508	0,49476	27377,58	0	

2006	99965,23	0	0	0,24	0,349	0,651	1,26	1,508	0,49476	29152,88	0	
2007	138541,23	0	0	0,24	0,349	0,651	1,26	1,508	0,49476	26786,78	0	
2008	150333,78	0	0	0,24	0,349	0,651	1,26	1,508	0,49476	19273,56	0	
										102607,16	-65358,66	37248,502
Проект 2												
2001	700736	-171737	0,8	0,24	0,2002	0,7998	1,346	0,04004	0,55986	29657,58	-110087,82	
2002	1126221	126221	0,8	0,24	0,2002	0,7998	1,346	0,04004	0,55986	22182,95	51857,44	
2003	123092	123092	0,8	0,24	0,2002	0,7998	1,346	0,04004	0,55986	9084,28	32418,23	
2004	116458	116458	0,8	0,24	0,2002	0,7998	1,346	0,04004	0,55986	3602,17	19658,68	
2005	115583	115583	0,8	0,24	0,2002	0,7998	1,346	0,04004	0,55986	1498,35	12506,28	
										66025,33	6352,81	72378,144
Проект 3												
Издание 1												
1	2547,87	2000	0,5	0,24	0,5	0,5	0,346	0,596	0,38	1596,41	1449,28	
2	2547,87	2000	0,5	0,24	0,5	0,5	0,346	0,596	0,38	999,95	1049,87	
3	2546,23	1106,5	0,5	0,24	0,5	0,5	0,346	0,596	0,38	601,93	420,88	
										3198,287	2920,03	6118,317
Издание 2												
1	1502,3	2000	0,5	0,24	0,5	0,5	0,346	0,25	0,38	941,29	1449,28	
2	1502,3	2000	0,5	0,24	0,5	0,5	0,346	0,25	0,38	589,6	1049,87	
3	121918	1106,5	0,5	0,24	0,5	0,5	0,346	0,25	0,38	299,99	420,88	
										1830,89	2950,03	4780,92

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бреили Р., Маурес С. Принципы корпоративных финансов. — М.: Олимп-бизнес, 2000. — 120 с.
2. Илрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. — М.: Дело, 1995. — 225 с.
3. Норткотт Л. Принятие инвестиционных решений. — М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1997. — 207 с.
4. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений (в ред. ФЗ от 2 января 2000г. №22-ФЗ).
5. Боди, Эви. Принципы инвестиций. — М., 2002.
6. Бузова И.А. Коммерческая оценка инвестиций. — СПб., 2003.
7. Быльцов С.Ф. Настольная книга российского инвестора: учебно-практическое пособие. — СПб., 2000.
8. Дараган В.А. Игра на бирже. — М., 2003.
9. Иванов А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. — М., 2004.
10. Кангро, М. В. Инвестиционный менеджмент. Учебное пособие. — Ульяновск: УлГТУ, 2004.
11. Килячков А.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. — М., 2000.
12. Колесников В.И., Торкановский В.С. Ценные бумаги. — М., 2000.
13. Сергеев, И. В. Организация и финансирование инвестиций. Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000.

*В.Н. Головнин,
кандидат экономических наук, ст. преподаватель Тюменского
государственного архитектурно-строительного университета,
г. Тюмень*

УЧЕТ РИСКА ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Одним из наиболее распространенных способов учета риска при оценке инвестиционных проектов, приводимых в зарубежной и отечественной литературе, является добавление к безрисковой ставке чистого дисконтированного дохода премии (надбавки) за риск. При этом не учитывается, что данный способ может привести к большой погрешности в случае, когда для финансирования проекта используются заемные средства. Избежать этого позволяет методика, предлагаемая в статье.

Для того чтобы принимать оптимальные решения при планировании инвестиции на предприятиях, необходимо правильно учитывать риски, связанные с их функционированием. Для этого используются различные подходы, а одним из наиболее доступных и распространенных является подход, основанный на правиле: чем больше риск проекта, тем больше должна быть его эффективность.

Что касается рисков, связанных с проектом, то, вероятно, правильно считать, что они увеличиваются, так как при кредитовании к прочим рискам добавляется риск несвоевременной выплаты процентов и возврата кредита, и риск этот тем больше, чем больше кредит. Таким об-

разом, получается, что уменьшение разницы в величине ЧДД при увеличении доли кредита никак нельзя оправдать, что приводит к завышенной оценке эффективности проекта с учетом риска.

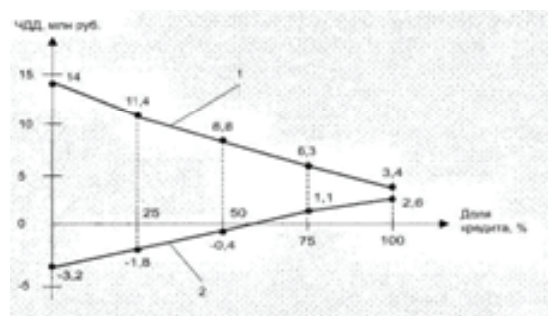


Рисунок 1 — Изменение ЧДД в зависимости от доли кредита в инвестиционных вложениях

кривая 1 - без учета риска;

кривая 2 — с учетом риска (при существующем порядке расчета и надбавке за риск — 0,08).

Уменьшение разницы в величине ЧДД при ставке дисконта, принятой в качестве исходной, и ставке, учитывающей риск, что имеет место, если увеличивается доля кредита, не является особенностью приведенного примера, а характерно для всех проектов, предполагающих привлечение заемных средств. Это объясняется тем, что повышение расчетной эффективности проектов при перераспределении соб-

ственных едино временных затрат на более поздние периоды (за счет привлечения заемных средств) всегда тем больше, чем больше ставка дисконта.

Нам представляется, что для правильного учета риска при использовании подхода, о котором говорилось в начале статьи, необходимо исходить из того, что «цена» риска, выраженная

суммой, на которую уменьшается ЧДД проекта при привлечении заемных средств для его финансирования, не должна быть меньше той, которая получается при финансировании проекта только за счет собственных средств. С учетом этого предлагается следующий порядок расчета ЧДД для проекта, содержащего риск и финансируемого с привлечением заемных средств.

Сначала определяются исходная ставка дисконта и ставка с учетом риска по любой из существующих методик (см., например [1, с. 71-74], [2, с. 263-264]). Затем определяется ЧДД проекта при той и другой ставках и разность между ними при условии финансирования проекта полностью за счет собственных средств. Эта разность является «ценой» риска, которая должна сохраняться при любых условиях финансирования проекта. Поэтому далее определяется ЧДД проекта при исходной ставке с учетом заемных средств, и эта величина ЧДД уменьшается на «цену» риска. В результате и получается ЧДД проекта, предусматривающего использование заемных средств, с учетом риска.

На рис. 2 представлен график ЧДД, полученный при использовании предлагаемого порядка расчета. Анализа изменения ЧДД в этом случае показывает, рассматриваемый

проект ни при каких условиях финансирования не может быть принят для реализации.

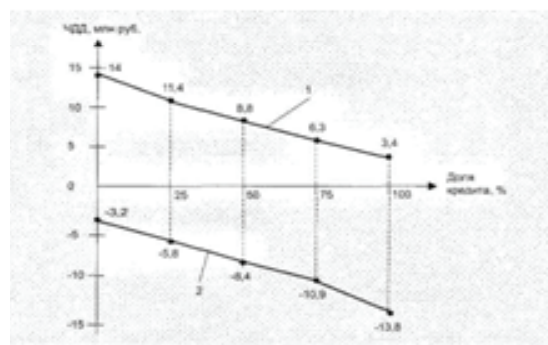


Рисунок 2 — Изменение ЧДД в зависимости от доли кредита в инвестиционных вложениях

кривая 1 - без учета риска;

кривая 2 — с учетом риска (при предлагаемой порядка расчета и надбавке за риск — 0,04).

ситуация при расчете ЧДД с учетом риска согласно существующему порядку при любой доле кредита проект получается пригодным к реализации (рис. 3).

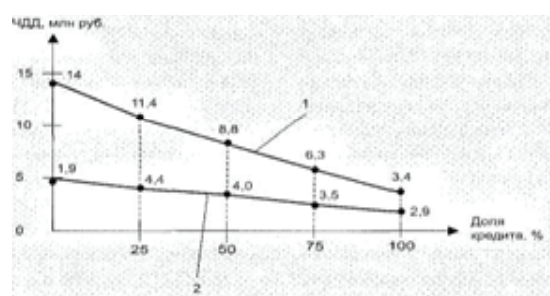


Рисунок 3 — Изменение ЧДД в зависимости от доли кредита в инвестиционных вложениях

кривая 1 - без учета риска;

кривая 2-е учетом риска (при существующем порядке расчета и надбавке за риск - 0,04)

Если же для расчета ЧДД с учетом риска использовать предлагаемый порядок, то пригодным к реализации проект получается только при доле кредита, не превышающей примерно 40% (рис. 4)

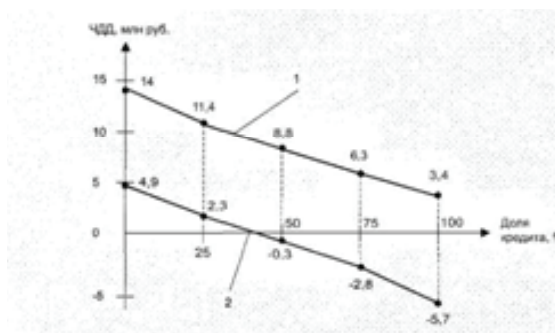


Рисунок 4 — Изменение ЧАА в зависимости от доли кредита в инвестиционных вложениях

ЛИТЕРАТУРА:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов их отбору для финансирования. — М.: Экономика, 2000. — С. 71-74.
2. Кисилева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. и др. Инвестиционная деятельность: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2005. — С. 263 - 264.
3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений (в ред. ФЗ от 2 января 2000 г. №22-ФЗ).
4. Бланк И.А. Управление инвестициями на предприятии. Киев, 2003.
5. Инвестиции. Под ред. В.В. Ковалева. — М., 2003.
6. Серов В. М. Инвестиционный менеджмент. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000.

О.А. Жигунова
кандидат экономических наук, доцент
Тюменского государственного
архитектурно-строительного университета,
г. Тюмень

ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Любая организация имеет внешнее окружение и не находится с ним в состоянии постоянного взаимодействия. Значение внешней среды для организаций было осознано только в условиях усиления динамизма ее факторов и нарастания кризисных явлений в экономике. Это послужило отправной точкой для интенсивного использования системного подхода в теории и практике управления, с позиций которого любая организация стала рассматриваться как открытая система, взаимодействующая с внешней средой.

Под внешней средой понимается совокупность субъектов и сил, находящихся за пределами организации и оказывающих какое-либо влияние на ее деятельность.

Современная внешняя среда предприятий характеризуется чрезвычайно высокой степенью взаимосвязанности факторов, сложности, динамизма, неопределенности и нестабильности.

Под взаимосвязанностью факторов внешней среды понимается уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы. Внешние факторы нельзя рассматривать по отдельности, изолированно друг от друга.

Сложность внешней среды - это

число факторов, которые оказывают значимое влияние на внутреннюю среду предприятия и на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора.

Под подвижностью (динамизмом) среды понимается скорость, с которой происходят изменения в окружении организации.

Неопределенность является функцией количества информации, полноты информации, которой располагает организация (или лицо) о состоянии среды, а также функцией уверенности в этой информации. Если информации мало или есть сомнения в ее точности, среда становится более неопределенной, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и есть основания считать ее высоконадежной.

Нестабильность внешней среды может проявляться привычностью (известностью) событий, темпами их изменения и предсказуемостью будущего.

В научной литературе по вопросу структуры внешней среды наиболее широко распространен подход, согласно которому во внешней среде любых организаций выделяют два уровня: макро - и микросреду.

Макроокружение создает об-

щие условия среды нахождения организации. В большинстве случаев макроокружение не носит специфического характера по отношению к отдельно взятой организации и не связано непосредственно с конкретной организацией.

Общее внешнее окружение формируется под влиянием политических, правовых, социально-культурных, экономических, технологических, национальных и международных процессов, а также процессов природопользования.

Микроокружение - это так называемое непосредственное деловое окружение организации. Это окружение формируют такие субъекты среды, которые непосредственно связаны или непосредственно воздействуют на деятельность данной конкретной организации.

Непосредственное деловое окружение организации создают покупатели, поставщики, конкуренты, деловые партнеры, а также регулирующие службы и такие организации, как административные органы, деловые объединения и ассоциации, профсоюзы и т.п.

Первоначально внешняя среда организации рассматривалась как заданные условия деятельности, неподконтрольные руководству. В настоящее время преобладает точка зрения о том, что для того, чтобы выжить и развиваться любая организация должна не только приспосабливаться к внешней среде путем адаптации своей внутренней структуры и поведения на рынке, но и активно формировать внешние условия своей деятельности, постоянно выявляя во внешней среде угрозы и потенциальные возможности. Современная рыночная ситуация обуславливает необходимость и рост значимости комплексного анализа внешней среды для предприятия.

Анализ внешней среды пред-

ставляет собой процесс, позволяющий установить влияющие на предприятие извне факторы, определить возможности, а так же характер и силу угроз, возникающих вследствие происходящих перемен, и осуществлять превентивное реагирование на прогнозируемые во внешней среде изменения. При этом, должно быть налажено постоянное наблюдение (мониторинг) за любыми событиями и явлениями, происходящими во внешней среде предприятия.

Для анализа внешней среды в основном используют методы сбора данных о внешней среде и методы анализа и прогнозирования ее факторов.

Рассмотрим содержательный аспект анализа компонент макроокружения предприятия:

- Изучение экономической компоненты предполагает анализ таких экономических показателей как величина валового национального продукта, темп инфляции, уровень безработицы, процентная ставка, производительность труда, нормы налогообложения, платежный баланс, норма накопления и т.д.. Кроме того, важно обращать внимание на такие факторы как общий уровень экономического развития, добываемые природные ресурсы, климат, тип и уровень развитости конкурентных отношений, структура населения, уровень образованности рабочей силы, величина заработной платы.

Анализ экономической компоненты не должен сводиться к анализу отдельных ее составляющих. Необходимо дать комплексную оценку ее состояния. В первую очередь, это фиксация уровня риска, степень напряженности конкуренции и уровень деловой привлекательности.

- Анализ правового регулирова-

ния, предполагающий изучение законов и других нормативных актов, устанавливающих правовые нормы и рамки отношений, дает организации возможность определить для себя допустимые границы действий во взаимоотношениях с другими субъектами права и приемлемые методы отстаивания своих интересов. Важно обращать внимание на такие аспекты правовой среды, как действенность правовой системы, сложившиеся традиции в этой области и процессуальная сторона практической реализации законодательства. При изучении правовой компоненты макроокружения оценивается степень правовой защищенности, динамизм правовой среды, уровень общественного контроля над механизмами функционирования правовой системы общества. Необходимо выяснить степень обязательности действия правовых норм, существуют ли исключения из правил и насколько неотвратимо применение санкций к организации в случае нарушения ею правовых норм.

- Политическая составляющая макроокружения должна изучаться в первую очередь для того, чтобы иметь ясное представление о намерениях органов государственной власти в отношении развития общества и о средствах, с помощью которых государство намерено проводить в жизнь свою политику. Анализ политической компоненты предполагает выяснение: какие программы пытаются провести в жизнь различные партийные структуры, какие группы лоббирования существуют в органах государственной власти, как правительство относится к различным отраслям экономики и регионам страны, какие изменения в законодательстве и правовом регулировании возможны в результате принятия новых законов и

новых норм, регулирующих экономические процессы. При этом, важно уяснить базовые характеристики политической системы: какая идеология определяет политику правительства, насколько стабильно правительство, насколько оно в состоянии проводить свою политику, какова степень общественного недовольства и насколько сильны оппозиционные политические структуры. Особое внимание необходимо уделять ключевому процессу политической компоненты макроокружения - борьбе за власть.

- Изучение социальной компоненты макроокружения направлено на то, чтобы уяснить влияние на бизнес таких социальных явлений и процессов, как: отношение людей к работе и качеству жизни; существующие в обществе обычаи и верования; разделяемые людьми ценности; демографические структуры общества, рост населения, уровень образования, мобильность людей или готовность к перемене места жительства и т. п.

- Анализ технологической компоненты позволяет своевременно увидеть те возможности, которые развитие науки и техники открывает для производства новой продукции, для усовершенствования производимой продукции и для модернизации технологии изготовления и сбыта продукции. Прогресс науки и техники может нести в себе как огромные возможности, так и огромные угрозы для фирм.

- Анализ выделенных в особую группу природно-географических факторов предполагает исследование климатических условий, запасов природных ресурсов и энергетической обстановки.

Изучение непосредственного окружения организации направлено на анализ состояния тех составляющих внешней среды, с которы-

ми организация находится в непосредственном взаимодействии.

Рассмотрим содержательный аспект анализа компонент микроокружения предприятия:

- Анализ покупателей имеет своей задачей составление профиля тех, кто покупает продукт, реализуемый организацией. Профиль покупателя может быть составлен по следующим характеристикам:

- географическое местоположение;

- демографические характеристики (возраст, образование, сфера деятельности и т.п.);

- социально-психологические характеристики (положение в обществе, стиль поведения, вкусы, привычки и т.п.);

- отношение покупателя к продукту (почему он покупает данный продукт, является ли он сам пользователем продукта, как оценивает продукт и т.п.).

Изучение покупателей позволяет организации лучше уяснить то, какой продукт в наибольшей мере будет приниматься покупателями, на какой объем продаж может рассчитывать организация, насколько можно расширить круг потенциальных покупателей, что ожидает продукт в будущем и многое другое.

- Анализ поставщиков направлен на выявление тех аспектов в деятельности субъектов, снабжающих организацию различным сырьем, полуфабрикатами, энергетическими и информационными ресурсами, финансами и т.п., от которых зависит эффективность работы организации, себестоимость и качество производимого организацией продукта. При изучении поставщиков материалов и комплектующих в первую очередь следует обращать внимание на следующие характеристики их деятельности:

- стоимость поставляемого това-

ра;

- гарантия качества поставляемого товара;

- временной график поставки товаров;

- пунктуальность и обязательность выполнения условий поставки товара.

- Изучение конкурентов, то есть тех, с кем организации приходится бороться за покупателя и за ресурсы, направлено на то, чтобы выявить слабые и сильные стороны конкурентов и на базе этого построить свою стратегию конкурентной борьбы. Общеизвестно, что конкурентная среда формируется не только внутриотраслевыми конкурентами, производящими аналогичную продукцию и реализующими ее на одном и том же рынке. Субъектами конкурентной среды являются и те фирмы, которые могут войти на рынок, а также те, которые производят замещающий продукт. Кроме них на конкурентную среду организации оказывают заметное влияние покупатели ее продукта и поставщики, которые, обладая силой к торгу, могут заметно ослабить позицию организации.

- Анализ рынка рабочей силы направлен на то, чтобы выявить его потенциальные возможности в обеспечении организации кадрами, необходимыми для решения ею своих задач. Организация должна изучать рынок рабочей силы как с точки зрения наличия на этом рынке кадров необходимой специальности и квалификации, необходимого уровня образования, необходимого возраста, пола и т.п., так и с точки зрения стоимости рабочей силы. Важным направлением изучения рынка рабочей силы является анализ политики профсоюзов, оказывающих влияние на этот рынок, так как в ряде случаев они могут сильно ограничивать доступ к необходимой для

организации рабочей силе.

- Инфраструктура современного предприятия - неотъемлемый компонент деловых отношений. Необходимость проведения анализа этой компоненты микроокружения организации обусловлена тем, что нормальное функционирование любой организации обеспечивается наличием инфраструктуры. Элементами инфраструктуры фирмы являются:

- кредитная система и коммерческие банки;

- организационно оформленное посредничество на товарных, сырьевых, фондовых и валютных биржах;

- аукционы, ярмарки и другие формы организационного небиржевого посредничества;

- система регулирования занятости населения и центры (государственные и негосударственные) содействия занятости (биржи труда);

- информационные технологии и средства деловой коммуникации;

- налоговая система и налоговая инспекция;

- система страхования коммерческого, хозяйственного риска и страховые (государственные и негосударственные) компании;

- специальные рекламные и информационные агентства, и СМИ;

- торговые палаты, другие общественные и добровольные государственно-общественные объединения деловых кругов;

- таможенная система;

- профессиональные союзы, работающие по найму;

- коммерческо - выставочные комплексы;

- система высшего и среднего экономического образования;

- консультационные (консалтинговые) компании;

- аудиторские компании;

- общественные и государственно - общественные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;

- специальные зоны свободного предпринимательства.

Благодаря наличию названных элементов инфраструктуры бизнес является цивилизованной формой отношений между людьми.

При анализе внешней среды нельзя недооценивать и тем более игнорировать эту компоненту.

Изучение компонент макро- и микроокружения не должно заканчиваться только констатацией того, в каком состоянии они пребывали ранее или пребывают сейчас, важно также вскрыть тенденции, которые характерны для изменения состояния основных факторов, и попытаться предсказать тренды развития этих факторов, что позволит предвидеть угрозы, которые могут ожидать организацию и возможности, которые могут открыться перед ней в будущем.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. *Теория экономического анализа: Учебник.* — М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Савицкая Г.В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учеб. пособие.* — Минск: Новое знание, 2001.
3. Абрютин М.С., Грачев А.В. *Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.* — М.: ДИС, 1998.
4. *Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. г.э.н., проф. Горфинкеля, проф. Швандара В.А.* — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

*Е.А. Пономарева
кандидат экономических наук, ст. преподаватель Северо-Кавказского
государственного технического университета,
г. Ставрополь*

КРИТЕРИИ ВЫБОРА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ПЕРЕВОЗЧИКА

Успешная реализация экономических реформ в Российской Федерации связывается и основывается на возможностях использования в управлении классических инструментов: менеджмента, маркетинга, логистики.

С точки зрения задействования в логистической системе, изучение и оценка рынка транспортных услуг включает в себя анализ состояния структуры, сегментов и емкости рынка, направлений динамики развития, наличия возможности оказывать услуги по ценам, устраивающим всех участников логистического процесса с соблюдением необходимого качества оказываемой услуги, определения уровня монополизма и развития конкуренции, оценку количественных и качественных параметров, социально-экономическую эффективность.

Логистика, как теория и практика управления материальными, финансовыми и информационными потоками, с помощью разработки рациональных и оптимальных методов управления, позволяет организовать эффективное движение готовой продукции от места первичного источника (места производства) до конечного потребителя с максимальной выгодой для всех участников логистического процес-

са. Поэтому логистика — эта та область деятельности, которая приобретает все большее практическое значение. В связи с этим и государственный, и частный сектора экономики проявляют растущий интерес к сфере логистики.

Современная логистическая концепция управления перевозками грузов привела к тому, что целью взаимодействия между членами логистической цепи (продавцами, покупателями, другими перевозчиками) становится не извлечение максимальной прибыли для каждого участника в отдельности, а ее совокупная максимизация и справедливое распределение (либо прямое, либо косвенное — через тарифы).

Вследствие того, что потребители стремятся приобрести товары с высоким уровнем качества по минимальной стоимости, выбор эффективного перевозчика оказывает все более усиливающееся воздействие на результаты деятельности торговых фирм.

Выбор вида транспорта или услуг непосредственно того или иного автотранспортного предприятия (АТП) в условиях плановой экономики диктовался сверху на основании расчетов транспортных расходов, без учета влияния параметров качества обслуживания.

В рыночных же условиях потребители свободны в пределах своих финансовых ресурсов покупать услуги транспорта в таком наборе, который они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей.

В этих условиях потребителю предлагается широкий ряд уровней качества любой услуги и в любой момент, то есть наблюдается дифференциация услуг. В то же время увеличение ассортимента услуг может достигнуть такого уровня, когда потребитель начнет путаться, выбор станет затруднительным, и покупки будут отнимать много времени. Таким образом, возникает не менее сложная проблема выбора услуг (производителя услуг). Проблему выбора производителя услуг можно рассматривать как проблему выбора рыночного партнера.

Выбор логистической системой партнеров на рынке продвижения материального потока (МП), физического распределения товаров предполагает: выбор транспортного предприятия; аренду транспортных, погрузочно-разгрузочных средств, средств пакетирования, контейнеров, складских и производственных площадей, мощностей; нахождение каналов материально-ресурсного обеспечения перевозок (обеспечение горюче-смазочными материалами, шинами, техническое обслуживание арендуемых средств и т. п.); подбор водителей.

Основным объектом изучения логистики является движение материалопотока. Материальный поток может исходить из источника сырья, из производства, либо из некоего распределительного центра и поступать либо на производство, либо в другой распределительный центр,

либо конечному потребителю. На всех этапах движения материального потока в пределах логистики происходит его производственное потребление и только на конечном этапе материальный поток попадает в сферу непроизводственного потребления или же опять в производственное потребление. Поставщик и потребитель материального потока — это две микрологистические системы, связанные между собой каналами распределения. Но это пока лишь частично упорядочное множество. И лишь когда будет сделан решающий выбор конкретного участника процесса продвижения материального потока, канал превращается в цепь.

По нашему мнению, при выборе перевозчика к основным критериям выбора логистической системой перевозчика относятся:

- минимальные затраты на транспортировку;
- заданное время транзита; максимальная надежность и безопасность;
- мощность и доступность видов транспорта; минимальные затраты (ущерб), связанные с запасом в пути.

Процедура выбора перевозчика дополняется системой количественных и качественных показателей. Многие авторы советуют применять в данном случае разнообразные ранговые системы. Но в выборе перевозчика предприятие должно руководствоваться не только принципами минимальных тарифов. Существуют также ряд критериев, которые оказывают большое влияние на стоимость и качество доставки грузов, при этом они ранжируются в зависимости от их важности для заказчика. Естественно, что в раз-

личных регионах данные критерии и их ранжирование различаются.

Наиболее часто встречающиеся критерии:

- надежность времени доставки (транзита);

- тарифы (затраты) транспортировки «от двери до двери»;

- общее время транзита «от двери до двери»;

- готовность перевозчика к переговорам об изменении тарифа;

- наличие дополнительного оборудования (по грузопереработке);

- финансовая стабильность перевозчика; частота сервиса;

- наличие дополнительных услуг по комплектации и доставке груза;

- потери и хищения груза (сохранность груза);

- экспедирование отправок; квалификация персонала;

- отслеживание отправок; готовность перевозчика к переговорам об изменении сервиса;

- гибкость схем маршрутизации перевозок;

- сервис на линии; процедура заявки (заказа транспортировки);

- качество организации продаж транспортных услуг; специальное оборудование.

Очень часто ценовой фактор является приоритетным. У большинства клиентов АТП, как у звеньев единой логистической цепи, на первом месте находится стоимость услуги, т. е. понесенные ими затраты. Результаты исследований показали низкую эффективность деятельности фирм по выбору перевозчика. Клиенты недостаточно хорошо владеют информацией о перевозчиках, об уровне тарифов на перевозки, стоимости и видах предоставляемых различными перевозчиками услуг. Они не имеют возмож-

ности получения информации о конъюнктуре рынка услуг транспорта. Выбор перевозчика представляет для них сложную проблему, поскольку стоимость услуги одного и того же вида, наименования и уровня качества у перевозчиков может быть различна.

Методы изучения рынка, которыми пользуются клиенты, носят общий характер и не удовлетворяют потребности в оптимальном выборе перевозчика. Критерии выбора могут быть разнообразными. Простейшая схема выбора перевозчика с помощью ранжированных систем критериев заключается в сравнении суммарного рейтинга перевозчиков. На рисунке 1 представлен алгоритм выбора перевозчиков.

Пренебрегая данными исследованиями при выборе перевозчика, предприятие-производитель, даже получая явную прибыль от уменьшения тарифа на транспортировку, несет неявные убытки, которые довольно часто превышают прибыль от подобной экономии. Другой вопрос, что не всегда члены логистической цепи анализируют эти показатели.

Допустим, выбор сделан (на основе тех или иных методов, с соблюдением тех или других необходимых ограничений), тогда, где-то между поставщиками и потребителями образуется новое логистическое связывающее звено «перевозчик — транспортник».

Суть логистического подхода заключается в том, чтобы каждый элемент системы, реализовав свою собственную функцию в свете соответствия общей концепции предприятия, и достигнув своей цели, не пошел против интересов других участников логистической цепи, а осу-

ществова бы свою деятельность в соответствии с общим замыслом логистической концепции — «в нужное время, в нужном месте, в необходимом количестве с минимальными затратами».

Для успешной работы и осуществ-

вления своих целей в логистической системе АТП необходимо иметь соответствующее качество и надежность выполнения заказов, гибкую стратегию в отношении цены для каждого из заказчиков и прочие «блага».



Рисунок 1 — Алгоритм выбора перевозчика

Рынок — это не только место взаимодействия продавцов и покупателей, но, кроме того, рынок — это система различных потоков. Многочисленные рыночные потоки становятся объектами управления. Потоки различных объектов связаны между собой, причем одни потоки могут порождать другие, образуя сложные системы. При этом потоки

определяются как множество элементов, воспринимаемых как единое целое. Умение воспринимать множество движущихся и изменяющихся объектов рынка — необходимое качество для руководителя. Логистическая концепция как раз и заключается в том, чтобы интерпретировать перемещающиеся и изменяющиеся объекты рынка как по-

токи и управлять этими потоками в своих интересах.

Решение вопроса о свободе общения грузовладельцев и перевозчиков не всегда было очевидно. Планово-административная экономика с неизбежностью требовала существования на автомобильном транспорте достаточно жесткого закрепления грузоотправителей за АТП. Эта система в определенной степени ограничивала для АТП свободу выбора потребителя. Отсутствовал и фактический резерв провозных возможностей, без которого прием и выполнение дополнительных заказов были просто исключены. Но постоянное насыщение народного хозяйства подвижным составом привело к тому, что в середине 70-х годов в РФ установился баланс между провозными возможностями парка и потребностями в грузовых автомобилях. Таким образом, наращивание провозных возможностей еще 25-30 лет назад обеспечивало все возрастающую свободу АТП в их контактах с потребителями. Что касается грузовладельцев, то для них свобода переговоров с АТП формально не ограничивалась, хотя выбор был не велик. Это привело к тому, что в прежние годы грузоотправителям нередко приходилось идти «на поклон» к предприятиям автотранспорта — монополистам в своем регионе. В настоящее время грузоотправители могут производить свободный выбор между различными независимыми АТП, индивидуальными предпринимателями, автотранспортом грузополучателей, использованием собственных автомобилей. Если речь идет о междугородных и международных перевозках, то груз может быть отправлен и предприятиями других видов транспорта.

Что касается условия выгодности заключения сделки, то действовавшие ранее единые тарифы соответствовали экономическим усло-

виям деятельности АТП и грузовладельцев, обеспечивая заданный уровень рентабельности. По мере либерализации автотранспортных тарифов АТП получили возможность с большей для себя выгодой заключать сделки и учитывать при определении цены дополнительные требования клиента (качество, сроки доставки и др.) с помощью тарифов на договорной основе.

В ходе экономических реформ в России характер ценообразования на автомобильном транспорте изменился коренным образом. Ликвидация централизованного планирования и единых тарифных прецедентов, фактический отказ государства от регулирования транспортных тарифов превратили эту сферу предпринимательства в рынок свободных цен.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. *Логистика: интегрированная цепь поставок* — 2-е изд. — М.; 2007.
2. *Логистика: Информационные системы и технологии: Учебно-практическое пособие* / Сергеев В.И., Григорьев М.Н., Уваров С.А.
3. Канке А.А., Кошечкина И.П. *Логистика: Учебник* — 2-е изд., испр. и доп. — М.; 2008.
4. Савенкова Т.И. *Логистика: Учебное пособие* — 3-е изд., — М.; 2007.
5. Радионова Р.А. *Логистический менеджмент: нормирование и управление товарными запасами и оборотными средствами в коммерческом предприятии. Учебное пособие.* — М.; 2000.
6. Туревский И.С. *Экономика отрасли (автомобильный транспорт). Учебник.* — М.; 2007.

*О.В. Володько
кандидат экономических наук, доцент
Полесского государственного университета,
Республика Беларусь, г. Пинск*

ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Деятельность национальных предприятий на международном рынке требует учета действия глобализации, так как формирование образа будущего национальной экономики по критериям соответствия этому явлению становится принципиальным. В окружении, характеризующемся все большей изменчивостью, хозяйствующие субъекты должны в необходимой степени уметь управлять изменениями. Поэтому для них важной задачей сегодня является создание эластичной организации, продукты и услуги которой позволят быстро реагировать на потребности покупателей. Решение этой задачи состоит в непрерывной трансформации действующих предприятий. В условиях глобализации эволюция предприятия должна проходить несколько этапов: развитие в национальном масштабе, рост экспортной деятельности, производство за границей, интернационализация предприятия, глобализация предприятия. Этапы интернационализации и глобализации предприятия не обязательно следуют один за другим, они могут осуществляться независимо.

Такое развитие предприятий требует разработки соответствующей стратегии развития предприятия, позволяющей обеспечить эффективное функционирование субъекта хозяйствования на каждом этапе и своевременный переход к следующему этапу. Особое внимание следует уделять условиям для развития инноваций и формированию стратегий завоевания соответствующих рынков. Таким образом, можно обеспечить предприятию выгодную конкурентную позицию и создать возможности для его интернационализации.

Актуальность проблемы выбора стратегии развития предприятий усиливается нарастающими тенденциями к глобализации мировой экономики и вступлению во Всемирную торговую организацию, которые создадут жесткую конкуренцию национальным производителям.

До начала 90-х годов в Республике Беларусь был сформирован достаточно мощный по объемам производства и техническим возможностям народнохозяйственный комплекс. Однако этот комплекс значительно устарел и на-

циональные предприятия не могут успешно конкурировать на мировом рынке. Так, к началу XX века в Республике Беларусь промышленное производство на основе третьего (и ниже) укладов составляло 23,9 %, четвертого — 68,4 %, пятого и шестого — только 7,7 %. В структуре определяющих технологий, применяемых в Беларуси, 48,2% разработаны еще до 1985 года. Ежегодное обновление технологий на производстве равно всего 3,4%, т.е. продолжительность их применения в народном хозяйстве составляет более 29 лет, в то время как в США смена технологий в наукоемких отраслях экономики происходит каждые пять лет, в странах ЕС темпы обновления продукции достигают 30% в год.

Базовой отраслью национальной экономики Республики Беларусь является промышленность. Это важнейшее структурное подразделение национальной экономики Белоруссии было и остается самой крупной, сложной и важной отраслью. Потенциал промышленности определяется такими отраслями, как электроэнергетика, топливная, черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, лесная и деревообрабатывающая промышленность, промышленность строительных материалов, легкая промышленность, пищевая промышленность. Одним из главных недостатков предыдущего этапа развития промышленного комплекса Бе-

лоруссии следует считать низкую способность большинства предприятий быстро и с минимально необходимыми капитальными вложениями реагировать на изменения внешней среды.

Сложность процессов, происходящих во внешней и внутренней среде предприятий промышленности, требует использования рыночно-ориентированных методов стратегического управления и планирования, стимулирующих внедрение ресурсосберегающих технологий. Для Беларуси как страны, ввозящей сырьевые и энергетические ресурсы и расходующей их на производство единицы продукции в 2-3 раза больше, чем экономически развитые государства, энерго- и ресурсосбережение имеет стратегическое значение. Более того, беспрецедентное повышение техногенной нагрузки на окружающую среду обуславливает необходимость экологизации промышленности. На сегодняшний день эти проблемы осознаны на уровне государства и на уровне предприятий, но ограниченность инвестиционных ресурсов, отсутствие действенных стимулов перехода на ресурсосберегающее направление развития и портфеля инновационных разработок в данной сфере не приводит к решению рассматриваемой проблемы. Это и определяет необходимость комплексного подхода к разработке стратегии развития предприятий.

Необходимость транснационализации белорусской экономики

обусловлена внутренними и внешними факторами, обретением суверенитета и глобализацией мировой экономики. Предпосылками транснационализации в стране являются ее конкурентные преимущества: выгодное геополитическое (транзитное) расположение, кадровый потенциал (наличие высокообразованной интеллектуальной элиты, квалифицированной и дешевой рабочей силы, использование которой способно ежегодно обеспечить 7-8% прироста ВВП), высокий уровень фундаментальных исследований и научно-технических разработок, достаточная производственная инфраструктура.

В процессе транснационализации белорусской экономики должны учитываться: ее специфика как бывшего сборочного цеха, обеспеченного собственными ресурсами — на 4 %; топливно-энергетическими ресурсами — на 15 %; стремление развитых стран сохранять лидерство в международной торговле готовыми изделиями, доля которой постоянно растет; проблема обеспечения экономической и экологической безопасности страны; степень открытости белорусской экономики; наличие или отсутствие ограничений на межстрановое движение товаров, капитала; конвертируемость национальной валюты; емкость национального рынка, определяемая уровнем реальных доходов граждан страны.

В условиях глобализации ни одно предприятие или организа-

ция не могут успешно функционировать, если не опережают своих конкурентов в процессе разработки и выведения на рынок новых продуктов и технологий, внедрения инноваций. Вхождение в международные компании представляется эффективным путем решения указанных проблем. Для предприятий, входящих в международные компании появляется возможность работать по следующей схеме: концентрация капитала — последующий вывоз капитала — наращивание капитала за границей — реинвестирование в производство в собственной стране.

Целесообразно опираться на позитивные моменты собственного опыта реализации крупных инвестиционных и промышленно-технологических программ. Основу международных компаний, в первую очередь, могут составить национальные предприятия, производящие конечную продукцию, которым требуются внешние сырьевые ресурсы. В Беларуси к ним относятся предприятия химической и нефтехимической промышленности, металлургии, машиностроения и сельхозмашиностроения.

При создании международных компаний с участием западных фирм акцент целесообразно делать на предприятия, реализующие высокие технологии. Для таких предприятий характерно наименьшее отставание от западных фирм. Это предприятия радиоэлектронной и электротехнической промышленности, не требующие больших за-

трат энергетических и сырьевых ресурсов.

Следует отметить, что мотивация транснационализации белорусской экономики принципиально отличается от мотивации развитых государств. Белорусские предприятия, в том числе «Атлант», «Интеграл», МАЗ, МТЗ, БелАЗ и др., не могут создавать ТНК вследствие своих небольших (по западным меркам) размеров и отсутствия капиталов. Вместе с тем, вхождение их отдельных подразделений в заинтересованные в них ТНК является актуальным для Беларуси. Наиболее приемлемыми формами транснационализации национальной экономики Республики Беларусь могут стать концессии, СП, различные стратегические альянсы (партнерства), создание не столько ФППГ, сколько промышленно-торговых групп (ПТГ), развитие научно-технической кооперации и международного кооперирования в сфере услуг.

Производственная транснационализация в Беларуси предполагает кооперационное сотрудничество с непосредственными поставщиками сырья и комплектующих, исключая посредников, для так называемых национальных лидеров (МАЗ, БелАЗ, «Атлант», «Горизонт», «Интеграл»), интегрирование в зарубежные структуры бело-

русских предприятий, заинтересованных в объединении совместных усилий для противостояния усиливающейся международной конкуренции, устранения ограничений на инвестирование капитала стран — участниц СНГ и дальнего зарубежья. Это будет способствовать восстановлению разрушенных хозяйственных связей на всем постсоветском пространстве. Такая политика является важнейшим приоритетом Республики Беларусь. Для этого необходимо создать соответствующую инфраструктуру и благоприятный инвестиционный климат, особенно для компаний, ориентирующихся на совместные действия в области НИОКР, сохранить научный потенциал и научные школы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баринов В.А., Харченко В.П. *Стратегический менеджмент. Учеб. пособие.* — М.: ИНФРА-М, 2008.
2. *Глобализация: Россия и ВТО, антология.* — М.: РАГС, 2005.
3. Ляско В.И. *Стратегическое планирование развития предприятия. Учебник.* — М.: Инфра - М, 2005.
4. *Стратегический менеджмент: Учебник. Под ред. Р. А. Фатхутдинова.* — М.: Дело, 2008.
5. *Стратегический менеджмент: Учебник. Под ред. Б.Т. Кузнецова.* — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

*З.М. Иванова,
кандидат экономических наук, доцент
Кабардино-Балкарской государственной
сельскохозяйственной академии,
г. Нальчик*

*Л.З. Халишхова
аспирант Кабардино-Балкарской
государственной сельскохозяйственной академии,
г. Нальчик*

ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КБР

Кабардино-Балкарская Республика является одним из самых густонаселенных субъектов РФ, где плотность населения составляет 63,3 чел. на 1 км². При этом обеспеченность жилищной площадью низкая и составляет всего лишь 15,3 м² на одного жителя. Общая площадь муниципального жилищного фонда Кабардино-Балкарской Республики в 2006 году составляет 950,0 тыс. кв. м., что на 1,4 % меньше уровня 2005 года. Из него общая площадь ветхого и аварийного жилищного фонда составляет 30,5 %.

По оценкам экспертов в КБР существует потребность в жилье в объеме не менее 1040 тыс. м², в том числе за счет нового строительства - не менее 860 тыс. м², реконструкции и капитального ремонта - не менее 180 тыс. м².

Выделение данной проблемы в качестве приоритетной является своевременной мерой, которая наряду с усилиями региональных и местных властей позволит снять социальную напряженность в сфере жилья.

Решение проблемы перехо-

да к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающее доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем вызывает необходимость развития производства строительных материалов.

Развитие предприятий по производству строительных материалов и оказанию строительных услуг является одним из приоритетных направлений экономической политики КБР. Перспективы развития данного вида деятельности обусловлены с одной стороны богатой минерально-сырьевой базой КБР, а с другой стороны с необходимостью обеспечения условий для реализации приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье — гражданам России", а также республиканской целевой программы "Жилье" на 2006 - 2010 годы в части увеличения объемов жилищного строительства; удовлетворения потребности других отраслей экономики республики в продукции промышленности строительных материалов и строитель-

Таблица 1 — Жилищно-коммунальное хозяйство КБР

№ п/п	Показатель	Единица измерения	2003	2004	2005	2006
1.	Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда	%	1,6	1,62	1,9	2,1
2.	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года)	кв.м. на человека	15,3	15,5	16,3	16,5
3.	Общая площадь муниципального жилищного фонда	тыс. кв. метров	1180	1061	963	950
4.	Из него: общая площадь ветхого и аварийного жилищного фонда	тыс. кв. метров	516,1	518,4	282,2	290
5.	Ввод в действие общей площади жилых домов, построенных населением за счет собственных и привлеченных средств	тыс.кв. метров	161,8	179,2	207,7	207,7
6.	Стоимость капитального ремонта муниципального жилищного фонда	тыс. руб. на кв.м в мес.	0,08	0,69	0,84	0,56

ных услуг.

Кабардино-Балкарская республика обладает разнообразными и нередко богатыми ресурсами различных видов минерального сырья. На её территории выявлены и разведаны многочисленные месторождения, в том числе неметаллических полезных ископаемых: цементное сырьё, декоративно-поделочные и облицовочные камни, перлитовое сырьё, керамзитовое сырьё, строительные пески, песчано-гравийные материалы, кирпично-черепичное сырьё, камни строительные, камни пильные, вулканический пепел, гипс, бентонитовые глины. Изменившиеся экономические условия в стране требуют нескольких иных подходов к освоению этих богатств.

Современная промышленность строительных материалов Кабардино-Балкарской Республики потребляет 10 видов минерального

сырья и относится к крупнейшим горнодобывающим отраслям экономики республики. Следовательно, одним из важнейших направлений республиканской экономической политики является поддержка и развитие предприятий, занятых в производстве строительных материалов и секторе строительных услуг.

В настоящее время в республике имеется 54 карьера, из них: 26 карьеров - по добыче песчано-гравийной смеси, 7 карьеров — по добыче кирпично-черепичного сырья, 7 карьеров — пиленого туфа, 5 карьеров — вулканического пепла, 2 карьера по добыче известняка, а также по 1 карьере по добыче гипса и гранитов соответственно.

Кабардино-Балкария обладает значительными потенциальными запасами цементного сырья — известняков и мергелей. Между тем цементное производство в респу-

блике в настоящее время отсутствуют. Известняки Заюковского месторождения, используемые для производства извести, в смеси с глинистыми добавками, пригодны для приготовления высококачественного цемента, запасы их не ограничены, но они в этом направлении использования не изучались.

Основным потребителем бентонитовых глин является металлургическая промышленность, где они применяются в качестве связующей добавки для окомкования железнорудных концентратов. Металлургические заводы России в настоящее время 100% потребности удовлетворяют за счет импортного сырья.

Крупным потребителем бентонитов является нефтяная промышленность, использующая бентониты для изготовления высококачественных глинистых буровых растворов.

В силу своих специфических особенностей геологического строения Северный Кавказ обладает немалыми запасами поделочного и облицовочного сырья, основная масса которого сосредоточена в Центральном Кавказе, куда территориально относится и Кабардино-Балкарская Республика.

Облицовочные камни используются для декоративной отделки стен и цоколей зданий, подоконников, лестничных пролетов, полов и др., а также для изготовления памятников и бордюрного камня.

Все камнеобрабатывающие заводы России (в том числе и КБР) испытывают затруднения в сырьевом обеспечении. В настоящее время вся «Цепочка» рынка природного камня — от геологов до строителей — переживает трудные време-

на. С одной стороны, емкость рынка, особенно в крупных городах, значительно увеличилась, а с другой — его пополнение продукцией отечественного производства уменьшилась. Цветовая гамма российских камней, которая предлагается на рынке, весьма бедна.

Облицовочные камни КБР представлены различными по твердости и цветовой гамме породами. Балансовые запасы облицовочного камня составляют 7892 тыс. м³. Учитывая то, что облицовочные камни КБР представлены различными по твердости и цветовой гамме породами, а также балансовые запасы данного вида сырья, республика может занять достойное место на рынке природного камня.

Так как спрос на облицовочное сырье высок и стоимость 1м³ блока твердых пород 200-400 долларов, действующие предприятия могут успешно обеспечить потребности республики и поставлять блоки для камнеобрабатывающих заводов соседних регионов.

Сырьевая база строительных песков представлена шестью месторождениями с общими утвержденными запасами 24049 тыс. м³. Пески пригодны для использования в производстве бетонов марок 300, 400, в строительных растворах, для производства кладочных и штукатурных растворов, а также для строительства автодорог. Вскрыша может использоваться для изготовления кирпича марки 125.

Всего на балансе числится 24 месторождения песчано-гравийных материалов с общими запасами — 180625 тыс. м³. Сырье используется для переработки на щебень, гравий и песок и полностью удовлетворяет требованиям промышлен-

ности и соответствующим ГОСТам для строительных работ, для строительства автомобильных дорог, для заполнителей в бетонах марок 200 и выше.

В Северной части республики широко распространены легкоплавкие глины и суглинки, пригодные для кирпичного, реже черепичного производства. Известно 27 месторождений и проявлений кирпично-черепичного сырья, 18 из которых с утвержденными запасами в количестве 34625 тыс. м³. состоят на балансе. Сырье пригодно для изготовления кирпича, в основном марок 75, 100, 125, 150.

Выпуск товарной продукции по количественным и качественным показателям можно поднять за счет технического переоснащения предприятий, наиболее полного использования мощностей разрабатываемых карьеров, а также ввода новых уже разведанных месторождений.

Государственным балансом КБР учтены два месторождения строительных камней. Запасы сырья составляют 9796 тыс. м³., в том числе на государственном резерве — 512 тыс. м³.

Значительные запасы строительных камней позволяют при повышении спроса на сырье и производимую продукцию увеличить объемы добычи, как за счет разрабатываемого месторождения, так и за счет находящегося на государственном резерве.

Вулканический пепел является дефицитным сырьем и пользуется устойчивым спросом, как в республике, так и за ее пределами. Государственным балансом КБР учтены 7 месторождений вулканического пепла и пумицита, пригодных для производства пеплоблоков и пе-

плобетонов. Всего запасы сырья составляют по промышленным категориям 10433 тыс. м³. На территории Кабардино-Балкарии разведаны Баксанское и Бедыкское месторождения гипса. Гипсы пригодны для получения ангидритового цемента, штукатурного, гидравлического и формовочного гипса.

Разработка обозначенных месторождений позволит полностью удовлетворить потребности строительной промышленности республики, а также на базе производства гипсового и ангидритового цемента создать новые производства для изготовления облицовочных и строительных материалов.

На перспективу в соответствии с Региональной целевой программой социально-экономического развития КБР предусмотрено введение в действие новых предприятий данной отрасли экономики, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий. Эффективность программных мероприятий по данной отрасли рассмотрена в нижеследующей таблице.

Учитывая планируемый Региональной целевой программой объем строительства жилых домов в совокупности с объектами социального назначения, приведенный расчет в потребности строительных материалов показывает, что необходимо наращивать производственные мощности по производству строительных материалов.

Результатом проведения мероприятий развития отрасли в рассматриваемом периоде является полное покрытие потребностей внутреннего рынка и увеличение поставок за пределы республики строительных материалов и изделий, производимых предприятиями строительных

Таблица 2 - Показатели эффективности программных мероприятий по развитию производства строительных материалов в КБР на 2007-2011 гг.

Показатели	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Число новых и сохраненных рабочих мест	65	119	370	575	799
Прибыль, млн. руб.	15,3	26,5	95,4	222,2	519,1
Социальный эффект, млн. руб.	6,8	13,1	44,7	78,2	120,8
Выручка, млн. руб.	34	62,75	271,0	591,4	1338,8
Поступления в бюджет: - федеральный бюджет - консолидированный бюджет КБР	4,6 3,7	8,4 7,9	35,1 30,8	77,6 59,6	129,1 120,4
Инвестиции, млн. руб.	1304,8				

материалов и стройиндустрии КБР. Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что развитие данного кластера является перспективным направлением развития экономики региона и повышения его инвестиционной привлекательности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Проектирование предприятий по производству строительных материалов и изделий. Учебник. Под ред. Ю.М. Баженова, Л.А. Алимова, В.В.Ворониной. — М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2005.
2. Экономика организации. Учебник Под ред. Чернышева Б.Н., Горфинкеля В.Я. — М., Вузовский учебник, 2008.
3. Местное самоуправление в Рос-

сии. Сборник статей. Антология. — М.: Ось-89, 2003.

4. Жилищно-коммунальное хозяйство: развитие, управление, экономика. Электронная книга CD-ROM. — М.: КНОРУС, — 2008.
5. Комментарии к Жилищному кодексу РФ. Практическое применение нового жилищного кодекса РФ и ФЗ. CD-ROM. — М.: Равновесие, 2008.

6. Чернышев Г. Основные тенденции и развитие экономики Канады в условиях глобализации. — М.: Международная экономика. — 2007.— №7 — С.10-19.
7. Развитие малого предпринимательства в системе экономики производственно-промышленных систем. — М.: Юрист. — 2004.— №4.— С.14-20.



Е.А. Мохова
соискатель Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

К ВОПРОСУ О КЛАСТЕРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Последнее время наиболее остро встает вопрос выживаемости предприятий малого и среднего бизнеса. Об успешной работе предприятия можно говорить в том случае, когда предприятие способно к самоорганизации и сохранению устойчивости. Обычно под самоорганизацией предприятий называют способность к конкуренции и инновациям. Таким образом, для предприятий малого и среднего бизнеса первоочередным является решение вопроса конкурентоспособности.

Мировая практика дает нам вполне однозначный ответ: мелким предприятиям следует объединяться в группы — кластеры. Этой тактики придерживается и ряд регионов нашей страны. Поддержка и развитие малого бизнеса происходит именно в этом направлении.

Так, М. Портер под кластером понимает «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родствен-

ных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных отраслях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» (1, с 256).

Идеи кластеризации предприятий выдвигал еще А. Маршалл в своих «Принципах экономики», хотя им и не было дано определение кластеров предприятий (2, с. 22). Но понятия, схожие с понятием кластера предприятий, использовали авторы, занимавшиеся исследованием проблем технологической связи между различными отраслями, так как для производства конечной продукции в кластер объединяются производители из разных отраслей. Была совершена попытка для описания семейств технологически взаимосвязанных секторов ввести в обиход термин «фильеры», который означал следующее: технологическая мощь одного сектора зависит от другого. То есть, данное понятие является предвестником понятия «кластеры», несомненно, бо-

лее широкого понятия.

Таким образом, кластеры стали формироваться. Причины их возникновения кроются в том, что, с одной стороны, предпосылки для формирования тесных технологических связей между мелкими производителями уже созрели; с другой, посредством формирования кластеров малых предприятий в связанных между собой секторах экономики конкретной страны появилась возможность реализации национальных преимуществ.

Подробно теория кластеризации была разработана Портером. Он же дал определение кластерам предприятий, которое было дано выше. Однако в его теории имеется существенный недостаток - Портер не придает особого значения формам собственности компаний, которые входят в сеть.

В России теорией кластеров занимается В.П. Третьяк. По его мнению, создание кластеров предприятий должно ощутимо оживить работу малого бизнеса (4, с. 5). Государство должно поощрять создание кластеров малых предприятий, помогать преодолевать административные барьеры. И, прежде всего, именно региональные власти должны стремиться к созданию на территории своих субъектов кластеров предприятий и оказывать им всяческую поддержку.

Начиная с 1995 г. во многих государствах при разработке промышленной политики стал применяться кластерный подход к анализу структуры экономики. В данном

случае кластерный подход основывается на анализе структуры экономики страны и оценке перспектив конкурентоспособности действующих и развивающихся промышленных, инновационных, сельскохозяйственных и др. кластеров (4, с. 1). Более того, кластерный подход в промышленности позволяет выявить новые возможности повышения производительности труда без снижения интенсивности конкуренции (5, с. 4).

Малые предприятия объединяются в кластер, и это уже особый субъект рынка. Это немаловажно, так как в данном случае субъектом рынка выступают не просто малое предприятие, а их кластер. Для данного участника рынка оценка результативности функционирования уже может даваться, во-первых, с позиции успешности функционирования кластера, а, во-вторых, с позиции входящего в него отдельного малого предприятия.

Кроме того, результативность функционирования кластера также можно оценивать и со стороны последствий для экономики государства. Успешное функционирование кластера есть гарантия создания и сохранения рабочих мест людям, работающим в малом бизнесе. А, следовательно, сохраняется и налоговая база. Более того, происходит сокращение выплат по безработице, то есть снижаются суммы выплат из госбюджета. Таким образом, государство всегда должно проявлять и проявляет заботу о малом бизнесе. Именно поэтому вла-

сти разных уровней часто являются инициаторами создания и поддержания кластера предприятий. Более того, по мнению Портера, «кластеры представляют собой движущую силу для увеличения экспорта и привлечения иностранных инвестиций» (1, с. 207).

Таким образом, расширение кластеризации предприятий выгодно государству. С точки зрения национальной экономики, результативность функционирования малых предприятий в кластере можно оценить, во-первых, количеством созданных рабочих мест, во-вторых, увеличением среднего класса, который считается опорой любой экономической системы.

Результативность функционирования малого бизнеса в кластере так же можно оценить с точки зрения отраслевого рынка. В этом случае рассчитывается показатель доли малого бизнеса в выпуске отраслевой продукции. По некоторым международным нормам такой долей могла быть 30% в отраслевом предложении (6, с. 2).

Кроме того, с точки зрения субъекта рынка результативность функционирования малого бизнеса в кластере следует оценивать показателями самого кластера. Это такие показатели, как прибыльность, восприимчивость инновациям, финансовые потоки и т.п.

Наконец, стремление войти в тот или иной кластер конкретной малой фирмы также можно рассматривать как показатель эффективности функционирования, ко-

торый назовем показателем популярности кластера.

Более того, В.П. Третьяк считает, что единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции заключается в объединении их в кластеры.

Первые кластеры малых предприятий, по всей вероятности, создавались стихийно. Это самый жизнеспособный тип предприятий, так как бизнес-лидерам ясно, что и как необходимо делать. Примером такого спонтанного кластера является кластер в Туттлингене [2, с. 116]. Переход к производству хирургических инструментов здесь во многом был спровоцирован успехами конкурирующих производителей ножей из Солингена. В начале прошлого века резко увеличилось количество видов хирургических инструментов. И, следовательно, производители под влиянием рынка были вынуждены перепрофилировать бизнес и установить доверительные отношения между производителями этого региона.

Однако кластеры предприятий могут формироваться и искусственно, то есть осознанно. Примеров тому множество. Так, в Пакистане с усилением господства Великобритании возник вопрос контроля над производством и продажей холодного оружия, которое даже попадало в руки повстанцев. Кроме того, колониальные войска разместили госпиталь Христианской миссии (53, с. 116). Ему требовались хирургические инструменты, и рынок ме-

дицинских инструментов стал формироваться искусственно.

Таким образом, формирование кластеров предприятий - процесс объективный, вне зависимости от того, каким образом они создаются. Более того, формирование их возможно и в том случае, если предприятия, его формирующие, ранее никогда не имели деловых контактов между собой. Наиболее важным здесь является наличие достаточного уровня доверия между его участниками.

Кластеры предприятий есть продукт трансформации природы фирмы в условиях глобализации экономики. Когда из своеобразного изолированного «черного ящика», меняя свои границы в зависимости от конъюнктуры рынка, фирма превращается в структурированную глобальную корпорацию с центрами прибыли и монопольно господствуя на этом отраслевом рынке. Это с одной стороны. С другой же стороны, интеграционные процессы меняют конфигурацию участников рынка и порождают квазиинтеграционные фирмы (в том числе и кластеры предприятий). В обоих случаях происходит трансфор-

мация границ фирмы. Таким образом, кластер является совокупностью практически не обладающих рыночной властью, юридически самостоятельных предприятий, ведущих согласованный и скоординированный бизнес (2, с. 117).

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод: формирование кластеров есть явление объективное и своевременное.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М.Э. Конкуренция. — М.: Издательский дом Вильямс, 2005.
2. Третьяк В.П. Кластеры предприятий. — М.: Август Борг, 2006.
3. К. Ульянов. Растущие величины малой экономики. // Российская газета, (26 августа 2006.). — № 189 (4155). — С. 5.
4. Малые предприятия в системе кластеров за рубежом. // <http://technet.ru>.
5. Брче А.М. Управление производственно - торговым комплексом на основе кластерного подхода.// www.e-rej.ru.
6. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования. // www.ecsocman.edu.ru

Т.Ш. Булушев
кандидат экономических наук, ст. научный сотрудник
Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства,
г. Москва
А.А. Калашников
соискатель
Краснодарского НИИ сельского хозяйства,
г.Краснодар

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ В США

В продовольственной системе США важное место занимают предприятия торговли и логистики, являющиеся главными связующими звеньями между сельским хозяйством, перерабатывающими предприятиями и розничной торговой сетью. Торговля аграрной продукцией осуществляется через оптовые продовольственные рынки, аукционы, биржи и по прямым контрактам, заключаемых между покупателями и продавцами, по взаимоприемлемым оптовым ценам, которые ниже розничных цен. Кроме того, в США торговлей сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием занимаются заготовители различного рода, маркетинговые кооперативы, брокеры, агенты распределительных и логистических центров, продовольственных магазинов и предприятий общественного питания.

На продовольственном рынке США характерен рост концентрации предприятий оптовой торговли и логистики в руках относительно небольшого количества компаний. Если в промышленности и сельском хозяйстве концентрация производства осуществляется при общем уменьшении численности предприятий, то в оптовой торгов-

ле концентрация торговой деятельности идет при увеличении количества оптовых операторов, работающих на продовольственном рынке страны. Эта особая тенденция отражает повышенный спрос на специализированный логистический сервис, который предопределил появление новых торговых фирм, занимающихся оптовой продажей и доставкой свежемороженой продукции: рыбы, овощей, фруктов, кондитерских изделий и готовых к потреблению продуктов питания. Все это способствует тому, что в последние годы на продовольственном рынке стали доминировать крупные фирмы, которые сосредоточили в собственности большую долю активов и контролируют фактически всю оптовую торговлю и доставку аграрной продукции США. По данным переписи 27 крупнейших торговых фирм США, составляющих 0,1% общей численности всех предприятий, занимающихся оптовой торговлей, сосредоточили в своей собственности 43,1% всех активов. Так 20 крупнейших специализированных фирм направили в розничную сеть 40,8% всех свежемороженных продуктов, 35% молочных продуктов и 38,9% всей оптовой торговли кондитерскими

изделиями. В эту группу вошли корпорации, у которых стоимость активов составляла 250 млн. долл. и более. При этом 1,8% всех оптовых торговых фирм США, каждая из которых имела объем продаж 10 млн. долл. и более, сосредоточили в собственности 72,8% всех активов. В то же время 12500 небольших оптовых торговых фирм (29%) их общего количества, каждая из которых реализовала товаров на 100 тыс. долл. и меньше, располагала только 0,6% всех активов оптовой торговли страны. Так, благодаря концентрации в системе оптовой торговли аграрной продукцией в настоящее время в США действует целый ряд очень крупных торговых корпораций, таких, как «Флеминг» и «Супер Велью», которые реализуют на оптовом рынке продовольствия на сумму свыше 20 млрд. долл. каждая.

Оптовые торговые предприятия, занимающиеся реализацией продовольственных товаров, подразделяются на три группы. К первой группе относятся универсальные оптовые фирмы, которые поставляют в розничную сеть полный ассортимент продовольственных товаров, во вторую группу входят специализированные оптовые торговые предприятия, занимающиеся поставками определенного ассортимента товаров, и к третьей группе относятся специализированные предприятия, поставляющие отдельные виды продовольствия.

В последние годы в США очень быстро идет дальнейшее развитие распределительных центров. Это объясняется тем, что они имеют крупные размеры, закупают

большие партии продовольственных товаров по более низким ценам и представляют розничной торговле свои услуги на более выгодных условиях. Крупнейшие распределительные центры передовые логистические технологии на своих складских помещениях, создали компьютеризированные системы по приемке и размещению товаров, получению и выполнению заказов продовольственных магазинов и бухгалтерскому и управленческому учету. На распределительных центрах всегда имеется 15-18 тыс. различных видов продуктов питания. Это позволяет им выполнить практически любой заказ.

Высокий уровень логистики, применяемый на складских помещениях, автоматизация и компьютеризация обеспечивают своевременную доставку товаров в продовольственные магазины собственным автотранспортом. На всех крупных оптовых фирмах широко используется транспортная логистика, которая обеспечивает доставку нужных продуктов питания, в нужном количестве и ассортименте в нужное место и в нужное время, как правило, одной большегрузной фурой. Оптовые предприятия, как правило, обслуживают продовольственные магазины в радиусе до 180 км, тогда как распределительные центры - в радиусе 300 км.

Успешно ведет оптовую торговлю продуктами питания распределительный центр «Ричфуд», расположенный в пригороде г. Ричмонда штат Виржиния. Он представляет собой акционерную компанию, членами которой являются продовольственные магазины и потре-

бители. Более 50% всех акций принадлежит частным лицам. Он осуществляет закупку продовольствия у 1800 компаний и фермерских кооперативов, размещенных в различных штатах страны. Кроме того, часть овощей и фруктов закупает непосредственно у фермерских хозяйств по долгосрочным маркетинговым контрактам. Распределительный центр «Ричфуд» поставляет продукты питания 670 продовольственным магазинам штата Вирджиния. На долю этой компании приходится около 40% всех продуктов питания, поставляемых в розничную торговую сеть штата Вирджиния. Продовольственный распределительный центр имеет под одной крышей склад для принятия, хранения и отгрузки продовольствия общей площадью 4 га. Склад разделен на четыре части, в каждой из которых поддерживается температурный режим, необходимый для хранения: сухих и консервированных продуктов; свежих овощей и фруктов; охлажденного мяса и сливочного масла и различных мороженных продуктов. В распределительном центре хранится около 20 тыс. наименований продуктов, каждый из которых имеет свое фиксированное место на трехэтажных стеллажах склада. Благодаря автоматической системе компьютерного учета период ротации скоропортящихся продуктов на стеллажах не превышает 7 дней. Все продукты доставляются на склад на деревянных стандартных поддонах и упаковке автотранспортом и по железной дороге в стандартной картонной упаковке. Со складов распределительного центра ежедневно отгружает-

ся и поставляется в розничную сеть по заказам продовольственных магазинов более 150 тыс. коробок, ящиков и других крупных стандартных упаковок.

Успешная работа распределительных центров США стала возможна благодаря наличию современной инфраструктуры продовольственного рынка, строительству крупных высокомеханизированных терминальных складских помещений, компьютеризации выполнения заказов продовольственных магазинов, наличию хороших автомобильных дорог и железнодорожных подъездных путей к складам, имеющим рампы для приемки и отгрузки продовольственных товаров.

В США оптовые продовольственные рынки функционируют, как правило, в крупных городах: Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Майами, Бостон, Чикаго, Балтимор. В Лос-Анджелесе, например, действуют 3 оптовых продовольственных рынка. Через оптовые продовольственные рынки Лос-Анджелеса реализуется около 60% свежей продукции Южной Калифорнии и 40% всех фруктов и овощей, продаваемых в стране. Товарооборот рынков составляет почти 2 млрд. долларов в год. Успех в работе оптовых продовольственных рынков во многом связан с удобным месторасположением и современной инфраструктурой обслуживания.

Рассматривая систему реализации США, следует отметить очень важную роль стандартизации тары, в которой перевозятся продовольственные товары. Стандартизация тары в США проводится в соответ-

ствии с Законом «О торговой упаковке и этикетках». Закон о стандартизации тары для транспортировки и хранения продуктов питания на складах оптовых баз и различных упаковок продуктов питания для хранения на стеллажах продовольственных магазинов следовало бы разработать и принять в России в ближайшее время. Стандартные размеры контейнеров, корабов, поддонов обеспечивают более эффективное использование погрузчиков, транспортных средств, складов, стеллажей оптовых баз и продовольственных магазинов.

По оценке американских экономистов стандартизация тары экономит на транспортировке, погрузке, разгрузке и хранении продовольственных товаров на оптовых базах около 600 млн. дол. в год. Исходным пунктом для проведения эффективной стандартизации тары служат размеры розничной упаковки продуктов питания, покупаемых потребителями в продовольственных магазинах. Коробка, в которой транспортируется продовольствие, вмещает обычно 12 розничных упаковок или кратное их количество. Максимальный вес одной коробки не должен превышать 25 кг. В США для перевозки и хранения сухих бакалейных товаров на складах используется более 2500 типов различных коробок, предназначенных для транспортировки более 5000 различных наименований продуктов. Для транспортировки и хранения на складах замороженных продуктов применяются коробки более 550 типов. Перевозка свежих продуктов питания осуществляется в коробках 50 типов.

В повышении эффективности торговой деятельности распределительных центров и крупных оптовых продуктовых рынков США заметный вклад внесла вертикальная интеграция. Американские экономисты различают вертикальную интеграцию по направлению ее движения. Если интеграция движется в направлении от поля до потребителя конечной продукции, такая интеграция называется поступательной. Если интеграция идет в обратном направлении такая интеграция называется возвратной. Американские преуспевающие распределительные центры выступают в качестве интеграторов и осуществляют поступательную интеграцию.

В США наряду с вертикальной агропромышленной интеграцией во второй половине прошлого столетия широкое развитие получила координация торговой деятельности производителей сельскохозяйственной продукции и сырья и его переработчиков. На современном этапе вертикальная координация внесла существенные коррективы в торговые отношения между производителями и потребителями сельскохозяйственной продукции и сырья, в результате которых появились новые формы оптовой торговли продовольствием. Если в шестидесятые годы прошлого столетия основная масса сельскохозяйственной продукции и сырья продавалась на свободном рынке в основном через аукционы, то в настоящее время треть всей произведенной продукции и сырья реализуется по производственным и маркетинговым контрактам.

Контрактация сельскохозяй-

ственной продукции и сырья способствует лучшему взаимопониманию обеих сторон. Контактторы имеют возможность ознакомиться с производством и себестоимостью покупаемой сельскохозяйственной продукции, что способствует установлению более справедливых цен на сырье. Маркетинговые контракты наиболее часто используются в растениеводстве, овощеводстве и садоводстве, производственные контракты преобладают в животноводческих отраслях.

Оптовая продажа сельскохозяйственной продукции и сырья по контрактам наиболее широко применяется крупными фермами, поставляющими на рынок товарной продукции на 500 тыс. дол. в год и более, и крупных фермах с объемом реализации от 250 тыс. дол. до 499 тыс. дол. в год на одно хозяйство. По данным Министерства сельского хозяйства США реализуют сельскохозяйственную продукцию и сырье по маркетинговым и производственным контрактам 47,2%) крупных ферм и 62,9% очень крупных ферм. На долю этих хозяйств приходилось, соответственно, 27,9% и 44,3% всей сельскохозяйственной продукции, произведенной и проданной по контрактам. В группе мелких семейных ферм с объемом реализации менее 100 тыс. дол в год на одно хозяйство участвовало в маркетинговых и производственных контрактах 11,6% ферм, поставивших 23,4% всей законтрактованной продукции.

Таким образом, проведенный нами анализ функционирования

системы реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в США свидетельствует о том, что в методологическом плане организация системы торговли и логистики является схожей, а разной — по национальной окраске и хозяйственной деятельности. По нашему мнению положительный опыт зарубежных стран в сфере реализации сельскохозяйственной продукции, особенно в части функционирования распределительных и логистических центров, может быть широко использован в России для ритмичного снабжения продуктовых рынков высококачественной агропродовольственной продукцией по доступным ценам. Все это будет способствовать высокоэффективному функционированию продовольственного рынка России.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Лыгина Л.И., Ляпина И.Р. *Маркетинг товаров и услуг: Учебник.* — М.: ИНФРА-М, ФОРУМ, 2005.
2. Лукина А.В. *Маркетинг товаров и услуг* — М.: ФОРУМ, 2008.
3. Нагапетьянц Н.А. *Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособ.* — М.: Вузовский учебник, 2008.
4. Моисеева Н.К. *Экономические основы логистики: Учеб. пособ.* — М.: Высшее образование, 2008.
5. *Основы маркетинга: Практикум* / Дайитбегов Д.М., Синяева И.М. — М.: Вузовский учебник, 2008.



*И.В. Таранова
кандидат экономических наук, доцент
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

МИРОВОЙ ОПЫТ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ К РАЗЛИЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫМ ФОРМАМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В данной статье исследуются причины перехода к разнообразным организационно-правовым формам функционирования предприятия. Кроме того оценивается целесообразность применения различных структур собственности или их совокупностей.

Ключевые слова: организационно-правовая форма, эффективность, бизнес-план, форма собственности.

Для рыночной системы хозяйствования, характерным является переход от предприятия, основывающегося в своем развитии на получении централизованно устанавливаемых ему финансовых средств, к структуре, развитие которой базируется как на внутренних источниках финансирования (прибыль и амортизация), так и за счет привлечения кредитов и мобилизации средств на фондовом рынке (продажа собственных акций и получение дивидендов от покупки акций других предприятий). Именно последнее является одной

из важнейших причин перехода к разнообразным организационно-правовым формам функционирования предприятия. Ими, как известно, являются: акционерные общества различных видов (закрытые и открытые), общества с ограниченной и неограниченной ответственностью: кооперативы, ассоциации, холдинги и т.д.

Организационно это выражается в создании предприятий с государственной, коллективной, смешанной, частной и арендной формами собственности. Каждая из этих форм имеет свои достоинства и недостатки в зависимости от производственно-экономической специфики хозяйства, его отраслевой принадлежности, демографических условий в регионе, культурных традиций данной страны и т.д. Поэтому заранее, априори, наделить, например, индивидуальные формы собственности во всех ситуациях безоговорочными преимуществами перед коллективными или государственными было бы некорректно, и наоборот. Все зависит от конкретной социально-экономической

и производственно-хозяйственной ситуации, складывающейся в отрасли, регионе, стране.

К сожалению, нельзя предложить какую-либо математическую модель оценки эффективности использования любой собственности или их совокупности, так как процессы хозяйствования при той или иной собственности не поддаются строгому описанию из-за сложности содержания и количественной неопределенности. Представляется, что целесообразность применения различных структур собственности или их совокупностей может быть оценена на основе трех взаимодополняющих критериев эффективности: экзогенной (внешней), эндогенной (внутренней), общественной (социальной). Суть экзогенной эффективности функционирования определенной правовой единицы (фирмы) заключается в способности производить такую продукцию и выполнять такие услуги, которые бы соответствовали предпочтениям покупателей при сложившемся в обществе распределении доходов. Иными словами, данный критерий для конкретной организации — это ее эффективность с точки зрения потребителей, т.е. внешних по отношению к фирме субъектов. Естественно, «приспособляемость» государственных и частных хозяйственных структур к удовлетворению потребителя в разных условиях и ситуациях может быть различной. Эндогенной эффективностью является традиционный оценочный критерий, который отражает степень использования трудовых, материальных, природных, информационных, финансовых и других ресурсов данной хозяйственной собственности

в сопоставлении с получаемыми результатами. Ее показателями являются уровень доходности, заработной платы и социальной защищенности работников. Рост эндогенной эффективности обычно связан с повышением мотивации работников к труду, совершенствованием технологического процесса, поиском и реализацией на практике резервов производства.

Под общественной эффективностью понимается качественный критерий, характеризующий степень удовлетворения потребностей общества, которые, как известно, характеризуются структурой собственности на средства производства. Иными словами, это критерий «общественного одобрения» сложившейся структуры собственности. В конкретных социально-экономических исследованиях данный критерий должен быть представлен набором показателей, отражающих, например, уровень безработицы, доступность медицинского обслуживания, образования, социального обеспечения и т.п.

При определении целесообразности применения той или иной формы собственности, кроме оценки ее по перечисленным выше критериям эффективности, следует также учитывать, насколько она будет способствовать:

- улучшению управления и повышению результативности хозяйственной деятельности предприятия;
- повышению доходов;
- созданию конкурентной среды и поощрению конкуренции;
- развитию рынка капиталов и увеличению числа собственников.

В связи с этим небезынтересно сравнить характеристики раз-

личных организационно-правовых форм деятельности.

Качественный анализ, проведенный по предложенной факторной схеме по основным негосударственным организационным формам деятельности, показал следующее.

Основной характерной чертой индивидуального бизнеса является то, что он принадлежит одному физическому лицу. Индивидуал после оплаты налогов единолично распоряжается всем полученным доходом (прибылью), но в то же время несет и полную ответственность за долги, причем эта ответственность ничем не ограничена: за неуплату кредитов может быть продано и личное имущество, даже если оно и не использовалось в производственном процессе. Это один из недостатков индивидуального предприятия, другой заключается в ограничении на привлечение заемных финансовых средств для инвестирования своего развития. При такой организационной форме бизнеса имеется только один источник займа — банковский кредит, так как воспользоваться услугами рынка ценных бумаг не представляется возможным. Поэтому индивидуальный бизнес испытывает затруднения в долгосрочном финансировании капитального строительства, реконструкции производства, его технического перевооружения.

Отсюда естественно, что в условиях рыночной конкуренции, в борьбе за выживание индивидуальной форме бизнеса изначально присуща высокая степень стремления к экзогенной и эндогенной эффективности, хотя имеются и определенные объективные ограничения по снижению затрат на произ-

водство, связанные с внедрением достижений научно-технического прогресса, увеличением объема производства продукции, работ и услуг, повышением квалификации работников и т.д. Индивидуал при одинаковых ценах на конечный продукт вынужден затрачивать больше трудовых усилий, чем крупные фирмы, которые могут снижать трудоемкость производимой продукции за счет увеличения объема производства. Это и является одной из причин того, что семейные фирмы, столь распространенные во многих странах, стремятся к увеличению своих размеров. Однако существенным препятствием становятся уже упоминавшиеся выше ограничения на привлечение дополнительных капиталов. Вот почему, несмотря на то что, например, в США собственное дело как форма бизнеса составляет около 80% всего количества зарегистрированных предприятий, их доля в общем объеме реализации товаров и услуг на рынке составляет только 10%.

Альтернативной собственному делу формой собственности является ее коллективный вид, который в зависимости от масштабов объединенного капитала и числа пайщиков (собственников) организуется и юридически оформляется или как товарищество (партнерство), или как акционерное общество (корпорация). Товариществом является собственное дело нескольких (двух и больше) собственников. Исторически сложились следующие его формы.

- Полное товарищество. Его участники на основании соответствующего договора объединяют свои ресурсы, тем самым расширяя возможность хозяйственной дея-

тельности, преодолевая ограниченность индивидуального предпринимательства, но при этом сохраняя присущие последнему гибкость и мобильность. Полное товарищество характеризуется важнейшей особенностью, которая сближает его с индивидуальным предпринимательством: его участники несут солидарную ответственность по обязательствам предприятия всем своим имуществом, а не только вложенной в дело его частью.

Отсюда следует, что принцип неограниченной ответственности непригоден для создания крупных объединений капиталов, так как предполагает высокую степень доверия между совладельцами. Ими могут быть по преимуществу родственники или друзья, но не широкий круг юридических и физических лиц. Кроме того, полное товарищество не является юридическим лицом. Оно автоматически ликвидируется в случае выхода из дела (например, смерти) одного из участников. Последнее обстоятельство ограничивает возможности использования формы бизнеса достаточно узкими рамками, а также рост экзогенной эффективности в смысле удовлетворения широких общественных потребностей в продукции и услугах.

- Общество (товарищество) с ограниченной ответственностью. Его участники, вкладывая в уставный фонд взносы (паи), принимают на себя ответственность по обязательствам своей организации лишь в пределах величины внесенного пая, а их личное имущество обособлено от имущества общества и не затрагивается при взыскании долгов. Высшим органом этих обществ являются собрания участников, на

которых решаются важнейшие экономические и хозяйственные вопросы.

Данные формы обществ способны объединить более значительные капиталы, чем полные товарищества, так как кредиторы охотнее предоставляют им финансовые средства. Это объясняется тем, что эти общества более устойчивы и жизнеспособны, чем полные товарищества. Например, если один из пайщиков выходит из дела, бизнес продолжает юридически существовать, ибо предприятие в форме общества с ограниченной ответственностью существует как юридическое лицо, обособленное от лиц-совладельцев. Кроме того, функционирование данных обществ сопряжено с ведением подробной отчетности, что позволяет финансовым институтам (например, банкам) на основе анализа активов, пассивов, объемов реализации и прибыли общества точно определять максимально допустимый размер даваемого кредита, минимизирующего риск от невозврата. Однако следует учитывать, что, по свидетельствам зарубежной статистики, сроки такого кредита ограничены, как правило, годичным периодом, а к величине выплачиваемых обществом процентов за его пользование банки приплюсовывают еще и так называемую рисковую премию (от 5 до 10% годовых). Поэтому, хотя возможности инвестирования будущего развития у обществ с ограниченной ответственностью и выше, чем у полных товариществ, они тоже ограничены довольно жесткими рамками.

Все эти соображения позволяют заключить, что данный организационный тип бизнеса дает возмож-

ность достичь несколько высшей по сравнению с предыдущей формой товарищества степени экзогенной эффективности за счет возможностей предложить большее разнообразие и обеспечить большие масштабы производственной и иной деятельности. Однако здесь также есть определенные границы, сдерживающие рост экзогенной эффективности. И главным ограничительным фактором становятся противоречия, возникающие в этих формах бизнеса между отдельными индивидуальными целями и коллективной процедурой принятия решений. Неизбежны ситуации, когда на общих собраниях меньшинство должно подчиняться производственным и финансовым решениям большинства, что затрудняет возможность учета индивидуальных предпочтений. Следовательно, увеличивается психологическое напряжение, которое является одним из важных условий, влияющих на эффективность работы предприятия. Стремление к внутренней эффективности ведет к тому, что данный тип общества сдерживает рост своих совладельцев, ограничивая потенциальные возможности этих обществ как на рынке товаров и услуг, так и на рынках капиталов.

- Коммандитные товарищества и товарищества с дополнительной ответственностью занимают промежуточное положение между полными товариществами и обществами с ограниченной ответственностью.

Коммандитное товарищество является объединением пайщиков, часть которых может нести неограниченную материальную ответственность, а остальные совладельцы — ограниченную. Управление

данным видом предприятия осуществляют только участники, несущие полную ответственность.

Товарищество с дополнительной ответственностью как организационная форма бизнеса в принципе идентично товариществу с ограниченной ответственностью, но есть одно существенное отличие: участники отвечают по его долгам принадлежащими им паями в уставном фонде, а в случае их недостатка — личными средствами пропорционально своей доле в уставном фонде.

Эти две организационные формы бизнеса при анализе их экзогенной и эндогенной эффективности занимают положение, аналогичное обществам с полной и ограниченной ответственностью.

- Акционерное общество (корпорация) открытого типа представляет собой одну из форм организации хозяйственной деятельности, потенциал которой проявляется тогда, когда существует потребность объединить средства многих людей. Участники вносят в уставный капитал общества в различных формах здания и сооружения, оборудование, денежные средства, в том числе инвалюту, и интеллектуальную собственность. При этом весь капитал общества и доля каждого из его участников так или иначе переводится в акции.

Одна из главных особенностей акций как титула собственности выражается в том, что акционер не имеет права потребовать у акционерного общества вернуть ему внесенную сумму. Это позволяет акционерному обществу свободно распоряжаться всем своим капиталом, не беспокоясь, что часть средств может быть передана совладельцам

при различных обстоятельствах. Такое условие синтеза средств и ресурсов является весьма рациональным с позиций жизнеспособности и динамики развития данной формы предприятия как крупной коллективной собственности. Именно поэтому в странах с развитой рыночной экономикой корпорации стали флагманами внедрения передовых достижений НТП. Они тратят огромные средства на развитие науки и техники, а их удельный вес в производстве товаров и услуг составляет около 90%, несмотря на меньшую долю в общем количестве зарегистрированных предприятий (например, в США около 20%). Особенностью таких обществ является и то, что их акционеры несут ограниченную ответственность и рискуют потерять только величину своего пая в форме акции.

В силу того, что создание акционерного общества носит корпоративный характер, важной особенностью его управления является коллегиальность. Высшим корпоративным органом управления акционерным обществом является совет директоров. В его состав входят руководители администрации и внешние члены, избираемые на общем собрании акционеров. Совет директоров осуществляет общее стратегическое руководство, организует, направляет и контролирует деятельность администрации, утверждает годовые и перспективные планы и отчеты, участвует в разработке основных направлений политики акционерного общества, в назначении и смене руководства. Считается, что оптимальная его численность должна варьироваться в пределах 10—12 человек. С

тем чтобы избежать необоснованных решений, диктуемых личными интересами руководителей и акционеров, в странах Запада включают в состав совета лиц, независимых от компании (представители науки, консультанты, представители потребителей и т.д.). В рамках совета директоров создаются различные комитеты: по аудиту, стратегии, финансам и т.д.

Деятельность совета директоров регулируется принятыми в обществе правилами, которые устанавливают периодичность и место проведения заседаний, порядок принятия решений (единогласно, на основе квалифицированного или простого большинства), смету расходов.

В таблице 1 представлена информация о комбинации факторов, условий и характеристик функционирования различных форм негосударственных предприятий для выбора организационно-правовой формы предприятия. Однако таблица иллюстрирует лишь небольшое число возможных комбинаций, так как ее главная цель — показать очевидные факты, свидетельствующие в пользу той или иной организационной формы.

Анализируя отдельные позиции таблицы 1, можно отметить важное преимущество корпораций перед другими формами бизнеса в части возможности аккумуляции значительных финансовых средств в результате эмиссии и распространения ценных бумаг. Первостепенное значение здесь имеет ограниченная ответственность, ибо, как уже отмечалось, в самом худшем случае (при банкротстве) акционеры теряют только деньги, потраченные на приоб-

Таблица 1- Важнейшие характеристики функционирования основных видов предприятий

Факторы, условия	Виды негосударственных предприятий					Частный тип ответственности
	Акционерное общество (корпорация)	Товарищество (общество, партнерство)			командное	
		с ограниченной ответственностью	с дополнительной ответственностью	полное		
1	2	3	4	5	6	7
Капитал предприятия	Разделен на акции	Разделен на паи	Разделен на паи	Разделен на паи	Разделен на паи	Один владелец
Характер распределения доходов	В соответствии с принятой дивидендной политикой. Дивиденд начисляется на акцию. Акционер может владеть любым их количеством	По соглашению между партнерами. Их права и обязанности закреплены в уставе товарищества	По соглашению между партнерами. Их права и обязанности закреплены в уставе товарищества	По соглашению между партнерами. Их права и обязанности закреплены в уставе товарищества	По соглашению между партнерами. Их права и обязанности закреплены в уставе товарищества	По усмотрению владельца
Возможности инвестирования за счет внешних источников	Высокие. За счет кредитов и эмиссии ценных бумаг	Относительно ограниченные	Относительно ограниченные	Низкие	Низкие	Низкие
Степень материальной ответственности владельцев	В рамках принадлежащих акций	В рамках принадлежащего пая	В рамках принадлежащего пая и имущества в кратком размере к паю	Солидарная ответственность всем имуществом	Солидарная ответственность всем имуществом участников и в рамках пая — других	Неограниченная
Уставный фонд	Минимальный размер установлен законодательством	Минимальный размер установлен законодательством	Минимальный размер установлен законодательством	Любой величины	Любой величины	Любой величины
Управление	Осуществляется советом директоров, избираемых акционерами на ежегодных собраниях	По соглашению между партнерами	По соглашению между партнерами	По соглашению между партнерами	Осуществляется только участниками с полной ответственностью	По желанию владельца

Устав	Зафиксирован в официальных юридических документах. Изменение устава требует специальной юридической процедуры и согласования с акционерами	Фиксируется при регистрации	Отсутствует. Фиксируется при регистрации учредителей	Фиксируется при регистрации договоров учредителей	Отсутствует
Информация о бизнесе, предоставляемая обществу	Обширная, включая ежегодные отчеты. Информация подтверждается аудиторскими службами и рассматривается акционерами	Никакой, кроме того, что необходима регистрация	Никакой, кроме того, что необходима регистрация	Никакой, кроме того, что необходима регистрация	Никакой, кроме того, что необходима регистрация
Изъятие владельцами доли капитала	Не предусмотрено. Акционеры изымают свои капиталы из открытой корпорации путем продажи акций на вторичном рынке ценных бумаг	По соглашению между партнерами	По соглашению между партнерами	По соглашению между партнерами	По усмотрению владельца
Добровольная ликвидация предприятия	Срок действия не ограничен	По соглашению партнеров	По соглашению партнеров	По соглашению партнеров	По желанию владельца

ретенение акций. Большую роль играет и ликвидность ценных бумаг, т.е. возможность легко продать их (или обменять) по действующему курсу. При этом, хотя акции и могут переходить от одного владельца к другому, активы остаются собственностью самой корпорации как самостоятельного юридического лица. Последнее предполагает такое преимущество корпорационного бизнеса, как непрерывность существования компании.

Частная (индивидуальная) собственность по сравнению с корпорационной предпочтительна тогда, когда степень риска в бизнесе и интенсивность использования капитала ниже. Коллективный, демократический вид собственности (товарищества) предполагает более высокую степень солидарности работников предприятия, а интенсивность использования капитала и риск должны быть ниже, чем в случае с индивидуальным бизнесом.

Из всего сказанного следует, что каждая из организационных форм бизнеса имеет соответствующие финансовые преимущества и социальную привлекательность в конкретных условиях хозяйствования, которые определяются масштабами дела, целями бизнеса, структурой рынка (например, совершенная или монополия, монополия или олигополия), инвестиционными потребностями. Поэтому в современных развитых национальных экономических системах рыночного типа взаимодействуют, в том числе и конкурируют, все виды негосударственных предприятий.

С развитием приватизации в России все меньше остается государственных предприятий, поскольку господствует мнение, что в силу отделения средств производства от производителя у последних нет заинтересованности в высокопроизводительном труде. И все же это не повод для

утверждения, что общество не нуждается в государственных предприятиях. Государственное предприятие принадлежит не отдельному коллективу, а всему обществу, поэтому оно представляет собой социальный гарант защиты общества. Деятельность государственного предприятия должна отвечать интересам всего общества. И коренным его интересом является создание условий для такого развития производительных сил, которое обеспечивало бы максимальное удовлетворение материальных и духовных потребностей трудящихся в условиях увеличивающегося дефицита факторов производства.

Мировая практика свидетельствует, что достигаются эти условия с помощью соответствующей экономической политики государства (налогообложение, кредитование, лицензирование, дотации и т.д.). Фундаментом, на котором строится такая политика, ее материальной основой является государственный сектор в лице государственных предприятий. Они дают возможность государству влиять на динамику и направленность развития рынка важнейших товаров и экономики страны в целом.

Например, в США государственным заказом охвачено примерно 22—23% объема выпускаемой промышленной продукции, а в Италии, Франции и Австрии на государственный сектор приходится более трети объема основных фондов. На практике это означает, что государство должно владеть ключевыми позициями в лице государственных предприятий, и прежде всего в базовых отраслях народного хозяйства (энергетика, транспорт, наука и т.д.).

Удельный вес этих предприятий в каждой отрасли народного хозяйства должен определяться спецификой и экономическими потребностями. Так, в пищевой промышленности

сто процентный охват государственными предприятиями необходим в ликероводочной промышленности, в других — намного меньше. Повышения эффективности работы предприятий можно достичь за счет предоставления им большей самостоятельности.

Одним из важнейших условий реформирования государственной собственности с целью стимулирования высокопроизводительного труда на основе уменьшения отчужденности работников от средств производства является переход на арендные отношения. В данном случае аренда — это договор имущественного найма средств производства или другого имущества на определенный период за определенную плату. Существуют следующие виды аренды: семейно-индивидуальная, внутрипроизводственная (в форме арендного подряда), аренда имущества предприятия (то же). Создание арендного предприятия возможно путем как аренды государственного предприятия целиком, так и имущества нескольких его подразделений — производства, цехов, отделений.

Государственные предприятия могут быть сданы в аренду путем объявления конкурса государственным органом, обладающим правом сдачи в аренду соответствующего имущества. При рассмотрении поступивших на конкурс предложений преимущественным правом при прочих равных условиях пользуются те трудовые коллективы, которые смогут обеспечить наивысшую эффективность производства, примут в аренду наибольшую часть предложенного имущества и обязуются вносить повышенный арендный процент. Решение о переходе на аренду принимает трудовой коллектив на общем собрании (конференции) не менее чем 2/3 голосов его членов, где создается организация арендаторов, и выбирают

ся органы ее управления.

Основой хозяйственных отношений между арендным предприятием и арендодателем является договор аренды, который заключается на началах добровольности и полного равноправия. Он должен включать условия аренды производственных фондов, оборотных средств и хозяйственных взаимоотношений между арендатором и арендодателем. Сдача в аренду имущества предприятия не влечет за собой передачу права собственности на него.

Деятельность арендного предприятия регламентируется Законом о предприятиях и предпринимательстве, договором аренды, а также уставом арендного предприятия, который утверждается на общем собрании (конференции) его трудового коллектива. Устав подлежит регистрации в исполнительном комитете по месту нахождения арендного предприятия. После регистрации арендное предприятие приобретает права юридического лица.

После заключения договора аренды предприятие берет на себя некоторые обязательства и получает следующие права:

- сдавать в субаренду, предоставлять бесплатно во временное пользование либо взаймы материальные ценности, входящие в состав арендного имущества, если такая передача не влечет за собой уменьшения производственно-экономического потенциала по действующим оптовым, закупочным, розничным, договорным ценам, предусмотренным для государственных предприятий;
- приобретать сырье, материалы и другие материально-технические ресурсы по действующим оптовым, закупочным, розничным, договорным ценам в порядке и

на условиях, установленных для государственных предприятий;

- принять в аренду и содержать в полном соответствии с правилами технической эксплуатации производственные здания, сооружения, жилой фонд и объекты социально-культурного комплекса.

- основными чертами, характеризующими арендные отношения, являются:

- реальная хозяйственная самостоятельность арендатора в использовании средств производства (тем самым преодолевается отчуждение производителей от средств производства, создаются благоприятные возможности для развития самоуправления);

- экономическая ответственность коллектива за результаты хозяйствования, что стимулирует работников на высокопроизводительный труд;

- усиление заинтересованности трудовых коллективов в конечном результате производства, поскольку в основу получения величины прибыли положен остаточный принцип (после уплаты налогов и аренды вся прибыль остается предприятию);

- самостоятельное распределение остающейся в распоряжении предприятия прибыли;

- создание необходимых условий для эффективного использования имущества и поддержания его в надлежащем порядке;

- оказание помощи в подготовке новых рабочих кадров, повышении уровня их знаний (включая переобучение).

Прибыль арендного предприятия подсчитывается путем вычитания из выручки, полученной арендным предприятием, величины мате-

риальных и приравненных к ним затрат, расходов на оплату труда, налогов, арендной платы за природные и трудовые ресурсы, процентов за кредиты и возмещение возможных убытков, суммы штрафов, неустойки и иных санкций, установленных законодательством.

Арендная плата включает амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и средств ремонтного фонда, зависящих от степени участия арендодателя в воспроизводстве основных фондов, а также отчисления от прибыли арендодателю в виде процента в размерах не ниже банковского процента от стоимости арендованного имущества. Она представляет собой фиксированную величину, т.е. устанавливается в абсолютной сумме на весь срок действия договора с разбивкой по годам. После выкупа имущества арендное предприятие может быть преобразовано в коллективное.

Преимущества, заложенные в акционерных обществах, создают только потенциальные условия для их эффективного функционирования. Уровень реализации последних зависит от многих обстоятельств: одни обусловлены самой сущностью акционерного общества, другие — умением вести его производственную, коммерческую и хозяйственную деятельность.

К первым относятся: степень правовой защищенности прав акционеров от недобросовестных действий управляющих, наличие реальной возможности контроля хозяйственной деятельности и управления со стороны акционеров. Так, изменение устава и размеров уставного капитала, избрание руководящих органов, утверждение годовых результатов деятельности, реорганизация и ликвидация общества должны быть в исключительной компетенции собрания акционеров. Данные факто-

ры создают условия для проведения эффективной инвестиционной политики за счет широкого привлечения средств внутренних и внешних акционеров.

Ко второй группе обстоятельств следует в первую очередь отнести сокращение издержек производства, повышение качества выпускаемых изделий, оптимальную маркетинговую политику и многое другое, т.е. все то, что влияет на эффективность деятельности любой производственной и коммерческой структуры (подробно об этом будет рассказано в последующих главах).

И в процессе создания, и в период функционирования акционерное общество заинтересовано в высоком рейтинге как внутри, так и вне страны, что обуславливается, прежде всего, необходимостью расширения круга акционеров, получения кредитов и поддержания высокой стоимости акций, обращающихся на фондовом рынке. Именно для этого и составляется бизнес-план. Он должен включать несколько вариантов: «оптимистический», «пессимистический» и наиболее вероятный сценарий функционирования общества на среднесрочную перспективу (до пяти - десяти лет). При составлении бизнес-плана следует использовать методы экономико-математического моделирования и прогнозирования для системного определения таких взаимосвязанных показателей, как объемы производства, себестоимость продукции или услуг, цена реализации продукции, прибыль (убытки), эффективность использования ресурсов, в том числе специфических для акционерного общества средств, связанных с эмиссией ценных бумаг. Более детальные расчеты указанных показателей следует выполнять на текущий период (от одного года до трех лет), используя при этом балансовые и нормативные методы плани-

рования и экономического анализа.

Для обоснования привлекательности предлагаемых к подписке ценных бумаг целесообразно осуществить вероятностную оценку будущих доходов акционеров. Последнее, как известно, складывается из регулярных выплат дивидендов по акциям (процентным выплатам и облигациям) и разницы при возрастании рыночного курса на момент продажи в сравнении с их рыночной котировкой при приобретении. Дивидендная политика определяется непосредственно самим обществом, поэтому данная информация является детерминированной, т.е. предопределенной при составлении бизнес-плана. Иначе обстоит дело с определением вероятностной стоимости ценных бумаг, так как эта величина зависит от ряда факторов. Однако такой оценочный расчет данных параметров должен выполняться уже на стадии организации общества, ибо он демонстрирует будущим акционерам серьезность намерений учредителей, хорошую аналитическую проработку ими перспектив развития общества.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арашуков В. *Собственность и формы хозяйствования в АПК.* — М.: Экономика сельского хозяйства России. — 2007. — № 10. — С. 9.
2. Брылев А. Н. *Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции.* — АПК: экономика и управление. — 2005. — № 10. — С. 58-65.
3. Лозинский С. *Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России.* — Москва, Сканрус, 2005. — С.123
4. Праздничных А. *Конкурентоспособность и отраслевые кластеры: новая повестка дня.* — АПК: экономика и управление. — 2006. — № 11. — С. 58-65.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. **Афаунов М.И.**, аспирант Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии, г. Нальчик.

Контактная информация: e-mail: kbgsha@rambler.ru

2. **Ашхотов В.Ю.**, кандидат экономических наук, доцент Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии, г. Нальчик.

Контактная информация: e-mail: kbgsha@rambler.ru

3. **Береснева Алевтина Ивановна**, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: тел: e-mail: idnk@mail.ru

4. **Булушев Тимур Шамильевич**, кандидат экономических наук, ст. научный сотрудник Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва. Контактная информация: e-mail: info@vniiesh.ru

5. **Владимирская Елена Владимировна**, кандидат экономических наук, ст. научный сотрудник Всероссийского НИИ экономики и сельского хозяйства, г. Москва.

Контактная информация: e-mail: info@vniiesh.ru

6. **Володько Олег Викторович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий Полесского государственного университета Республика Беларусь, г. Пинск.

Контактная информация: e-mail: PolesSU@nbrb.by

7. **Гасанова Хатимат Набиевна**, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва.

Контактная информация: e-mail: info@vniiesh.ru

8. **Головнин Владимир Николаевич**, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита Тюменского государственного архитектурно-строительного университета, г. Тюмень.

Контактная информация: e-mail: info@tumgasa.ru

9. **Головнина Людмила Алексеевна**, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Тюменского государственного архитектурно-строительного университета, г. Тюмень.

Контактная информация: e-mail: info@tumgasa.ru

10. **Жигунова О.А.**, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита Тюменского государственного архитектурно-строительного университета, г. Тюмень.

Контактная информация: e-mail: info@tumgasa.ru

11. **Иванов Николай Прокофьевич**, доктор экономических наук, профессор Института Дружбы народов Кавказа, заместитель министра экономического развития и торговли Ставропольского края.

Контактная информация: e-mail: invest@stavropol.net

12. **Иванова З.М.**, кандидат экономических наук, доцент Кабардино-Балкарской сельскохозяйственной академии, г. Нальчик.

Контактная информация: e-mail: kbgsha@rambler.ru

13. **Коркмасов Д.У.**, аспирант Дагестанской государственной сельскохозяйственной академии, г. Махачкала.

Контактная информация: e-mail: dgsha@datacom.ru

14. **Ледович Татьяна Сергеевна**, доктор экономических наук, профессор ректор Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь. Автор 70 научных и учебно-методических работ, в том числе 3 монографий и 4 учебных пособий. Приняла участие в 30 международных и всероссийских научных и научно-практических конференциях.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

15. **Лысик Анжела Михайловна**, соискатель кафедры экономических дисциплин и экономической теории Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

16. **Магомедов А-Н.Д.**, кандидат экономических наук, заведующий отделом маркетинга Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва.

Контактная информация: e-mail: info@vniiesh.ru

17. **Малахова Татьяна Юрьевна**, аспирант кафедры экономики и менеджмента Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

18. **Мохова Елена Александровна**, соискатель кафедры экономики и менеджмента Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

19. **Осипов Андрей Николаевич**, кандидат экономических наук, заместитель директора Департамента агропродовольственных рынков РФ, г. Москва.

Контактная информация: e-mail: a.osipov@svfk.mcsx.ru

20. **Пономарева Елена Анатольевна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: fef (@) stv.runnet.ru

21. **Пролыгина Н.А.**, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва.

Контактная информация: e-mail: info@vniiesh.ru

22. **Романюта Ирина Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Северо-Кавказского социального института, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: Irine@mail.ru

23. **Рыжкова С.М.**, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва.

Контактная информация: e-mail: info@vniiesh.ru

24. **Саркисова Нина Айказовна**, аспирант кафедры экономики и менеджмента Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

25. **Сова Олеся Александровна**, аспирант кафедры экономических дисциплин и экономической теории Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

26. **Таранова Ирина Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

27. **Халишхова Л.З.**, аспирант Кабардино-Балкарской сельскохозяйственной академии, г. Нальчик.

Контактная информация: e-mail: kbgsha@rambler.ru

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

1. Для издания принимаются только ранее не публиковавшиеся авторские материалы — научные статьи, обзоры (обзорные статьи), соответствующие тематике научно-теоретического журнала

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 объемом не более 600 знаков, подготовленные в текстовом редакторе Microsoft Word;
- ключевые слова для каждой публикации;
- Объем авторского оригинала не должен превышать 1 авторского листа (40 тыс. знаков, включая пробелы), или 20 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:

- краткое резюме на автора с фотографией (сфера научных интересов),
- количество научных работ, участие в конференциях;
- одну внешнюю рецензию на статью.

Все материалы можно направлять:

- почтой по адресу: 355008, г. Ставрополь, просп К.Маркса, 7, РИО ИДНК;
- электронной почтой: e-mail: vestnik@idnk.ru;
- или непосредственно доставить в редакцию по адресу:
г. Ставрополь,
просп. К.Маркса, 7. (остановка "Автостанция", "Цирк",
троллейбусом №1, №9);
тел./факс: (8652) 50-00-09 доб. 120, 8-(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.