

Редакционный совет:

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, ректор Финансовой академии при Правительстве РФ

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, ректор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук, депутат Государственной Думы РФ

К.А. Титов - доктор экономических наук, губернатор Самарской области

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор

И.Н. Дрогобыцкий - доктор экономических наук, профессор, проректор по развитию науки Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор (Ростовский государственный университет)

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО «Экономические науки» (127287, г. Москва, ул. Писцовая, д. 16, корп. 2)

Подписной индекс **20387**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Цена договорная

© Экономические науки, 2006

Подписано в печать 11.09.2006 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1000 экз.
Усл. печ. л. 17,78. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Кудряшова И.А. Многоуровневый подход к оценке последствий глобализации в Российской Федерации на современном этапе	7
Каплин Д.А., Комардина О.Н. Благополучие как критерий идентификации среднего класса городского и сельского населения современной России	16
Герасимова Е.Б. Феноменология кредитной организации	22
Московцев В.В., Московцева Л.В. Социально ориентированная модель трансформации муниципального хозяйства в России	30
Камалетдинова Э.В. Жилищное строительство в системе приоритетов развития экономики	39

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

Осадчая Т.Г. Экономические интересы и динамика отношений собственности в транзитном хозяйстве	47
Изумрудов П.В. Упрощенная система налогообложения: понятие, принципы и критерии установления плательщиков	58
Дибирова М.М. Роль банков в становлении и развитии фондового рынка	68
Иванов О.Б. Теоретико-методологические положения деятельности объектов рыночной инфраструктуры в условиях интеграции капиталов	73
Зинькович Н.Ю. Теоретические аспекты системы взаимодействия эко-менеджмента и общего управления предприятием	79
Закиров З.Р. Учетный аспект контроллинга пушного звероводства	83

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

Слукин П.А. Организация адаптивного обмена коммерческой информацией в процессе хозяйственной деятельности	91
Бойков А.И. Оценка рисков инвестиционных проектов в условиях многокритериального выбора и отсутствия количественных оценок по ряду критериев	95
Князев А.И. Оценка современного состояния и уровня использования машинно-тракторного парка на сельскохозяйственных предприятиях Курской области	102
Чичикин А.А. Пищевая промышленность в системе потребительского комплекса России	107
Михадов С.С. Государственные предприятия в регионе: структура и масштаб	111
Келеметова С.И. Материально-производственная база хлебопекарных предприятий Республики Дагестан: состояние и проблемы обновления	116
Ма Чжэн. Практика применения теории игр в экономике с целью эффективного принятия решений в инновационном менеджменте	121

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Казарян М.А. Особенности и целевая направленность научных исследовательских систем	133
Савельева Н.В. Теоретическое обоснование налогового реформирования	141
Захарова Т.И. “Культурная” корпоративная культура	150

Экономика и политика

Многоуровневый подход к оценке последствий глобализации в Российской Федерации на современном этапе

И.А. Кудряшова

кандидат экономических наук, профессор
Кемеровский институт (филиал) Российского государственного
торгово-экономического университета

Глобализация стала важным реальным аспектом современной мировой системы, одной из наиболее влиятельных сил, определяющих дальнейший ход развития нашей планеты. Она затрагивает все области общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность и др.

В данной связи на международном уровне основная проблема заключается в создании модели мирового устройства, не противоречащей принципам устойчивого развития, позволяющей мировому сообществу комплексно решать назревшие глобальные экологические, демографические, социальные, политические задачи, бороться с ограниченностью ресурсов, криминалитетом, международным терроризмом и т.д.

На национальном уровне перед нами стоят проблемы вовлечения России в систему мирохозяйственных связей, укрепления ее статуса, решения вопросов национальной, экономической, экологической безопасности, проблемы построения целостной модели геополитического и геостратегического развития.

На региональном уровне существует проблема устойчивого развития региона в условиях глобализации как субъекта РФ, проблема выбора своей хозяйственной ниши и стратегии с использованием имеющегося ресурсного и научно-технического потенциала. Чтобы выстоять в условиях кардинальных структурных изменений во всем мире и внутри страны, адекватно реагировать на вызовы глобализа-

ции, регион должен решить проблемы поиска конкурентных преимуществ более высокого порядка, задачи социальной защиты населения от издержек глобализации, обеспечения экологической безопасности и стабильного роста основных показателей его уровня жизни.

Существующие в экономической науке подходы к исследованию глобализации рассматривают данный процесс в зависимости от его роли, места или значения в мировом хозяйстве. При этом, несмотря на разноплановость трактовок, практически у всех отсутствует многоуровневый анализ глобализации, что сужает диапазон изучения ее причинно-следственных связей и мирохозяйственных отношений на современном этапе. В последние годы тема глобализации становится одной из самых распространенных не только в экономике, но и во всех социальных науках. Концентрируя внимание на тех особенностях глобализации, которые наиболее тесно связаны с объектом именно ее исследования, выделим подходы, связанные с иерархией изучения данной проблемы.

Как отмечает В.И. Кузнецов, экономическая наука, например, выделяет пять направлений глобализации: финансовую глобализацию, становление глобальных МНК, регионализацию экономики, интенсификацию мировой торговли и тенденцию к конвергенции. Географы выделяют два феномена глобализации: во-первых, "глокализацию", под которой понимается создание систем контроля и управ-

ления, способных совместить централизацию с локальными экономическими интересами; во-вторых, образование “экономических архипелагов”, в частности, ассоциаций крупнейших городов-мегаполисов. Социологи отдают предпочтение изучению фактов сближения образа жизни людей разных стран и регионов, универсализации и гибридизации культуры. Представители исторических, технических, философских наук также обсуждают близкие им проблемы глобализации¹.

Как пишет, в частности, представитель “трансформационного” направления Д. Хелд, глобализация - это “не единое состояние и не линейный процесс”, а “многоплановый феномен, охватывающий разные сферы деятельности и взаимодействия”, при этом “порождающий в каждой из них разнообразные формы связей”. Он обоснованно отмечает неравномерность и многовариантность процессов глобализации, существенные различия в воздействии этих процессов (и по степени, и по характеру) на различные страны, регионы и социальные группы населения отдельных государств. “Теорию глобализации, - подчеркивает Д. Хелд, - необходимо строить на понимании происходящего в каждой из этих сфер”².

А. Ападураи говорит о пяти видах пространства, каждый из которых включает в себя признаки и проявления глобализации, пять видов “мирового культурного потока”: медиапространство, формирующее “общность транснациональных и даже постнациональных чувств”, этнопространство, формируемое движением населения; технопостпространство - трансферты технологий через границы; финансовое пространство, т.е. финансовые обмены, и идеологическое пространство - идеологии и контридеологии, рождающиеся

из встречи западных ценностей эпохи просвещения и “периферийных” культур. Следствие этих “пространств” - ослабление привязанности граждан к своему государству-нации, в частности, потому, что территориальная принадлежность подвергается глубокой эрозии³.

Еще один подход к исследованию проблем глобализации (его сторонниками выступают В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.) связан с определением глобализации мирохозяйственных связей как “многоуровневого явления, затрагивающего отдельные предприятия (*микроуровень*), товарные, финансовые и валютные рынки и рынки труда (*мезоуровень*); региональную, национальную экономику (*макроуровень*)”⁴.

Под действием центростремительных и центробежных сил мировой порядок и его составляющие меняются очень быстро и глубоко как на микро-, так и на макроуровне. Поэтому если формирование мирового сообщества можно рассматривать как надводную часть айсберга глобализации (*макроуровень*), то подводная его часть состоит из политических, экономических, социальных и информационных движущих сил и механизмов (*микроуровень*), которые тесно взаимосвязаны, взаимозависимы и основаны как на сотрудничестве, так и на конфликте. Одновременно сдерживающими факторами развития глобализации стали экономические, социальные, национальные, культурные, языковые различия и т.п. Таким образом, на глобализационные процессы оказывают влияние большое число глубинных трансформаций, происходящих в различных сферах: политической, экономической и социальной. В результате влияния всех вышеперечисленных факторов изменяется сущность глобализации, которая

³ См.: Held D. Cit. op. P. 217.

⁴ Международные экономические отношения: Учеб. для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. В.Е. Рыбалкина. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2001. С. 50.

¹ Цыганков П.А. Теория международных отношений: Учеб. пособие. М., 2005. С. 212.

² Held D. Democracy and Globalization // Global Governance. Boulder, 1997. Vol. 3. № 3. P. 253.

характеризует на данном историческом этапе расширение, усложнение взаимосвязей и взаимозависимостей народов и государств.

В условиях рыночных отношений *микроруровень* составляет структурообразующую основу глобализации мирохозяйственных связей в силу того, что отдельные предприятия, фирмы, предприниматели являются определяющими субъектами международных экономических связей во всех их формах.

Широкомасштабные мирохозяйственные контакты осуществляются на *мезоуровне* международных рынков товаров и услуг, капиталов, труда, финансово-кредитных ресурсов и валюты. На этом уровне широко проявляется деятельность крупных интеграционных группировок, которая вовлекает в процесс глобализации географические регионы, объединенные и связанные экономическими узами.

Множественность факторов глобализации, крайнее усложнение под воздействием последних условий хозяйствования, невозможность чисто рыночного саморегулирования в данной ситуации и особенно в планетарных масштабах предопределяют особую роль в этом процессе *макроэкономического* уровня. Принципиальное значение на этом уровне приобретают, с одной стороны, целенаправленные усилия по преодолению, ослаблению и ликвидации препятствий и ограничений в сфере МЭО, с другой - содействие процессам глобализации, осуществление последовательных мер по координации экономических и социальных программ, концентрации ресурсов для решения глобальных проблем, затрагивающих мировое сообщество, группы стран, регионы.

К бесспорным достоинствам данного подхода относится его многоуровневый и разноплановый характер, позволяющий оценить последствия глобализации в широком смысле.

Между тем данные авторы объединяют региональный и национальный уров-

ни в общий макроуровень, что представляется нам не совсем правомерным. Более правильным, с нашей точки зрения, является разграничение макроуровня и субнационального уровня, когда *макроуровень* рассматривается как национальная экономика, в рамках которой происходят структурные сдвиги, обостряется конкуренция, а *субнациональный (региональный) уровень* - как внутригосударственная региональная экономика (на уровне субъектов Федерации в России). В условиях глобализации и размывания межгосударственных границ на мировой рынок все активнее выходят *субнациональные* образования. Регионы становятся заметными субъектами международных экономических отношений, а региональная политика и конкурентные преимущества отдельных регионов - все более важными с точки зрения конкурентоспособности национальных экономик.

Кроме того, вне поля зрения данных авторов остались отраслевые аспекты глобализации, в то время как последствия либерализации внешнеторговой, инвестиционной, финансовой деятельности в рамках ВТО по отношению к отдельным странам будут, прежде всего, зависеть от степени конкурентоспособности страны в каждой конкретной отрасли.

Отрасли, получающие выгоды от внешней торговли, и отрасли, связанные с экспортом, испытывают большой приток капитала и квалифицированной рабочей силы по сравнению с рядом отраслей, которые значительно проигрывают от глобальных процессов, теряя свои конкурентные преимущества из-за возросшей открытости рынка. Такие отрасли вынуждены прилагать дополнительные усилия, чтобы приспособиться к изменившимся не в их пользу хозяйственным условиям, в них наблюдается отток капиталов, сокращение рабочих мест. Люди теряют работу, они вынуждены искать новые рабочие места, порой требуется их переквалификация. Все это вызывает крупные со-

циальные расходы, причем в короткие сроки. В конечном итоге, конечно же, произойдет перераспределение рабочей силы, но социальные издержки будут очень велики.

На рынок рабочей силы может отрицательно повлиять и так называемая деиндустриализация, т.е. снижение доли обрабатывающих отраслей в экономике промышленно развитых стран. Деиндустриализация имеет “национальное лицо” - идет помимо глобализации, но последняя нередко “экспортирует” деиндустриализацию. В определенной мере снижение роли промышленности компенсируется ростом сферы услуг. Некоторые правительства целенаправленно используют возможности сферы услуг для регулирования рынка труда. Однако трудность здесь состоит в том, что данная сфера всегда отличалась средоточием большого количества рабочей силы. Поэтому если страна действительно намерена использовать возможности глобализации для регулирования занятости, то ей потребуется принять меры по дерегулированию и развитию конкуренции, включая банковско-финансовый сектор.

Глобализация экономики представляет собой сложное многоплановое, многофакторное явление, с множеством прямых и обратных связей, в которых участвуют крупные коммерческие структуры (транснациональные корпорации и транснациональные банки), национальные государства и их учреждения, региональные объединения с их межгосударственными органами, международные организации, неформальные международные объединения, совещания, “клубы”, “форумы”.

Таким образом, особую актуальность приобретают региональные, отраслевые и внутрифирменные аспекты глобализации и необходимость разграничения ее уровней, что позволит более адекватно исследовать проявления глобализации, конкретизировать ее последствия и разработать систему мероприятий, направленных

на минимизацию негативных сторон и максимизацию позитивных последствий глобализации.

Мнения ученых о сущности процесса глобализации, его конкретных проявлениях, предпосылках и последствиях далеко не однозначны. Несомненно одно - глобализация предполагает усиление многофакторных экономических, социальных и других явлений, усложняет их прогнозирование, оценку и преодоление возможных негативных последствий. Наряду с этим глобализация мирохозяйственных связей объективно взаимодействует с количественным и качественным углублением взаимосвязи национальных экономик. С исследовательских позиций в практике хозяйственной деятельности ряд ученых (В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин) разграничивают уровни глобализации на международный, межгосударственный, в том числе региональный; по сферам экономической деятельности - на внешнеторговые, инвестиционные, ресурсные, валютно-финансовые отношения; в масштабах отдельных коммерческих, кредитно-финансовых операций, проектов⁵.

На первом из названных уровней набор и многообразие факторов и проявлений глобализации, учитываемых в мирохозяйственных связях, особенно широки. Но при этом часто сложно выделить наиболее существенные, решающие экономические факторы. Крупные международные, межгосударственные экономические взаимодействия далеко не всегда определяются чисто хозяйственными векторами, а политические, этнические, психологические составляющие нередко приобретают определяющую роль. В случае, когда перед субъектами МЭО возникает практическая задача определения, оценки и регулирования конкретных факторов

⁵ См.: Международные экономические отношения: Учеб. для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. В.Е. Рыбалкина. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2001. С. 54.

глобализации в различных областях проявления, классификация, в которой основным критерием выступает та или иная сфера экономической деятельности, становится наиболее вероятностной, комплексной и объективной. Речь идет, таким образом, не о степени точности определения процесса глобализации, а о методах его практического учета на всех уровнях мирохозяйственных отношений.

Прямые инвестиции зачастую снижают уровень накопления и ухудшают в отдельных случаях структуру производства в регионе, поскольку иностранные фирмы, руководствуясь теорией жизненного цикла продукции и используя пробелы в инвестиционных соглашениях, переводят на инвестируемые ими российские производства преимущественно морально устаревшие технологии и оборудование.

Выбор иностранными инвесторами отраслей региональной экономики позволяет сделать вывод о том, что инвесторы отдают предпочтение тем производствам, которые за рубежом сдерживаются правительственными ограничениями (производство табачных изделий, бытовой химии), а также отраслям, связанным с эксплуатацией национальных сырьевых ресурсов (нефтедобыча и нефтепереработка) или с так называемыми заказами "двойного назначения", когда продукция, выпускаемая предприятием, может использоваться в том числе в оборонной промышленности.

Существует постоянная опасность репатриации ввезенного в регион капитала и свертывания производства под влиянием ухудшения инвестиционного климата, экономического кризиса, политической нестабильности или любых иных обстоятельств, что может повлечь за собой массовое сокращение числа занятых на предприятиях с иностранным участием, свертывание производства и банкротство предприятий.

Угроза сокращения рабочих мест возникает и тогда, когда внедрение трансна-

циональной корпорации в принимающую региональную экономику осуществляется не в форме строительства новых объектов, а путем покупки уже существующих местных производств, что является наиболее распространенным в российских регионах. Эта опасность особенно велика в случае применения схемы импорта капитала через продажу акций предприятий, тем более их контрольных пакетов.

Иностранные инвесторы могут приобретать предприятия и с целью устранения конкурента - путем скупки долгов местного предприятия и его последующего банкротства либо репрофилирования и закрытия. Возможны случаи создания совместных предприятий с последующей арендой зарубежными партнерами как раз тех производственных площадей, на которых российская компания выпускает свою вполне конкурентоспособную продукцию.

Нами выявлены противоречия в процессе функционирования региональной экономической системы, включающей аффилированные структуры ТНК:

- противоречие между экономическими интересами региона и экономическими интересами ТНК. Экономические интересы региона направлены на внедрение новейших технологий в производственные процессы региональных предприятий, создание региональных инновационных фондов, внедрение международных стандартов в системы менеджмента и маркетинга хозяйствующих субъектов, увеличение экспортно-импортных операций. Экономические интересы ТНК ориентированы на поставку морально устаревшего оборудования и технологий; дробление производственной цепочки с переводом отдельных структурных звеньев предприятий в другие регионы и страны, установление монопольно высоких цен и ослабление позиций региональных предприятий на внутреннем рынке ввиду обострения конкуренции;

- противоречие между стратегией социально-экономического развития региона и стратегией развития ТНК. Стратегия социально-экономического развития региона базируется на стратегии повышения темпов экономического роста за счет включения факторов регионального экономического развития, на повышении инвестиционной привлекательности региона не только для иностранных, но и для отечественных инвесторов. Стратегия развития ТНК строится на подавлении конкурентов в лице отдельных региональных предприятий, занимающих лидирующие позиции на региональных и локальных рынках, а также отдельных предприятий, осуществляющих экспортно-импортные операции. Она предполагает насаждение идеологии, противоречащей интересам развития регионального бизнеса, и замену руководства региональных подразделений ТНК на иностранных менеджеров. Обострение конкуренции на региональных рынках между отечественными предприятиями и аффилированными структурами ТНК создает угрозу национальной безопасности региона и страны в целом;

- противоречие, инициируемое вложением иностранных инвестиций в основной капитал производственных предприятий региона, возникающее в результате проявления позитивного эффекта прямых иностранных инвестиций и их негативного воздействия на воспроизводственный процесс в регионе-реципиенте. Позитивный эффект прямых инвестиций выражается в увеличении объема и рационализации структуры внутреннего накопления основного капитала, ускорении его темпов и повышении нормы прибыли. Негативное воздействие выражается в виде превышения репатриации прибыли над объемом прямых инвестиций.

Основные пути разрешения возникающих противоречий - создание партнерского взаимодействия, при котором ТНК учитывают региональные интересы, а ре-

гионы, в свою очередь, стремятся создавать благоприятные условия для инвестиционной деятельности.

В целях разрешения или смягчения современных противоречий глобализации, сокращения того огромного разрыва, который существует в настоящее время между уровнями социально-экономического развития ведущих стран с рыночной экономикой и основной массой развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также для того, чтобы обеспечить максимальный эффект участия национальных и региональных (в рамках субъектов РФ) хозяйственных комплексов в международном разделении труда, необходимо осуществлять целенаправленную политику по комплексному выходу фирм и компаний в сферу международного товарного обращения. Результативность проведения такой политики определяется получением эффекта, который можно назвать максимальным эффектом от включения региона в систему мирохозяйственных связей.

По мнению автора, с исследовательских позиций в практике хозяйствования правомерно разграничение следующих уровней глобализации:

1 - по масштабам:

- *мегауровень* - глобальные структуры - ТНК, ТНБ, международные организации и др.;

- *мезоуровень* - товарные, финансовые, валютные рынки и рынки труда; интеграционные группировки и объединения, а также международные альянсы ТНК и ТНБ;

- *макроуровень* - национальная экономика, в рамках которой происходят структурные сдвиги, обостряется конкуренция;

- *субнациональный (региональный) уровень* - внутригосударственная региональная экономика (на уровне субъектов Федерации в России);

- *отраслевой уровень* - распределение преимуществ от глобализации, наблюдаемое в разрезе отдельных отраслей;

• *микроуровень* - предприятия, люди как работники и как граждане, которые вовлекаются в технологическую и информационную революцию;

2 - по сферам экономической деятельности:

• *сфера международного разделения труда и международной конкуренции;*

• *внешнеторговая сфера глобализации;*

• *инвестиционная сфера глобализации;*

• *инновационная сфера глобализации;*

• *ресурсная сфера глобализации (производство, информатизация, налоги, трудовые ресурсы);*

• *социальная сфера глобализации;*

• *экологическая сфера глобализации;*

• *валютно-финансовые отношения и т.д.*

Предложенная автором многоуровневая классификация глобализации может и должна быть положена в основу разработки системы показателей оценки последствий процесса глобализации экономики, что позволит в дальнейшем разработать методы его практического учета на всех уровнях мирохозяйственных отношений.

Ограниченный объем статьи не позволяет в полной мере охватить многочисленные противоречия и последствия глобализации, которые в настоящее время отражают формирование и развитие экономических, финансовых, информационных систем в масштабе мирового пространства. В этой связи объектом рассмотрения оценки стали последствия глобализации, имеющие, по нашему мнению, “знаковый” характер с точки зрения понимания сущности происходящего и

представляющие особую актуальность для России и ее регионов.

Основные проблемы, противоречия, позитивные и негативные последствия глобализации с позиций масштабности и многоуровневого исследования, включая мегауровень, макроуровень, субнациональный (региональный) уровень и отраслевой, представлены в таблице в форме матрицы последствий глобализации: по горизонтали располагаются уровни глобализации, а по вертикали - различные сферы экономической деятельности⁶. Весьма актуальным в связи с вышеизложенным представляется разработка методики оценки последствий включения региона в систему мирохозяйственных связей, направленной на проведение комплексного и всестороннего анализа влияния глобальных процессов на социально-экономическое развитие регионов России, поиск моделей адаптации и выживания региональных субъектов в этих условиях.

Данная классификация позволяет более адекватно исследовать проявления глобализации на современном этапе, конкретизировать ее последствия, проводить комплексный и всесторонний анализ влияния глобальных процессов на социально-экономическое развитие регионов России и разработать механизм управления внешнеэкономической деятельностью на региональном уровне, направленный на поиск моделей адаптации и выживания региональных субъектов в этих условиях с целью минимизации негативных и максимизации позитивных сторон глобализации.

⁶ Оценка последствий глобализации приведена нами в усеченном варианте (ввиду ограниченности рамками научной статьи) как пример исследования данного процесса по одному фактору в каждой графе матрицы. Микроуровень не включен в таблицу в силу конкретизации последствий глобализации для каждого предприятия индивидуально.

Благосостояние как критерий идентификации среднего класса городского и сельского населения современной России

Д.А. Каплин, О.Н. Комардина

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Анализ численности и соотношения городского и сельского населения России более чем за вековой период (рис. 1) позволяет говорить о том, что с 1989 г. наметилась тенденция к депопуляции населения при сохранении более-менее стабильной пропорции городского и сельского населения.

юнктуре целесообразно построить прогноз возрастного состава населения, городского и сельского, в краткосрочной перспективе. Такая оценка может быть получена стандартным демографическим методом передвижки возрастов. Данный метод основан на гипотезе стационарного населения и позволяет получить перс-

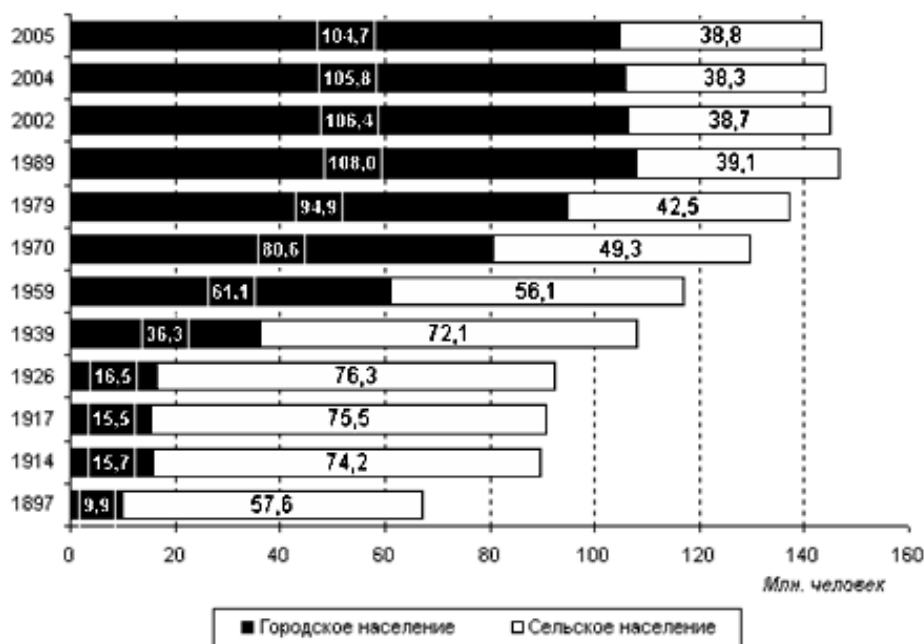


Рис. 1. Численность городского и сельского населения России, по данным переписей и текущего учета

По официальным прогнозам численности населения РФ, по материалам ФСГС и ООН, численность городского и сельского населения изменится в долгосрочной перспективе не более чем на 7%, что позволяет говорить о стабильности соотношения городского и сельского населения.

Для оценки возможных изменений в экономической и демографической конь-

пективную оценку возрастной структуры населения при сохранении существующих демографических характеристик.

Результаты прогнозирования подтвердили предположение о сохранении пропорции городского и сельского населения на уровне 73% и 27%, соответственно. Предположительная численность городского населения Российской Федерации

на 2009 г., согласно прогнозу, составит 101 886 тыс. человек, сельского населения - 37 432 тыс. человек.

При условии достижения запланированного Национальной программой демографического развития России 2006-2015 уровня рождаемости (увеличение рождаемости на 25-30%) в краткосрочной перспективе предполагается увеличение нагрузки детьми на такую же величину. Поскольку рождаемость весьма случайная величина, зависящая от большого числа факторов разного влияния, спрогнозировать ожидаемую рождаемость с учетом обеспечения, в том числе дополнительных, материальных и социальных гарантий для родителей представляется затруднительным.

Оценка изменения благосостояния и, как следствие, оценка изменений социально-статусной принадлежности домохозяйств городской и сельской местности производилась на основе данных РМЭЗ (Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения 1995-2004 гг.). Следует отметить, что благосостояние является не единственным, но одним из наиболее важных и статистически обоснованных критериев отнесения домохозяйства к тому или иному классу. В качестве единицы исследования выступает домохозяйство по вполне очевидным причинам: благосостояние индивида во многом определяется общим достатком его семьи (или группы лиц, с которыми он совместно проживает и ведет совместное хозяйство).

В качестве критерия классовой (стратификационной) идентификации был рассмотрен интегральный показатель «концентрации благ». Расчет доли среднего класса проводился по совокупности признаков, характеризующих уровень благосостояния домохозяйств: совокупные доходы, проявление сберегательного поведения (наличие текущих сбережений и/или покупка акций, облигаций и

других ценных бумаг), обеспеченность движимым имуществом (максимально оценивался набор из 10 предметов для 1995 и 1996 гг., из 11 предметов для 1998 - 2004 гг., включая транспортные средства), наличие недвижимости (второе жилье: дом/часть дома, квартира/часть квартиры, дача, садовый домик), а также дополнительно для учета финансовых активов рассматривалась эффективность использования личного подсобного хозяйства (получение от реализации продукции ЛПХ среднедушевых доходов, равных или превышающих величину установленного прожиточного минимума).

В качестве методологической основы была использована методика¹ с применением некоторых процедур адаптации, обусловленных ограничениями эмпирических данных - RLMS/PMЭЗ 1995 - 2004 гг.

По результатам проделанного таким образом анализа получили следующие значения доли среднего класса по годам (табл. 1).

Таким образом, можно говорить о том, что по интегральному показателю благосостояния доля среднего класса за рассматриваемые годы увеличилась как в городской, так и сельской местности. В городской местности число домохозяйств, рассчитанное по интегральному критерию благосостояния, выросло в 1,67 раза (с 15,82% до 26,19%), в сельской местности - в 1,37 раза (с 4,21% до 5,78% всех домохозяйств, участвовавших в обследовании).

Важным представляется сравнительный анализ уровня благосостояния городских и сельских домохозяйств, а также оценка изменения благосостояния в пер-

¹ См.: Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Авт. кол.: Е.М. Аврамова, Л.М. Григорьев, Т.П. Космарская, Т.М. Малева (рук.), М.В. Михайлюк, Л.Н. Овчарова, В.В. Радаев, М.Ю. Урнов; Бюро экон. анализа. М., 2000. 286 с.; Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Аврамова и др.; Под ред. Т. Малевой; Моск. Центр Карнеги. М., 2003. 506 с.

спективе. По оценкам Федеральной службы статистики, основанным на данных бюджетных обследований, доходы городского населения существенно выше. Денежные доходы сельских жителей составляют около половины доходов горожан (в 2004 г. – 48,0%), а заработная плата – порядка 40% (табл. 2).

денежных доходов и расходов) и РМЭЗ имеют схожую динамику. Существенную связь подтвердили и результаты корреляционного анализа (коэффициент парной корреляции Пирсона: $r=0,83$ для сельских домохозяйств и $r=0,9$ для городских). По данным БДДР, номинальные доходы (среднемесячный среднедушевой доход

Таблица 1. Динамика доли домохозяйств среднего класса (по уровню благосостояния) в разрезе “город-село” за период 1995, 1996, 1998, 2000-2004 гг.*

	1995	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004
Доля домохозяйств среднего класса, всего в панельной выборке RLMS/РМЭЗ (n=1852 домохозяйств РФ), %	20,03	20,36	22,57	24,62	29,05	28,94	32,88	31,97
В том числе по типам населенных пунктов:								
город	15,82	15,98	17,82	19,28	23,76	23,65	26,08	26,19
село	4,21	4,37	4,75	5,35	5,29	5,29	6,80	5,78

* По данным RLMS/РМЭЗ.

Таблица 2. Изменение соотношения среднедушевых денежных доходов и заработной платы сельского и городского населения (1997-2004 гг.)*

Показатели	Соотношение доходов и заработной платы сельского населения и городского, %							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Денежные доходы	56,2	54,2	56,5	55,2	53,2	52,8	52,0	48,0
Заработная плата (в отношении к средней по экономике)	46,2	44,0	41,0	40,0	40,0	40,0	39,0	41,0

* Рассчитано по данным бюллетеней ОБДХ. 1998, 2000, 2004.

Прогноз будущего уровня благосостояния населения был построен на основе показателя среднемесячных располагаемых ресурсов на члена домохозяйства (или человека), который является очень наглядным, интуитивно понятным и чувствительным индикатором уровня жизни населения. Оценка динамики этого показателя производилась на стандартизованных данных.

Анализ рядов динамики располагаемых ресурсов домохозяйств, по данным РМЭЗ и балансу денежных доходов и расходов населения, показал достаточно тесную связь этих значений.

Как можно видеть на рис. 2, стандартизованные данные для среднемесячных среднедушевых доходов по БДДР (баланс

на человека) были переведены по курсу ЦБ РФ в доллары США; для данных по РМЭЗ перевод был осуществлен в сопоставимые цены 2004 г. по ИПЦ.

Взаимосвязь между доходами населения и ВВП (или ВРП на региональном уровне) можно считать почти функциональной, это подтверждается многочисленными исследованиями. Однако значение ВВП является вторичным по отношению к его составляющим. Учитывая специфику российской экономики, в которой существует существенное влияние на уровень ВВП оказывает поступление средств от экспорта энергоносителей, целесообразно произвести оценку взаимосвязи уровня благосостояния населения в зависимости от цены

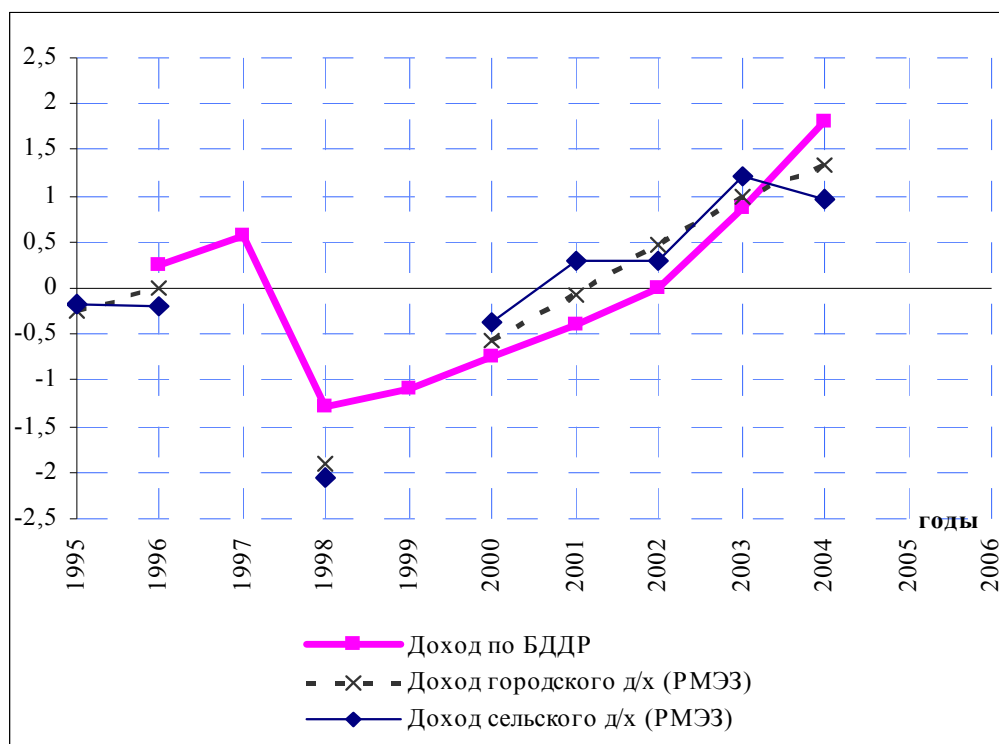


Рис. 2. Стандартизованные данные о среднемесячных доходах домохозяйств (на члена домохозяйства)

на энергоносители, в частности, в зависимости от мировых цен на нефть.

Корреляционный анализ подтвердил наличие связи между мировой ценой на нефть (долл. США / барр.) и объемом ВВП (долл. США). При пересчете ВВП из рублей в доллары использовался валютный курс ЦБ РФ. Связь существует при уровне значимости 0,01. Связь прямая, сильная (коэффициент парной корреляции Пирсона $r=0,892$).

Также было получено подтверждение взаимосвязи между мировыми ценами на нефть и среднедушевыми доходами домохозяйств (коэффициент парной корреляции Пирсона $r=0,72$; при уровне значимости 0,05).

Посредством регрессионного анализа взаимосвязь между среднемесячным доходом на человека (Inc), по данным БДР (долл. США), и мировой ценой на нефть марки "Urals" (P) (долл. США / барр.) была формализована в уравнении регрессии следующего вида:

$$Inc = -21,5 + 6,6 \cdot P \quad (F = 7,504; R^2 = 0,517).$$

(0,399) (2,739)

Данному уравнению можно дать следующую интерпретацию: при увеличении стоимости барреля нефти на 1 долл. США среднедушевой доход населения в месяц увеличивается на 6,6 долл. США.

Оценка изменений среднемесячного дохода домохозяйства (на человека в рублях), городского и сельского, под влиянием цен на нефть (долл. США) производилась по данным РМЭЗ.

Были получены следующие уравнения регрессии:

$$Inc(c) = 1729,0 + 86,8 \cdot P \quad (F = 12,281; R^2 = 0,672);$$

(2,987) (3,504)

$$Inc(v) = 1364,1 + 62,2 \cdot P \quad (F = 10,989; R^2 = 0,647),$$

(3,112) (3,315)

где $Inc(c)$ - располагаемые ресурсы на члена домохозяйства в месяц в городской местности, руб.;

$Inc(v)$ - располагаемые ресурсы на члена домохозяйства в месяц в сельской местности, руб.;

P - цена на нефть, долл./барр.

Таким образом, можно говорить о том, что располагаемые ресурсы городских

домохозяйств в целом больше подвержены изменениям в зависимости от цен на нефть (т.е. более эластичны), нежели сельских. В среднем при увеличении цены на нефть на 1 долл. США ресурсы домохозяйства (на члена) увеличивались в городской местности на 86,8 руб. против 62,2 руб. для сельского жителя.

Не располагая данными государственной статистики о среднедушевом доходе на 2005-2006 гг., мы можем спрогнозировать эти значения на основе показателя стоимости нефти и полученных моделей.

Таким образом, прогнозное значение среднедушевого дохода в месяц (для данных БДДР) составит в 2005 г. порядка 296,6 долл. США, в 2006 г. (при сохранении текущей стоимости на нефть) - 324,3 долл. США.

Для городского жителя (члена домохозяйства), по данным РМЭЗ, среднемесячные располагаемые ресурсы составят в 2005 г. 5 913 руб., в 2006 г. 6 277 руб. (в ценах 2004 г.). Для сельского жителя: 4362 и 4623 руб., соответственно.

Стоит отметить, что полученные прогнозные значения на основе данных РМЭЗ несколько ниже оценок на основе БДДР (если их привести к единой валюте). Это обусловлено заниженной оценкой доходов по данным выборочных обследо-

ваний и несколько завышенной оценкой доходов по данным БДДР.

В качестве одной из причин неравномерного развития среднего класса в городе и селе можно отметить в целом менее развитую инфраструктуру села. По условиям проживания, которые являются одним из наиболее важных и легко доступных статистических показателей уровня жизни для анализа как существующего положения населения, так и его возможного положения в будущем были получены подтверждающие это предположение результаты. Анализировался ряд динамики за 1993-2004 гг. по основным показателям благоустроенности жилищного фонда (водопровод, горячее водоснабжение, центральное отопление).

Для городского населения обеспеченность основными коммунальными благами оставалась практически неизменной в течение всего ряда динамики - это объясняется высокими показателями благоустроенности городских жилищ, близкими к насыщенности (порядка 80-90%). В сельской местности за анализируемый период отмечается тенденция к росту (рис. 3).

Для построения краткосрочного прогноза уровня благоустроенности жилищного фонда для сельской местности был исполь-

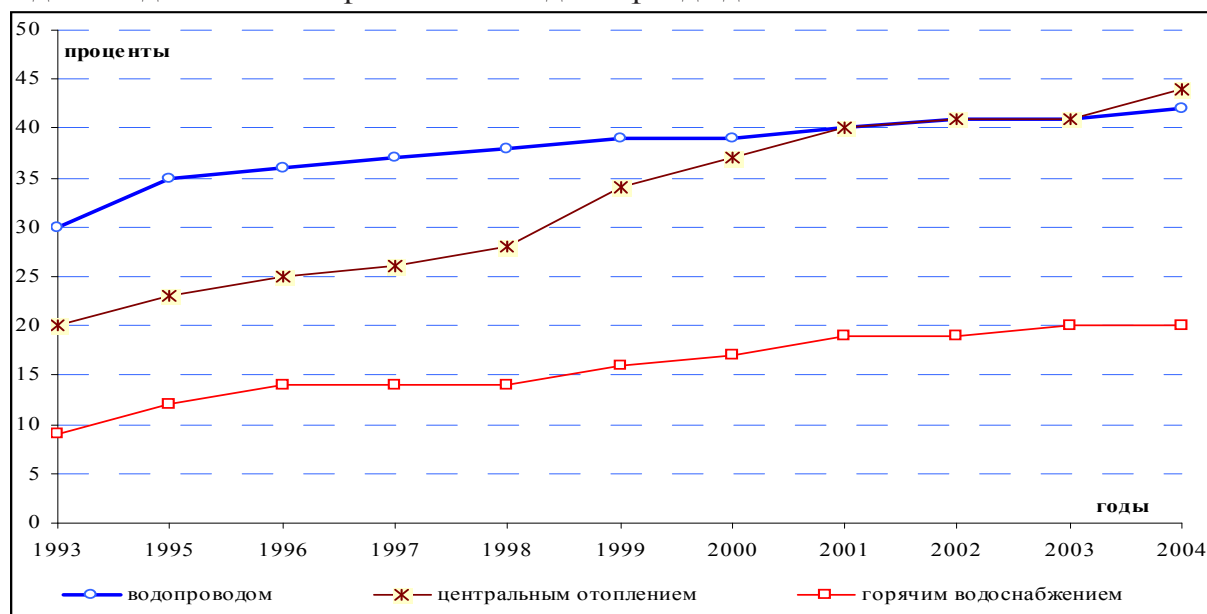


Рис. 3. Благоустроенность жилищного фонда сельской местности

зован метод экстраполяции тренда. Были получены следующие уравнения трендов:

благоустроенность водопроводом

благоустроенность центральным отоплением

$$y = 17,527 + 2,5182 \cdot t \quad (F = 14,331; R^2 = 0,740);$$

(4,310) (3,063)

благоустроенность горячим водоснабжением

$$y = 9,546 + 1,046 \cdot t \quad (F = 10,989; R^2 = 0,647).$$

(3,315) (3,112)

Экстраполируя существующую тенденцию развития, можно говорить, что прогнозируемый уровень благоустроенности жилищного фонда сельских поселений в 2009 г. составит:

$$y = 32,218 + 0,9636 \cdot t \quad (F = 12,281; R^2 = 0,672);$$

(3,504) (2,987)

• водопроводом 46,7% жилищного фонда;

• центральным отоплением 55,3% жилищного фонда;

• горячим водоснабжением 26,3% жилищного фонда.

Полученные таким образом оценки дают основание утверждать, что существующий темп ввода мощностей и развития коммунального хозяйства недостаточен для обеспечения сельского населения основными коммунальными благами в краткосрочной перспективе. К 2009 г. более чем 53% жилой площади сел все еще будут лишены водопровода, только около половины жилой площади будут иметь центральное отопление.

Можно заключить, что развитию среднего класса в селе препятствует слабая техническая и инфраструктурная развитость сельских поселений.

Феноменология кредитной организации

Е.Б. Герасимова

кандидат экономических наук, доцент

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

Институциональное развитие банковской системы в целом и отдельно взятой кредитной организации ставит перед нами задачу исследования деятельности объекта сложного, многообразного по выполняемым функциям и формам существования в экономической действительности. Тенденции развития кредитных организаций складывались постепенно, с разной степенью интенсивности, достигнув наибольшего динамизма во второй половине XX - начале XXI в.

Рассматривая деятельность прототипов современных кредитных учреждений в античном мире и в средневековье, отмечаем интересную черту: деньги отдавались на хранение (жрецу храма или банкиру-генуэзцу), но за это их владелец не только не получал процентов, а, наоборот, выписывал вексель - платил за хранение своих средств. Такая практика не воспрещалась даже в период запрета со стороны Церкви на ростовщическую деятельность и была связана с широким распространением фальшивых денег. После учреждения общественных банков в городах основная часть депозитных операций перешла к ним от частных банкиров. Средства этих депозитов в принудительном порядке использовались для поддержки государственных финансов за определенную ренту.

Немецкий исследователь банковского дела Б. Бухвальд замечает, что "история банковского дела в средние века отражает экономические потребности народов; она показывает вместе с тем, как на основе этих потребностей складывались воззрения на право и нравственность и как они менялись, когда это было экономически необходимо"¹.

¹ Бухвальд Б. Техника банковского дела / Пер. с нем. А.Ф. Каган-Шавшай; Под ред. Е.М. Эпштейна. М., 1914. С. 12.

Первоначально потребности общества в кредите удовлетворялись эмиссионными банками, которые заимствовали деньги путем выпуска банкнот. Бумаги были беспроцентными, но в любой момент обменивались на наличность. К началу XX в. система германского Имперского банка (главного из эмиссионных) работала чрезвычайно эффективно и отличалась большей эластичностью по сравнению с системами других европейских стран. Залогом этой эластичности считают комплекс условий деятельности банка: неограниченность эмиссии, но обязательное покрытие 1/3 наличностью, а 2/3 векселями, фиксирование суммы банковских билетов (выпускаемых без покрытия), свободной от налогов.

В английской системе выпуск банкнот был лимитирован, сумма в пределах лимита покрывалась государственными ценными бумагами, а сверх лимита - наличными.

В США в начале XX в. выпуск банкнот не был централизован. Каждый действующий эмиссионный банк имел право выпускать банкноты на сумму своего уставного капитала. Покрытием служили государственные фонды (Bonds), вносимые в виде залога в государственное казначейство. Однако выпуск билетов имел еще ряд ограничений, связанных с явным и неявным налогообложением, вследствие чего национальные банки сокращали выпуск билетов, и ощущался их недостаток.

В России выпуск кредитных билетов приближался к английской системе - половина суммы билетов должна была обеспечиваться золотом.

Однако на определенной стадии эмиссионные банки уже не могли удовлетворять все потребности капиталистического общества в кредите, понадобилось ши-

рокое привлечение капиталов и создание кредитных учреждений в форме акционерных обществ. В Германии такие банки называли “кредитными” или “фондовыми”, так как они за собственный счет приобретали, а затем перепродавали ценные бумаги.

В начале XX в. экономисты подвергли острой критике существовавшую в Германии практику совмещения банками учредительских и депозитных операций. Данная система отражала свободную конкуренцию в банковском секторе, однако при этом возникала проблема внешнего контроля за деятельностью банков. Свободная конкуренция между банками со временем может привести к диспропорциям - банки, осуществляющие рисковую политику, могут постепенно вытеснить с рынка консервативных банкиров, а это, в свою очередь, привести к спекуляциям с эмитируемыми банкнотами и ценными бумагами. Действительно, без жесткого контроля со стороны общества подобная ситуация может создать почву для серьезных злоупотреблений.

Окончательным аргументом к переходу банковских систем ведущих капиталистических стран к двухуровневому варианту стал глубокий экономический кризис 1920-х гг. в США, вследствие чего в национальной и международной экономической политике стал доминировать подход², согласно которому государственные и наднациональные надзорные и контрольные органы имеют

² Указанный подход связывают прежде всего с именем Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946), известного английского экономиста, ученика Альфреда Маршалла в Кембриджском университете. Кейнс доказывал несостоятельность концепции саморегулирующейся экономики и предлагал ряд мер по кредитованию, денежному обращению и обеспечению занятости населения. Развивал идею о психологическом стимулировании спроса и рыночных предпочтений индивидов как факторе государственного регулирования экономики. Самые известные труды Д.М. Кейнса - “Трактат о деньгах” (“*Treatise on Money*”, 1930) и “Общая теория занятости, процента и денег” (“*The General Theory of Employment, Interest and Money*”, 1936).

широкие полномочия по вмешательству в деятельность коммерческих организаций, поскольку представляют интересы общества по ограничению негативных последствий свободной конкуренции.

Как отмечает академик Л.И. Абалкин, в России “на всех этапах развития российской экономики четко прослеживается связь предпринимательства с деятельностью госаппарата”³. Действительно, начиная с Петра I, именно правительство, а не частный капитал (как в Европе) было инициатором развития промышленности и торговли. В.Д. Мехряков сравнивает это с министерским вмешательством в экономику в советский период⁴. Решающая роль государства прослеживается и в развитии банковского дела в Российской империи. Первый банк организовал в 1655 г. псковский воевода А.Л. Ордин-Нащокин, и назывался он городской управой, а по сути своей был ссудным банком. Идею эту воевода позаимствовал у англичан. Однако вскоре Правительство закрыло управу⁵. Следующей попыткой была просьба купцов Риги к императрице Анне Иоанновне в 1735 о кредите на 10 лет, поручителем в этой сделке выступало все городское сословие. Созданная в результате положительного ответа императрицы общественно-торговая касса и была, по сути, первым кредитным учреждением в России. По погашении долга данное учреждение продолжало работать на собственном капитале, собранном из прибылей⁶.

Многочисленные государственные кредитные учреждения, создаваемые в течение второй половины XVIII в., испытывали ог-

³ Абалкин Л.И. Заметки о российском предпринимательстве. М., 1994. С. 41.

⁴ Мехряков В.Д. Банковская система России-объективная необходимость, пути возрождения // Бизнес и банки в современной России: динамика, тенденции и закономерности развития: Сб. науч. тр. М., 1996. С. 5.

⁵ См.: Ключевский В.О. Сочинения: В 9 т. Т. 3. Курс русской истории. М., 1988. С. 235-327.

⁶ См.: Блюм А.А. История кредитных учреждений и современное состояние кредитной системы в СССР. М., 1929. С. 4.

ромные финансовые трудности. Развитие банковского дела тормозил сохранявшийся крепостнический строй. Средства банков использовались для поддержки государственной казны, постоянно испытывавшей нехватку средств, и для кредитования дворянства под залог имений (Заемный банк, дата образования 1786 г.). Кредиты эти чаще всего не возвращались.

После финансовой реформы 1817 г., когда были выпущены законодательные акты о большей самостоятельности кредитных учреждений, их независимости от министерства финансов, в Петербурге был открыт Государственный коммерческий банк, который принимал вклады, осуществлял хранение денег для переводов, выдавал ссуды под российские товары, принимал к учету векселя. Однако вскоре он превратился в кредитора Заемного банка, его средства использовались по-прежнему для кредитования дворян и удовлетворения нужд казны. В 1830-х - 1840-х гг. были открыты городские общественные банки, большинство на благотворительные средства купцов, однако прием ими вкладов частных лиц был ограничен по сумме.

Между тем государственный аппарат постоянно ощущал нехватку в ликвидных средствах, в связи с чем в 1857 г. российское правительство снизило процент по вкладам физических лиц в банках, что должно было стимулировать их на покупку акций и облигаций, гарантированных правительством. Снижение процентов по вкладам свидетельствовало о наличии более глубоких сдвигов в экономике страны: кризис кредитной системы был создан кризисом всей системы крепостного права, вскоре приведшим к отмене самого крепостного права. Средства, которые накапливались в банках и использовались раньше в интересах казны и помещиков, оказались нужными для новых начинаний предприятий торгового-промышленного характера.

Самым главным следствием реформ 1860-х гг. было закрытие Заемного и Коммерческого банков, образование на их ос-

нове Государственного банка с новым уставом, в котором имелось запрещение использования вкладов банка на покрытие государственных расходов. Сами вклады были разделены на срочные и бессрочные, тогда как предыдущее законодательство оперировало только бессрочными вкладами. По бессрочным вкладам устанавливался процент в размере 3 % годовых, по срочным на 5 лет - 4 %, по срочным на 10 лет - 4,5 %. Текущие счета первоначально были беспроцентными, но имели ряд преимуществ для вкладчиков, например, расчеты по различным документам для держателей текущих счетов производились бесплатно; в 1864 г. были введены процентные текущие счета (3 % годовых). Главным источником средств Государственного банка до середины 1880-х гг. были процентные вклады и текущие счета, позже - средства государственного казначейства. В этом было его отличие от центральных банков других стран.

Ученые того времени положительно оценивали проведенные преобразования.

“Все эти постановления, - писал Курсель-Сенель⁷, - свидетельствовали о желании идти торговой клиентуре на встречу и считаться с тогдашними условиями денежного рынка”⁸.

Реформы 1860-х гг. в России вызвали бурное развитие коммерческих банков, которые составляли большинство всех кредитных учреждений. Целью создания этих банков было привлечение мелких акционеров, чему способствовал ряд об-

⁷ Жан-Густав Курсель-Сенель (Courcelle-Seneuil) (1813-1892) - французский экономист, профессор экономики в университете в Сант-Яго (Чили), член французского государственного совета. Убежденный поборник индивидуалистических идей. Главные труды: “Le crédit et la banque” (Paris, 1840); “Traité théorique et pratique des opérations de banque” (1876; рус. пер. В. Безобразова: “Банки, их устройство, операции и управление”, с дополнениями, относящимися к России, СПб., 1862); “La banque libre” (Paris, 1867); “Liberté et socialisme” (Paris, 1888); “Protection et libre change” (Paris, 1879).

⁸ Курсель-Сенель. Банки, их устройство, операции и управление. СПб., 1862. С. 630.

стоятельств - благоприятное состояние рынка капиталов, "неповоротливость" государственных кредитных учреждений, поддержка этих банков со стороны правительства. Объем операций коммерческих банков рос чрезвычайно быстро⁹.

Таким образом, завершая обзор кредитных организаций монархической России, можно сказать, что к началу первой мировой войны в стране существовала разветвленная и мощная многосубъектная кредитно-банковская система, однако подлинно двухуровневой она так и не стала, поскольку сохранялся жесткий контроль со стороны правительства, самоуправление банков было ограничено. Причины такого положения были как социальные - пережитки феодализма, самодержавная монархия, так и экономические - экстремальные темпы развития капитала. К 1914 г. сложились объективные предпосылки перехода к двухуровневой банковской системе, однако начавшаяся первая мировая война только усилила вмешательство государства в экономику, еще больше ограничила самостоятельность кредитных учреждений. Мировая война 1914 г. ознаменовала закат российской банковской системы, которая после революции 1917 г. прекратила существование в своем тогдашнем виде.

В советский период по объективным причинам отечественная банковская система развивалась по иным законам. Реформирование, связанное с переходом на иные, отличные от коммерческого, формы кредитования и финансирования, с огосударств-

лением финансово-кредитных учреждений, происходило в несколько этапов¹⁰:

- реформы 1930-1932 гг. (структурная и кадровая перестройка Государственного банка, монополизация и централизация банковского дела в руках государства, ликвидация коммерческого кредитования и вексельного обращения, использование банка как инструмента единообразного учета и общественного счетоводства, создание системы целевого кредитования);

- денежная реформа 1947 г. Жесткие условия обмена "старых" денег на новые - образца 1947 г. - привели к дефициту денежной массы, в том числе кассовых остатков в банках. Условия обмена денег должны были стимулировать население на хранение сбережений в банках, а не на руках;

- "косыгинская" реформа 1950-х-1960-х гг. В 1954 г. Госбанк СССР был выведен из состава Министерства финансов СССР, что обеспечивало его большую самостоятельность и ответственность; переход от отраслевой системы управления хозяйством к территориальной потребовал перестройки работы и учреждений Госбанка СССР. Были внесены существенные изменения в принципы банковского дела, заложенные реформами 1930-х гг. Реформа системы Госбанка СССР 1965 г. предусматривала расширение функции кредитования низовых звеньев экономики с одновременным повышением их собственной самостоятельности, однако в полной мере она не была осуществлена, как считают специалисты, по причине отсутствия комплексности разработанных мер, а также неподготовленности самого банковского сектора к новым методам ведения дел;

- "перестройка" 1985-1990-е гг. Структурная перестройка банковской системы, создание специализированных банков (Промстройбанк СССР, Агропромбанк СССР, Жилсоцбанк СССР, Сбербанк СССР, Внешэкономбанк СССР). Усиле-

⁹ Например, у Петербургского частного банка величина привлеченных ресурсов в виде остатков средств на текущих счетах составляла на 1 января 1865 г. 1 425 тыс. руб., а к началу 1867 г. - 4 млн. руб. Московский купеческий банк за тридцать лет своего существования с 1866 по 1896 г. увеличил свой уставный капитал с 1,6 млн. руб. до 5 млн. руб., величина депозитов за два года работы составила 30 млн. руб., рентабельность постоянно держалась на уровне 16 %. Успешная деятельность этих двух коммерческих банков вызвала к жизни настоящее банкотворчество, которое к началу 1870-х гг. приняло форму "учредительской горячки".

¹⁰ Барковский Н.Д. Мемуары банкира (1930-1990 годы). М., 1998. 208 с.

ние централизованных управленческих функций Госбанка СССР;

- 1990-е гг. Появление законодательной базы для создания коммерческих банков на паевой основе. Дальнейшая демократизация и либерализация банковского бизнеса.

Современная структура банковских систем развитых стран очень многообразна.

В России понятие кредитных организаций вводится в деловой оборот в тексте Закона РФ “О банках и банковской деятельности” от 2 декабря 1990 г. № 395-1¹¹ и означает коммерческую организацию, осуществляющую определенные этим законом банковские операции. При этом различают банки и небанковские кредитные организации. Банки - это кредитные организации, имеющие исключительное право осуществлять три банковские операции (привлечение денежных средств во вклады, размещение средств, открытие и ведение банковских счетов), тогда как небанковские кредитные организации (расчетные, организации инкассации и небанковские кредитные организации, осуществляющие депозитно-кредитные

ных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций” и Положения Банка России от 21 сентября 2001 г. № 153-П “Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции”.

В Европейском союзе различают финансовые и кредитные организации, особенностью последних является право принимать депозиты¹². Осуществляя прочие операции, финансовые организации создают инфраструктуру деятельности кредитных организаций.

В США кредитно-финансовые институты отличаются узкой специализацией, подробная их структура представлена на рисунке.

Однако, несмотря на различия в структуре банковских систем, одно несомненно - банк - учреждение универсальное, что и отличает его от прочих институтов.

Такова история развития банков как институтов, но для проникновения в сущность феномена кредитной организации необходимо проследить развитие теории

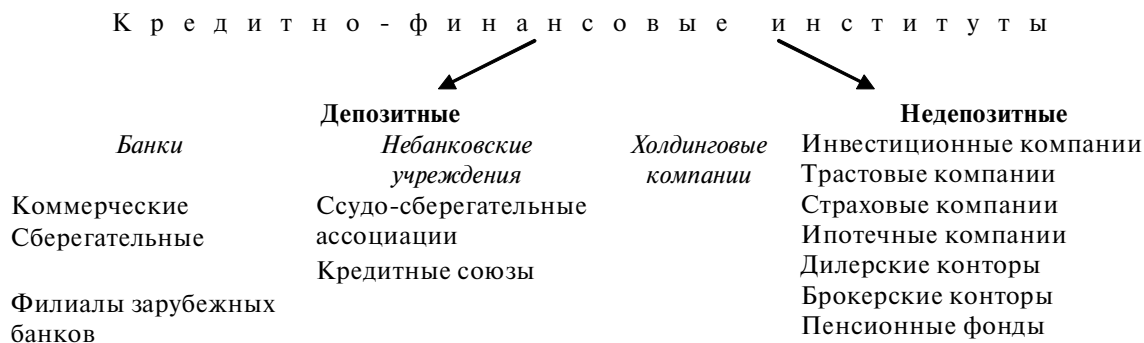


Рис. Система кредитно-финансовых институтов США

операции) имеют право осуществлять только отдельные банковские операции. Подробнее права небанковских кредитных организаций раскрываются также в Инструкции Банка России от 14 января 2004 г. № 109-И “О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредит-

¹¹ Материал подготовлен при информационной поддержке Компании “КонсультантПлюс”.

банковского дела, а именно теории банковского кредита, как наиболее присущей банковской деятельности категории.

По мнению известного исследователя истории экономических учений Й. Шумпе-

¹² О координации законодательства в области кредитных организаций: Директивы ЕЭС от 15 дек. 1989 г. № 89/646/ЕЕС и от 12 дек. 1977 г. № 77/780/ЕЕС.

тера, долгое время литература, посвященная вопросам банковского дела, развивалась обособленно от теории экономики, а потому темпы этого развития были достаточно медленными¹³. Это свойство теории банковского дела сохранила и сейчас, когда мы наблюдаем практическое отсутствие проникновения в теорию и практику деятельности коммерческих банков новых достижений экономических наук, таких как экономическая теория, управление, экономический анализ, а также социальных наук, математики, естествознания. Банковская сфера чрезвычайно консервативна.

На протяжении многих столетий теория кредита неотрывно связана с теорией денег. До начала XX в. в литературе, посвященной теории банковского дела, доминировала вексельная теория, в которой коммерческий вексель и вообще финансирование торговли являлись важнейшим инструментом банковского кредитования. Таким образом, банк был эмиссионным центром, поставляя в экономику деньги, но в форме ценных бумаг. В этой теории банк - это всего лишь посредник, не создающий никакой стоимости, а только передающий вверенные ему сбережения одних лиц другим лицам, нуждающимся в свободных ресурсах.

Сегодня уже очевидно, что эта концепция не охватывает всего комплекса отношений, в которые вступает кредитная организация со своими контрагентами. Феномен банковского кредита (или депозита, если угодно) состоит в том, что, отдавая свои сбережения, вкладчик продолжает тем не менее ими пользоваться, совершая платежи со счетов, а в то самое время заемщик пользуется теми же средствами согласно заключенному с кредитной организацией договору. Таким образом, далекая от сферы материального производства деятельность банков в конечном итоге приводит к образованию дополнительной стоимости, что имеет следствием создание осязаемых материальных объектов у обеих сторон - и у вкладчиков, и у заемщи-

¹³ Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. Т. 3 / Пер. с англ. СПб., 2004. 678 с.

ков. В теории Дж. М. Кейнса¹⁴ указывается: банки создают кредит, т.е. в процессе кредитования они создают новые депозиты, что совсем не то же самое, что простая схема передачи собранных депозитов новым пользователям на определенный срок.

Несмотря на то, что теория создания банками кредита еще в начале 1930-х гг. требовала постоянного разъяснения в среде экономистов, отдельные ее положения освещались в экономической литературе начиная с XVII в. В конце XIX - начале XX вв. ряд экономистов описали в своих общих теориях процесс создания депозитов через предоставление кредита: Саймон Ньюкомб (1885), Генри Даннинг Маклеод (1890), Ирвинг Фишер (1911), Кнут Виксель (1898), Уильям Джордж Тэйлор (1913), Честер Артур Филлипс (1920), Робертсон (1926), А. Пигу (1927), А. Хан (1930)¹⁵. Среди представленных работ заслуживают внимания, прежде всего, труды американских специалистов У. Тэйлора и Ч.А. Филлипса, теория Альберта Хана, а также более поздние идеи Д. Робертсона и Пигу.

Развитие теории банковского кредита происходило медленно по причине господствовавшего мнения о принципиальном различии между деньгами и кредитом, а размывание этих различий рассматривалось как отступление от нормы, например, в теории Л. Вальраса¹⁶.

¹⁴ Кейнс Дж. М. Избранные произведения: Пер. с англ. (Серия "Экономическое наследие"). М., 1993.

¹⁵ Newcomb S. Principles of Political Economy. 1886; MacLehods G.D. The Theory of Credit. 1889-1891; Fisher Irving. The Purchasing Power of Money. 1911; Виксель К. Денежный процент и товарные цены. 1898; Taylor W. G. Langworthy. The Credit System. N.Y., 1918; Phillips Chester A. Bank Credit. Arno Pr, 1981; Robertson D.H. Banking Policy and the Price Level. 1926; Pigou A.C. Industrial Fluctuations. Part 1. 1927; Hahn A. Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits. 3-rd ed. 1930.

¹⁶ Вальрас, Леон Мари Эспри (Walras, Marie Esprit Leon) (1834-1910), швейцарский экономист. Главный труд Вальраса - "Элементы чистой политической экономии" ("Eléments d'économie politique pure", 1874-1877), в котором он построил математическую модель экономики, связавшую воедино капитал, производительные силы, товары, цены и денежное обращение (система экономического равновесия) и разработал теорию поведения потребителей. Идеи и концепции Вальраса оказали значительное влияние на развитие экономической мысли XX в.

И сегодня многие экономисты отмечают невозможность рассмотрения кредитной организации как предприятия, что подчеркивает воспроизводственный характер ее деятельности, тогда как на самом деле она не более чем посредник (Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая, Е.П. Жарковская, К. Фруйксас и Дж. Роше, Дж. Бенстон и К. Смит)¹⁷.

Исследуя в своей диссертационной работе природу такой точки зрения, А.Е. Ковалев сравнил банк-посредник с организацией, занимающейся дорожным строительством, - сама не создавая продукта и не опосредуя его как транспортные организации, она лишь улучшает условия процесса обмена¹⁸. Сравнение это ироническое, выявляет несовместимость такого представления посредничества с реальными операциями банковской кредитной организации.

Все же доминирующей и, смеем сказать, общепринятой является точка зрения на кредитную организацию как на предприятие особого рода, покупающее и продающее деньги. Она доминирует в современных отечественных учебниках по экономической теории ("Экономическая теория" под ред. проф. А.Г. Грязновой и проф. Т.В. Чечелевой)¹⁹ и теории денег и кредита ("Деньги, кредит, банки" под ред. проф. О.И. Лаврушина)²⁰, а также в западных теориях, наиболее популярной из которых является теория финансовой фирмы Д. Хэнкока²¹, который, наделяя

банки свойствами финансовых организаций, обозначает дальнейшее развитие кредитных организаций в сторону расширения их функций, предлагаемых потребителю продуктов и услуг.

Все вышесказанное позволило автору сформулировать систему отличительных черт функционирования кредитной организации, составляющих ее феноменологию:

- деятельность банка основана на комплексном подходе, реализации функций, вытекающих из права осуществления всего комплекса банковских операций. Ни один другой финансово-кредитный институт такого права не имеет;

- кредитная организация балансирует интересы участников экономики и обмен информацией и средствами производства на законных основаниях, выполняя связующую роль между физическими и юридическими лицами, предприятиями разных сфер деятельности, резидентами и нерезидентами. Эта роль кредитных организаций уникальна;

- кредитная организация аккумулирует в процессе своей деятельности ресурсы не только финансовые, но и человеческие, и технологические, и информационные, что отличает ее как от финансовых организаций, так и от предприятий сферы материального производства. Используя весь комплекс ресурсов, банки, например, осуществляют электронные платежи для юридических лиц;

- банк, являясь частью информационного сектора современной экономики, как никто другой способствует становлению инновационной экономики. Образно говоря, в XXI в. банки выполняют ту же важнейшую роль, которую в XIX в. выполняли железные дороги. Например, банки обладают системами безопасности информации, намного превосходящими по своей надежности и совершенствованию системы прочих институтов.

Выявленные автором черты феноменологии кредитной организации составляют основу научного исследования ее дея-

¹⁷ Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. М., 2003. 592 с.; Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник. М., 2003. 440 с.; Freixas X., Rochet J.-Ch. Microeconomics of Banking. MIT Press, 1998; Benston G., Smith C.W. A transaction cost approach to the theory of financial intermediation // The Journal of Finance. 1976. Vol. 31. P. 215-231.

¹⁸ Ковалев А.Е. Управление устойчивостью экономического развития кредитной организации: Дис. ... канд. экон. наук / Фин. акад. при Правительстве РФ. М., 2005. С. 36.

¹⁹ Экономическая теория: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. М., 2003. 592 с.

²⁰ Деньги, кредит, банки: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. О.И. Лаврушина. М., 2002. 464 с.

²¹ Hancock D. A theory of production for the financial firm. Boston, 1991. 176 p.

тельности как объекта экономического анализа и управления. Система феноменов кредитной организации определяет направления дальнейших изысканий:

- комплексное рассмотрение феномена кредитной организации как предприятия особого рода, феномена качества как философии управления XXI в. и феномена информации как основного ресурса и продукта инновационной экономики;

- выявление характеристики качественного состояния кредитной организации, наиболее полно отражающей ее особую роль в экономике и взаимосвязь с

другими субъектами национальной и мировой экономики. Такой характеристикой является, по мнению автора, финансовая устойчивость;

- развитие теории экономического анализа деятельности кредитных организаций в соответствии с современным состоянием методологии науки.

Разработка методологии анализа финансовой устойчивости кредитной организации на базе принципов феноменологического анализа, методологии экономического анализа и всеобщего управления качеством.

Социально ориентированная модель трансформации муниципального хозяйства в России

В.В. Московцев, Л.В. Московцева
Тамбовский государственный университет

Российская экономика в настоящее время характеризуется процессами трансформации практически во всех ее сферах. Особый интерес в сложившихся условиях представляет социальная составляющая трансформационных процессов. Речь идет о реализации социально ориентированной модели хозяйства России.

Исторически появление теории социальной рыночной экономики связано с новым этапом развития капитализма, в который он вступил после преодоления в начале 30-х гг. прошлого столетия острейшего мирового экономического кризиса и который утвердился в развитых странах по окончании второй мировой войны. Существенные перемены, произошедшие в недрах капитализма в этих странах, позволили радикально изменить представления об этом строе.

Основанием для такого вывода послужила уверенность в неразрешимости основного противоречия капитализма - между общественным характером производства и частной формой присвоения, выразившегося в непреодолимых кризисах перепроизводства и обнищании (относительном и абсолютном) подавляющего большинства населения капиталистических стран.

Нынешнее пробуждение интереса к теории социальной рыночной экономики объясняется несколькими факторами:

1. Неожиданное крушение социализма, произошедшее в большинстве стран мировой социалистической системы на рубеже 1990-х гг., потребовало переосмысления их недавнего прошлого и выбора основного направления их будущего общественно-экономического развития. Теоретики этих стран, естественно,

обратили свои взоры на благополучные страны, развивавшиеся по капиталистическому пути. В то же время они понимали необходимость сохранения социальных завоеваний прежнего строя, многие из которых в той или иной форме имели место и в развитых странах.

2. Не могли остаться в стороне от осмысления трансформационных процессов в постсоциалистических странах научные кадры, концентрировавшиеся вокруг таких влиятельных международных организаций, как ООН, МВФ, Всемирный банк, Европейский союз. Выработанные ими рекомендации, предназначенные для постсоциалистических и развивающихся стран, претерпели существенную эволюцию от крайне либеральных к более дирижистским и социально окрашенным.

3. В мировой экономической теории, безраздельно господствовавший на протяжении длительного периода, неолиберализм стал уступать свои позиции неокейнсианству, институционализму и другим течениям, выступающим за оптимальное сочетание рыночных и регулятивно-социальных начал.

4. В России после десятилетнего периода "дикого капитализма" все большую привлекательность стали также приобретать идеи внесения большего порядка и осмысленности в спонтанное социально-экономическое развитие страны.

Ощущающаяся повсюду явная востребованность в наше время теории социальной рыночной экономики пробуждает желание довести до широких читательских масс ее основные положения не только в классическом, но и в современном понимании.

На наш взгляд, новизна выдвигаемых нами положений заключается, во-первых, в понимании теории социальной рыночной экономики как продукта всего предыдущего поступательного развития экономической науки, воплотившего в себе наиболее важные и проверенные временем достижения всех научных школ и течений экономической мысли, начиная от классики и неоклассики и заканчивая самыми последними теориями неoinституционализма и прочих форм макроэкономического регулирования. Во-вторых, в существенном уточнении самого предмета теории социальной рыночной экономики, в который, по мнению автора, входят, с одной стороны, проблематика свободного рынка и изначально присущей ему социальной направленности, а с другой стороны, теоретические и практические аспекты централизованного управления рыночными и социальными процессами. В четком разграничении при рассмотрении проблемы государственного социально-экономического регулирования между деятельностью государства по обеспечению нормального и бесперебойного развития экономики и его социальной политикой, направленной на борьбу с бедностью и чрезмерным экономическим и социальным неравенством, что требует детальной характеристики принимаемых государством мер по обоим этим направлениям в отдельности.

В России экономика и социальная сфера имеют все признаки сильной деформации, прежде всего с точки зрения содержания ее “социальности”¹.

В сложившейся ситуации существует острая потребность активного вмешательства государства в регулирование условий воспроизводства способности к труду, всех условий жизнедеятельности людей. Наряду с изменением курса в развитии всей социальной сферы и политики в об-

ласти структуры производства, включая нематериальное производство, необходима разработка государственной доктрины стандарта благосостояния или качества жизни (некоторые говорят о стандарте достойной жизни). В этой доктрине самые минимальные требования к удовлетворению потребностей людей должны быть относительно высокими, но не менее высокими и требования к участию в процессе труда, т.е. к занятому общественно полезным трудом гражданину.

Приходится констатировать, что сложившиеся механизмы вмешательства государства в процесс регулирования социальных условий жизни работников материального и нематериального производства (и уровня качества рабочей силы) являются имитационными.

В связи с этим, по мнению ряда специалистов, необходима замена атомарного мировоззрения “парадигмой социализации”. Здесь трудно согласиться лишь с тезисом о парадигме социализации, поскольку наука переходит от одной научной системы к другой только на основе переворота в представлениях об объекте. Такого переворота нет. Учитывается столетиями накопленный опыт социальной эволюции, ускорение которой по мере ускорения развития производительных сил обусловило явно выраженный характер социализации. Это, по существу, необходимый этап развития социальной системы и экономической науки в рамках одной научной системы. Но это более высокая ступень, отражающая рост обобществления производства и потребления. Такова историческая тенденция. Для нее характерна несводимость некоторых общественных потребностей к потребностям отдельных индивидуумов. Она предполагает рост доли “социального продукта”, или продукта, обеспечивающего адекватный развитию производства “социальный иммунитет”. Эти общественные потребности касаются, прежде всего, развития нематериального производства, предопределяющего возмож-

¹ См.: *Беляева Л.А.* Социальная модернизация в России в конце XX века. М., 1997.

ность реализации “социального иммунитета” как фактора социального прогресса и экономического роста.

Идея социального иммунитета представляется очень существенной - в реальной жизни проявляется устойчивая тенденция быстрого развития именно этой функции (передача новым поколениям добытых человечеством знаний, охрана здоровья, социальная поддержка нетрудоспособных, ограждение общества от преступности и т.д.). Функция социального иммунитета включает также иммунитет от деградации производительных сил, их личного и вещественного факторов. Обеспечивается этот иммунитет прежде всего на основе развития производства нематериальных благ.

Резкий всплеск интереса к тому, как эффективно управлять развитием экономики и социальной сферы муниципальных образований, в новой России произошел относительно недавно - во второй половине 1990-х - начале 2000-х гг.² Этот интерес явился логическим следствием коренных политических и социально-экономических реформ в нашей стране, следствием повышения роли муниципальных образований, и особенно городов. Многие российские города осознают необходимость активизировать свою позицию в управлении городской экономикой, переходить к более эффективному использованию собственных всегда ограниченных ресурсов.

Говоря о муниципальном социально-экономическом развитии, особенно в условиях трансформации социально-экономических процессов, мы имеем в виду комплексный процесс изменений в экономике и социальной сфере муниципального образования, которые нацелены на улучшение качества жизни на данной территории.

Муниципальная социальная политика - это система целей, задач и механизмов их реализации, направленных на обеспече-

² См.: *Лексин В.Н., Швецов А.Н.* Муниципальная Россия: социально-экономическая ситуация, право, статистика. В 5 т. М., 2000-2001.

ние населения социальными услугами, на содержание и развитие социальной сферы муниципального образования³.

Муниципальная социальная политика строится в русле социальной политики государства и во взаимодействии с органами государственной власти, в первую очередь с органами власти субъектов РФ. Через муниципальную социальную политику реализуются как собственные полномочия местного самоуправления, так и переданные на муниципальный уровень государственные полномочия в социальной сфере.

Особо пристальное внимание к реформам социальной защиты именно на муниципальном уровне, в процессе его трансформации, объясняется существующим в России распределением полномочий и предметов ведения между государством и местным самоуправлением, а также предстоящей в ближайшие годы административно-территориальной реформой.

Система социальной защиты населения устроена так, что в настоящее время местный уровень власти несет полную нагрузку по разработке форм и механизмов оказания социальной помощи, а также внедрению этих механизмов. На федеральном уровне осуществляется разработка рамочного законодательства и основных политических установок, а на региональном - мониторинг и методическое руководство реализацией социальных программ.

Как и для социальной политики в целом, основной целью реформ на местном уровне должна стать концентрация имеющихся ресурсов на помощи тем, кто наиболее остро в ней нуждается. При разработке социальных программ следует учитывать научные знания о природе бедности, поскольку для распределения общественных ресурсов в социальной сфере важнейшими являются три основных фактора⁴:

³ См.: *Универсальный энциклопедический словарь.* М., 1999.

⁴ См.: *Постовой Н.В.* Местное самоуправление. Проблемы и перспективы: Учеб. пособие. М., 2002.

1. Уровень неравенства, масштаб и природа бедности. В целом, чем больше расслоение общества по доходам, тем актуальнее задача повышения адресности социальной помощи и сосредоточения ресурсов на помощи наиболее нуждающимся. Рассматриваются следующие вопросы: является ли бедность хронической (структурной) или временной проблемой, какие социально-демографические группы наиболее подвержены риску бедности, какова степень глубины и остроты бедности, каковы характеристики бедных на рынке труда, какой характер, географический, этнический или какой-либо другой, носит концентрация бедности и т.п.

2. Существующие программы. Препятствует ли опыт социальной помощи может способствовать выбору более эффективной стратегии в меняющихся экономических условиях, если из него извлекаются продуманные уроки, а может и препятствовать нововведениям. Например, если традиционно помощь предоставлялась престарелым, то пересмотр программ в пользу семей с детьми или работающих бедных может создать негативное общественное мнение, которое будет сопротивляться изменениям. Известно, что в России до сих пор понятие помощи бедным подменяется понятием помощи гражданам с особыми заслугами перед государством, и это создает трудности для реализации эффективных социальных преобразований.

3. Специфика региона и муниципального образования, включая существующую инфраструктуру и другие ограничения. Важными факторами являются объем бюджетных ресурсов, ситуация на рынке труда, уровень безработицы, состояние физической и финансовой инфраструктуры (наличие банковской системы, транспортная доступность органов социальной защиты населения и пр.), административные возможности органов социальной защиты по выявлению нуждающихся в различных видах помощи и их охвату.

Муниципальный уровень призван конкретизировать методы, способы и механизмы достижения целей, определенных в рамках федеральной и региональной социальной политики, в привязке к особенностям конкретных территорий. Задачей органов местного самоуправления, как наиболее приближенных к населению, является непосредственное предоставление комплекса социальных услуг, обеспечивающих условия для жизнедеятельности человека и его воспроизводства. На основе региональных норм и нормативов органами местного самоуправления могут разрабатываться местные социальные нормы и нормативы, учитывающие специфику конкретного муниципального образования.

Разработка конкретной системы мероприятий в рамках муниципальной социальной политики должна учитывать тип данного муниципального образования и специфику местного сообщества. Такая разработка осуществляется и реализуется органами местного самоуправления с привлечением широких слоев общественности. В представительном органе муниципального образования, как правило, создаются комитеты и комиссии по социальной политике. В структуре местной администрации обычно есть заместитель главы по социальным вопросам и структурные подразделения, курирующие то или иное направление социальной политики (образование, здравоохранение, культуру, социальную защиту и т. д.). Данные структурные подразделения координируют свою деятельность с соответствующими государственными органами субъекта РФ.

1. Проблема занятости в условиях рыночной экономики решается на рынках труда регионального и местного уровней, предполагающих определенные отношения между нанимателями (работодателями) и наемными работниками по поводу купли-продажи рабочей силы, а также отношения работодателей друг с другом

и работников между собой. Рынок труда обеспечивает под влиянием спроса и предложения перелив рабочей силы из одних секторов экономики в другие, сокращение издержек производства и обращения и в конечном счете - повышение эффективности экономики и уровня жизни населения.

2. Потребность в жилье входит в число первичных потребностей человека, а жилищная проблема относится к одной из основных социальных проблем. Отсутствие жилья и плохие жилищные условия - одна из главных причин снижения рождаемости, семейных конфликтов, детской беспризорности.

Федеральный закон 2003⁵ г. относит к компетенции городских и сельских поселений и городских округов в сфере жилищной политики:

1) обеспечение малоимущих граждан, проживающих в поселении или городском округе и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями в соответствии с жилищным законодательством;

2) организация строительства муниципального жилищного фонда;

3) создание условий для жилищного строительства.

В рамках реализации указанных задач органы местного самоуправления поселений и городских округов формируют муниципальную жилищную политику как систему мер, обеспечивающих (для малоимущих) либо содействующих обеспечению потребностей граждан в жилище на муниципальном уровне.

3. Здравоохранение является одним из важнейших подразделений социальной инфраструктуры муниципального образования.

Правовой основой деятельности органов местного самоуправления в области охраны здоровья населения является Кон-

⁵ Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления" № 131 - ФЗ от 6 окт. 2003 г.

ституция РФ, федеральные законы⁶ и иные нормативные правовые акты всех уровней власти по вопросам охраны здоровья населения.

4. Социальная защита представляет собой систему законодательных, экономических, социальных и иных гарантий, обеспечивающую всем трудоспособным гражданам равные права и условия для труда, а нетрудоспособным (социально уязвимым) слоям - преимущества в пользовании общественными фондами потребления, прямую материальную и социально-психологическую поддержку во всех формах.

5. Образовательный уровень населения - одна из важнейших характеристик муниципального образования, определяющих его конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность. Повышение образовательного уровня населения требует длительного времени и значительных финансовых вложений. Расходы на образование являются в большинстве муниципальных образований самой крупной статьей расходов местных бюджетов.

Муниципальная политика в сфере образования строится на основе государственной политики, базирующейся на следующих принципах: гуманистический характер образования, приоритет общечеловеческих ценностей, жизни и здоровья человека, свободного развития личности; общедоступность образования, адаптивность системы образования к уровням и особенностям развития и подготовки обучающихся, воспитанников; светский характер образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях; свобода и плюрализм в образовании.

6. Управление сферой культуры является важным направлением муниципальной социальной политики, во многом определяющим комфортность проживания населения на муниципальной территории.

⁶ "О медицинском страховании граждан в РФ", "О лекарственных средствах", "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения", а также "Концепция охраны здоровья населения РФ на период до 2005 г."

Органы местного самоуправления, участвуя в осуществлении государственной политики в области культуры, не могут вмешиваться в творческую деятельность граждан и их объединений, за исключением случаев, предусмотренных законом (если эта деятельность ведет к пропаганде войны, насилия, жестокости и т. д.). Культурная деятельность может быть запрещена судом в случае нарушения законодательства. Органы местного самоуправления должны исходить в своей деятельности в этой сфере из признания равного достоинства культур, равенства прав и свобод в области культуры всех проживающих на территории муниципального образования этнических общностей и религиозных конфессий. Органы местного самоуправления могут передавать национально-культурным автономиям, их некоммерческим учреждениям и организациям муниципальное имущество в собственность или аренду. Они также решают вопросы финансовой поддержки местных национально-культурных автономий в соответствии с действующим законодательством.

7. Развитие физической культуры и спорта служит важным фактором укрепления здоровья населения, увеличения продолжительности жизни. Федеральный закон 2003 г. относит к вопросам местного значения поселений и городских округов обеспечение условий для развития массовой физической культуры и спорта на соответствующих территориях.

На муниципальном уровне регулирование вопросов развития физической культуры и спорта осуществляет соответствующее структурное подразделение (управление, отдел, комитет и т.д.) администрации, которое совместно с другими (в области образования, здравоохранения и др.) регулирует деятельность следующих учреждений и организаций: спортивных клубов, коллективов физической культуры, действующих на самодеятельной и профессиональной основах в образова-

тельных учреждениях, иных организаций независимо от форм собственности и по месту жительства граждан; детско-юношеских спортивных школ, детско-юношеских клубов физической подготовки, детско-юношеских спортивно-технических школ специализированных детско-юношеских школ олимпийского резерва; образовательных учреждений и научных организаций в области физической культуры и спорта всех типов и видов независимо от организационно-правовых форм; муниципальных физкультурно-оздоровительных, спортивных и спортивно-технических сооружений (бассейнов, спортивных залов, кортов, велотреков и др.).

8. В последние годы в России возросло внимание общественности к проблемам молодежи, проводятся мероприятия по оказанию молодежи практической помощи в социализации. Муниципальная молодежная политика - совокупность целей и мер по их реализации, принимаемых органами местного самоуправления в целях создания и обеспечения условий и гарантий для самореализации личности молодого человека и развития молодежных объединений, движений и инициатив. Эта политика осуществляется на основе нормативных правовых актов представительных органов местного самоуправления и в русле государственной молодежной политики, придавая ей логическую стройность, системный и целостный характер и делая демократичными механизмы ее реализации.

Реализация основных направлений муниципальной молодежной политики должна строиться так, чтобы укреплять целостность общегосударственной молодежной политики. Основные направления, программы и проекты молодежной политики целесообразно реализовать в едином пакете федеральных, региональных и местных программ социально-экономического развития соответствующей территории.

Определение долгосрочных альтернатив, целей и приоритетов, понимание воз-

возможных ресурсных и временных ограничений на их достижение придаст смысл и задаст рамки дальнейшему становлению рыночной экономики в России, а также позволит отсеять или скорректировать волюнтаристские шаги по внедрению не просчитанных в своих последствиях и по своей цене экономических новаций.

Экономическая политика, решающая социально-экономические проблемы в процессе трансформации на муниципальном уровне, призвана:

- выражать стратегические интересы развития основных политических и экономических групп интересов и их объединений;
- обеспечивать согласование интересов различных слоев и групп населения, а также различных поколений;
- учитывать и гарантировать суверенитет гражданских прав;
- считаться с социально-культурными особенностями страны;
- избавиться от любых форм доктринерства и мифотворчества в целях идеологического и политического манипулирования поведением субъектов рыночной экономики;
- сочетать все ценное, накопленное в зарубежной и отечественной экономической мысли и практике;
- реабилитировать и раскрыть ценности подлинного либерализма и полезность государственного регулирования для общественного блага.

Для успешной реализации перспектив реформирования социально-экономических отношений на муниципальном уровне необходимо реализовать принципиально новый подход к пониманию города как муниципальной системы⁷. Это единый производственно-социальный комплекс, обеспечивающий взаимодействие производственной и социальной составляющих, их динамичное развитие на ос-

⁷ См.: Зубаревич Н.В. Социальное развитие городов поселений России: изменения 90-х годов // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5, геогр. 2002. №6.

нове реализации экономических интересов населения города.

В городах России нужно создать относительно локальную, но достаточно целостную и устойчивую систему “производство - социальное потребление”. Главная ее цель - всестороннее развитие экономических интересов и отношений населения. Чем рациональнее выбираются пути достижения этой цели, тем эффективнее будет такая территориальная экономическая система.

Производственно-социальный комплекс города, по сути, является неформальным сообществом товаропроизводителей и потребителей. В нем будет успешно реализоваться новая форма корпоративной собственности, ликвидирующая антагонистические противоречия между частной и общественной ее формами на основе их добровольного и равноправного объединения.

В нынешних условиях, когда из-за ошибок при проведении приватизации собственность на многие объекты местного хозяйства оказалась в руках малых и зачастую несостоятельных предпринимателей и владельцев, целесообразно осуществить ее эффективное обобществление, но на корпоративных условиях. Это позволит определить базовое соотношение между производством, измеряемым валовым муниципальным продуктом, и социальным потреблением, определяемым конечным потреблением; создать новые механизмы саморазвития города, реализовать в нем принцип распределения по результатам труда. В качестве критерия оценки деятельности данного сообщества следует использовать показатель валового муниципального продукта (в расчете на душу населения).

Доходы местного бюджета предлагается определять как сумму, состоящую из собственных налоговых поступлений, плюс долгосрочные дотации из вышестоящих бюджетов, необходимые для выравнивания уровня потребления до средних

по регионам России величин и социальных нормативов, плюс доходы, определяемые в зависимости от приращения валового муниципального продукта на душу населения - по повышенному коэффициенту. Это позволит более обоснованно определять величину необходимых дотаций городу, усилить экономическую активность населения и органов местного самоуправления, более эффективно решать сложные проблемы совершенствования межбюджетных отношений.

Актуальной проблемой для муниципальных образований является определение в произведенном продукте доли затрат на социальное потребление (сейчас она сильно занижена). На этом уровне хозяйствования можно существенно стимулировать труд и обеспечивать возмещение затрат на воспроизводство рабочей силы. Как известно, в настоящее время при увеличении затрат на транспорт и электроэнергию повышается рыночная цена материального товара, но не товара "рабочая сила".

Вместе с тем увеличение социального потребления необходимо предусматривать наряду с разработкой мер по улучшению экономических результатов деятельности и созданием соответствующих организационно-технических условий.

При разработке перспектив реформирования муниципального образования следует учитывать все факторы, влияющие на функционирование производственно-социального комплекса города:

- демографический состав населения по полу, возрасту, рождаемость и смертность, миграционные процессы;

- наличие и использование природных ресурсов, территории, рабочих мест, а также предприятия, отрасли; виды изготавливаемой конкурентоспособной продукции; величину валового продукта; уровень производительности труда, творческой активности и др.;

- виды и размеры собственности, емкость рынка, объем торговли, цены, социальные гарантии и нормы, величину бес-

платных благ, уровень налогообложения, кредитов, доходы населения, предприятий и бюджетов, накопления в банках, состояние информационного обеспечения на различных уровнях хозяйствования, организационные формы ведения хозяйства и др.;

- уровень потребления товаров и услуг, социальные стандарты, обеспеченность жильем и другими социальными объектами, наличие бесплатных социальных благ, состояние здоровья, уровень образования, конечное потребление, накопления населения в банках, наличие потребительских обществ и др.

Таким образом, к основным направлениям муниципальной социальной политики, фактически реализуемым органами местного самоуправления относятся:

- содействие занятости населения и обеспечению благоприятных условий труда на предприятиях, расположенных на территории муниципального образования;

- содействие обеспечению граждан жильем через создание условий для жилищного строительства и прямое обеспечение жилыми помещениями малоимущих граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий;

- участие в обеспечении социальной поддержки отдельных групп населения;

- организация муниципальной системы здравоохранения, обеспечение санитарного благополучия населения;

- организация предоставления образовательных услуг, содержание и развитие муниципальных учреждений дошкольного, основного общего и профессионального образования;

- создание условий для деятельности учреждений культуры и досуга в муниципальном образовании, содержание муниципальных учреждений культуры и мест массового отдыха, сохранение памятников истории и культуры, находящихся в муниципальной собственности;

- создание условий для развития физической культуры и спорта в муници-

пальном образовании, содержание муниципальных физкультурно-спортивных сооружений;

- реализация муниципальной молодежной политики.

Таким образом, эффективность экономических реформ в большой степени определяется тем, насколько модель социальной политики адекватна потребностям населения и общественного развития в целом, какова ее социальная результативность.

Приведение социальной политики на муниципальном уровне в условиях трансформации в соответствие с нынешними общественными императивами подчинено достижению двуединой цели:

1) с одной стороны, оно призвано минимизировать социальные издержки глубоких экономических трансформаций, облегчить адаптацию населения к совершенно новой ситуации, обеспечить ему возможности для нормального существования и развития. Это касается всех слоев общества, в большой степени той части

участников общественного производства и экономически пассивных социальных групп, у которых ресурсы самостоятельного приспособления либо крайне ограничены, либо вовсе отсутствуют;

2) с другой стороны, новый подход к социальной политике, создавая благоприятные предпосылки для жизнеобеспечения населения, призван смягчать социальную напряженность, неизбежную при радикальных хозяйственных переменах. Тем самым он должен способствовать проведению либеральных реформ экономических и политических структур.

Таким образом, эффективность инструментария управления развитием на муниципальном уровне в условиях усиления трансформационных процессов в большой степени определяется тем, насколько модель трансформации муниципального хозяйства адекватна потребностям населения и общественного развития в целом с точки зрения ее социальной ориентации, и тем, какова ее социальная результативность.

Жилищное строительство в системе приоритетов развития экономики

Э.В. Камалетдинова

Институт экономики Российской академии наук

Начало экономических реформ в Российской Федерации не принесло ожидаемых результатов - экономического роста и повышения уровня жизни населения. Наоборот, произошел обратный процесс, и в настоящее время по уровню жизни наша страна не достигает показателей 1990 г. Утвердившаяся за последние 15 лет переходного периода модель экономического роста, базирующаяся на экспорте природных ресурсов с большой зависимостью от мировых цен на топливо, возникающие социальные проблемы требуют кардинальной смены стратегии развития. Возникает необходимость очень серьезно, с позиции национальных интересов подойти к проблеме выбора приоритетов развития экономики.

Одним из таких приоритетов может стать жилищное строительство. Известно, что жилищное строительство обладает мультипликативным и дефляционным эффектом, а опыт зарубежных стран подтверждает, что рынок жилья может быть одним из основных факторов экономического развития и роста национального благосостояния населения, особенно в странах с переходной экономикой. Однако следует учитывать, что создание эффективного механизма жилищного строительства требует четкого определения роли государства в этом секторе экономики.

Исследования показали, что последнее десятилетие XX в. и начало XXI в. характеризуется в целом по России негативными тенденциями в сфере жилищного строительства. На протяжении 1990-х гг. новое строительство осуществлялось более низкими темпами и в меньшем объеме по сравнению с предыдущими периодами, в течение 10 лет не проводились ремонтные работы, для этого периода харак-

терен износ многих существующих квартир. Так, по данным АИЖК, объемы ввода в строй жилья с 61,7 млн. м² в 1990 г. снизились до 33,8 млн. м² в 2002 г., т.е. падение объемов жилищного строительства составило 45%. В 2001-2005 гг. появилась тенденция к постепенному росту объемов жилищного строительства, хотя количество вводимой площади по-прежнему остается ниже уровня 1990 г.: так, в 2003 г. введено 36,3 млн. м² (58,8% объема 1990 г.), в 2004 г. - 41,2 млн. м² (66,8%), в 2005 г. - 44,7 млн. м² (72,4%).

Как следствие, за последнее десятилетие *обеспеченность населения жильем* существенно снизилась. В 2004 г. средняя обеспеченность жильем в России составляла 20,5 м² на человека¹. По сравнению с 1995 г. этот показатель вырос всего на 13,9 %, причем весь жилищный фонд России за этот период увеличился лишь на 10,3%. Таким образом, показатель обеспеченности жильем растет в значительной мере за счет уменьшения численности населения (по сравнению с 1995 г. она сократилась на 3,2 %).

Ситуацию на жилищном рынке также характеризует динамика *коэффициента доступности жилья*, который измеряется как отношение средней стоимости стандартной квартиры к среднегодовому доходу семьи (полученное можно интерпретировать как количество лет, необходимых для приобретения жилья семье с данным уровнем дохода). В России этот показатель в 2004 г. был приблизительно равен 4,5 (при общей площади стандартной квартиры 54 м²), т.е. для покупки квартиры среднестатистической семье необходимо осуществлять накопления

¹ Для сравнения: в Германии этот показатель равен 35 м² на человека, в Швеции, Норвегии и Канаде - 40 м², США - 70 м².

(не производя другие траты) в течение четырех с половиной лет.

В настоящее время потребность в жилье в нашей стране составляет более 1,57 млрд. м², т.е. имеющийся жилищный фонд должен быть увеличен более чем в 1,5 раза. При этом строительный комплекс страны может построить в год в лучшем случае около 40 млн. м². Чтобы к 2010 г. только наполовину удовлетворить названную потребность и обеспечить устойчивое предложение для другой части населения, необходимо обеспечить ввод 145 млн. м² в год. С учетом увеличения объемов жилищного строительства, предусмотренных в Национальном жилищном проекте, за период с 2006 по 2010 г. будет построено только 351,6 млн. м², т.е. 23%. Речь идет о колоссальном разрыве между потребностью и реальным положением дел².

На сегодняшний день рынок жилья России претерпевает огромные трудности. Так, в 2005 г. при численности населения в 143 млн. человек в связи с недостаточным объемом жилищного строительства и большим износом жилого фонда дефицит квартир составил 20–25 млн. ед. Для сравнения: в США в 1969 г. при численности населения в 190 млн. человек дефицит жилья (односемейных домов, квартир) составлял 26 млн. ед., т.е. состояние жилищного вопроса в России в 2005 г. примерно соответствует тому положению, которое имело место в США в 1969 г.³

“Основная, ставшая традиционной причина сложившейся ситуации - недостаток финансирования. Государство принимает слабое участие в массовом жилищном строительстве, а ввод жилья за свой счет, несмотря на рост, сдерживается низким уровнем доходов населения”⁴.

² Агитаев Е.В. Национальный жилищный проект: цели и реальность // ЖКХ. 2006. №3. С. 4–6.

³ Дидковский В.М., Гельфер Д.Г. Конкурсный отбор и государственное стимулирование развития экономических строительных систем доступного жилья // Экономика строительства. 2006. №5. С. 29.

⁴ Ипотека. Управление. Организация. Оценка: Учеб. пособие для студентов вузов / И.В. Довдиенко, В.З. Черняк. М., 2005. С. 27.

Помимо этого, выделим другие первостепенные причины кризисного состояния жилищного рынка России:

- отсутствие площадок с подготовленной инфраструктурой и высокий уровень транзакционных издержек;
- технологическая отсталость российского строительного комплекса;
- высокие цены на жилье;
- непрозрачные системы выдачи разрешений на строительство и монополии местных рынков строительства;
- отсутствие системы страхования и гарантий со стороны государства, низкий уровень доходов населения, недостаточно проработанная законодательная база в сфере ипотечного жилищного кредитования.

Проблемы, требующие государственного регулирования и стимулирования, носят многопрофильный характер. При этом решающую роль государство должно играть в сфере регулирования инвестиционно-строительного комплекса страны. Известно, что инвестиционно-строительная деятельность обеспечивает осуществление расширенного воспроизводства производственного потенциала страны и способствует экономическому подъему в целом. Поэтому государственное управление инвестиционно-строительной деятельностью в стране должно стать приоритетным.

В данной связи основными направлениями государственной поддержки строительного комплекса должны быть следующие:

1. Государство должно взять на себя строительство инженерных сетей. По данным главных архитекторов регионов, в крупнейших городах 21 субъекта Федерации отмечался недостаток площадей, готовых для строительства. В этом случае инвестиционный цикл может длиться пять–шесть лет и требует больших вложений. На сегодняшний день инфраструктурные затраты в жилищном строительстве достигают половины всей стоимости дома (в советское время 23%). За рубежом дан-

ный показатель не больше 20%. Эту проблему необходимо решать путем упорядочения и уменьшения сроков согласования проектной документации, упростив доступ к электроэнергии, воде и теплу.

Также целесообразным является государственное субсидирование транзакционных издержек в виде возмещения строительным фирмам регистрационных сборов и прочих непроизводственных расходов, что положительно скажется на конечной цене жилья.

2. В настоящее время строительный комплекс страны нуждается в решительном обновлении основных производственных фондов в отрасли. Этому способствовала бы отмена или уменьшение на 2-3 года налога на добавленную стоимость (НДС) в жилищном и коммунальном строительстве, включая производство и поставку для него материалов, конструкций и инженерного оборудования. Банковский кредит на строительство жилья и приобретение квартир целесообразно законодательно унифицировать, установив его оптимальные годовые размеры с рассрочкой возврата полученных кредитов до 15 лет и исчислением в валютной форме. Коммерческие банки в принципе не имеют возражений против такого предложения, но требуют от Центробанка России соответствующего уменьшения резервных взносов (фондов). Этот вопрос, по нашему мнению, также может быть решен в законодательном порядке.

Одним из решений проблемы снижения стоимости жилищного строительства может являться предоставление налоговых льгот застройщику. При этом целесообразно предоставлять льготное налогообложение только по таким налогам, которые полностью перекадываются на потребителя-инвестора. Это прежде всего НДС. Снижение налоговой ставки по НДС, например, на 50% при реализации строительных материалов и изделий, работ по жилищному строительству, а также при выполнении строительномонтажных работ для собственного потребления.

3. Несмотря на то, что уровень себестоимости строительной продукции в нашей стране чрезвычайно высок вследствие различных транзакционных издержек, изношенного оборудования, высокие цены на жилье во многом являются результатом их завышения со стороны строительных организаций. За рубежом такая проблема решается вводом регулирующих нормативов и жестким контролем за ценами со стороны государства. В нашей стране также является целесообразным разработка необходимых стандартов на технико-экономическое обоснование производственной цены. При этом все составляющие стандарта (материалы, оплата труда и т.д.) должны быть нормативно ограничены. Это поможет более точному формированию объективно обусловленной цены. Так, например, при нынешней себестоимости 1 м² жилья в 600 долл. прибыль строительных организаций должна быть ограничена в пределах 30 долл. Если при этом "коридор" прибыли риэлтеров ввести от 30 до 130 долл., максимальная розничная цена жилья не превысит 730 долл. за 1 м². При такой цене жилье становится доступнее 30-40 % гражданам страны вместо нынешних 10 %. При этом появляется перспектива увеличения объемов строительства жилья. И на этих увеличенных объемах будет увеличиваться прибыль и строителей и риэлтеров. Со временем строительные организации смогут инвестировать строительство жилья, не привлекая кредиты. Если же они зарабатывают на норму прибыли, то объем инвестиций всегда будет невелик. А попытки увеличить прибыль приведут к зависимости от внешних инвесторов⁵.

4. Привлечение денежных средств населения по схеме долевого участия в строительстве, пользующейся наибольшей популярностью в России, также является достаточно перспективным на-

⁵ См.: Симчера В. Очень высокие цены на стройпродукцию. Почему не используются возможности для их снижения? // Строит. газ. 2005. №10. С. 1-3.

правлением, поскольку данная система может функционировать автономно, независимо от внешнего финансового рынка. Она достаточно просто вписывается практически в любое правовое поле, свободно адаптируется в имеющихся кредитных и финансовых институциональных системах за счет относительной самостоятельности и экономической самостоятельности. При данной схеме кредитования сам кредит значительно дешевле, чем банковский, однако и срок кредита ограничивается 2-5 годами.

Однако принятые законы, направленные на защиту населения от рисков несвоевременной сдачи в эксплуатацию строительными организациями жилых домов, а также нецелевого использования средств населения, оказались неэффективными для самих застройщиков, что привело к сокращению объемов строительства. Инвесторы-застройщики с учетом накопленного опыта обоснованно считают, что параграф первый ст. 3 Федерального закона Российской Федерации от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ “Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации” по привлечению денежных средств участников долевого строительства (создания) многоквартирного дома и (или) иных объектов недвижимости только после опубликования и (или) размещения проектной декларации и государственной регистрации права собственности или права аренды застройщика на землю приведет к удлинению инвестиционного цикла на 6-9 месяцев и, соответственно, к удорожанию строящихся объектов. Поскольку участники долевого строительства (физические и юридические лица) не будут вносить денежные средства в инвестиционный процесс с начала осуществления строительства соответствующего объекта, то инвестиционно-строительная компания вынуждена будет брать кредит в коммерческом банке под 15-19% годовых. Инвестор-застройщик это “бремя” отнесет на бу-

дущих владельцев квартир. В этой связи необходимо дополнительно проработать закон, который будет учитывать интересы всех участников системы долевого строительства.

5. Проблему обеспечения жильем населения с низкими доходами следует решать через развитие арендного рынка жилья. В истории России частные доходные дома получили свое широкое распространение в XIX - начале XX в. Доля частного доходного дома в структуре жилищного фонда в то время составляла около 40%. Аренда обеспечивала потребности большинства населения страны в жилье. В настоящее время доля частного доходного дома за рубежом составляет также около 40%, а в крупных городах до 70% (Нью-Йорк) и даже 82% в Вене. Опыт зарубежных стран показывает, что хорошо развитый и широкий рынок частного арендного жилья способен полностью решить жилищный вопрос в любой стране.

Развитие цивилизованного арендного коммерческого найма жилья в нашей стране позволит решить: во-первых, проблему предоставления жилья населению за небольшую плату; во-вторых, проблему свободного передвижения человека из региона в регион в поисках соответствующей его квалификации работы; в-третьих, вопрос сбалансированности цены на строящуюся недвижимость за счет уменьшения спроса на нее.

6. Опыт зарубежных стран показывает, что в условиях нестабильной экономической конъюнктуры ссудосберегательная модель демонстрирует наибольшую эффективность. Реализация схем накопительного ипотечного кредитования позволяет не только привлечь средства населения в реальный сектор экономики, но и обеспечить их целевое инвестирование, тем самым снизить остроту проблемы обеспечения граждан жильем и заложить основы дальнейшего развития финансовых отношений и экономического роста.

Опираясь на опыт восточноевропейских стран, можно предположить, что ссудосберегательные кассы (ССК) могли бы при-

влечь многие сотни тысяч членов уже в самом начале своего существования. А через 7-8 лет около 15-20% семей (преимущественно со средними доходами) могли бы получить кредит от ССК. Предоставление субсидий на оплату части кредитных платежей за жилье нельзя рассматривать как прямые расходы бюджета, поскольку мировым опытом доказан высокий мультипликативный эффект от бюджетных инвестиций в жилищно-строительную сферу. Практически доказано, что каждая денежная единица, выплаченная в виде господдержки при приобретении жилья, инициирует порядка 2,5 денежной единицы внебюджетных инвестиций и возвращает в бюджет около 2,8 денежной единицы налоговых поступлений.

Для успешного внедрения и распространения данного вида учреждений необходимо: во-первых, законодательно утвердить данный вид деятельности посредством принятия закона о ссудно-сберегательных кассах; во-вторых, также законодательно утвердить финансовую поддержку данных организаций в виде дотаций и премий участникам накопительных вкладов для приобретения или строительства жилья; в-третьих, осуществить методологическую поддержку и создание единых стандартов ипотечных продуктов.

7. Для привлечения дополнительных ресурсов в строительный рынок страны представляется целесообразным доработать закон о концессионных соглашениях. Практика зарубежных стран показывает, что концессионное строительство - это один из самых быстрых способов привлечь капитал в строительную отрасль экономики. С помощью концессии в нашей стране будет возможно не только бы-

стро построить дешевое жилье, но и создать соответствующую инфраструктуру города, включая создание рабочих мест и организацию мест и производства. Механизм концессии сейчас успешно применяется в развивающихся странах. Благодаря концессии в свое время из руин поднялись послевоенные Европа и Япония. Закон о концессиях необходим, это очевидно. Но он не должен быть таким, как спекулятивный закон о разделе продукции. В него следовало бы включить основные идеи закона о страховании зарубежных инвесторов от меняющегося законодательства, который у нас уже был принят, но потом вышел из оборота.

Поскольку экономика России еще находится в стадии перехода к цивилизованному рынку, представляется целесообразным как шаг к усилению государственного регулирования жилищного строительства одновременно осуществить меры по совершенствованию налоговой политики и оптимизации банковского кредита, стимулируя при этом активизацию финансовых возможностей предприятий и организаций, в которых работают граждане, нуждающиеся в улучшении жилищных условий. В данном случае имеются в виду акционерные и другие негосударственные предприятия и организации. Что касается бюджетных организаций, то они своими страховыми взносами и перечислениями части заработной платы своих работников, нуждающихся в жилье, могли бы (с их согласия) наполнить финансовые ресурсы строительства муниципального жилья и тем самым решать проблемы обеспечения квартирами работников бюджетной сферы⁶.

⁶ См.: Харченко Е.В. Некоторые проблемы государственного регулирования и стимулирования инвестиционно-строительной деятельности // Экономика строительства. 2005. №12. С. 33.

Методология
и теория ЭКОНОМИКИ

Экономические интересы и динамика отношений собственности в транзитарном хозяйстве

Т.Г. Осадчая

Тамбовский государственный университет

Вступление России в третье тысячелетие состоялось в неблагоприятных социально-экономических условиях. В результате реформ в народном хозяйстве страны продолжает складываться неоптимальная отраслевая и функциональная структура при продолжающейся стагнации наукоемкого производства. Отечественная экономика все более приобретает сырьевую направленность развития, причем с использованием отнюдь не передовой техники и технологии добычи и первичной переработки природных ресурсов. Отсутствие контроля со стороны общества и государства над большей частью национальных сбережений свидетельствует о продолжающемся в стране инвестиционном кризисе, что объективно не позволяет разработать обоснованную стратегию нового, социально направленного экономического роста и в целом расширенного воспроизводства. Физическое сокращение российской нации, масштабная абсолютная и относительная бедность населения, общенациональный пессимизм и социальная незащищенность большинства граждан сформировали своеобразный латентный “социальный мультипликатор” торможения подъема деловой активности хозяйственных агентов в легальном секторе экономики страны.

Одной из причин негативных социально-экономических последствий является масштабное “реформирование” собственности в отечественном хозяйстве путем известной приватизации, которая, по свидетельству ее исполнителей, преследовала не социально-экономические, а политико-идеологические цели. В итоге сформировалась иррациональная взаимо-

связь экономики и политики: не политика стала “концентрированно выражать экономику”, а экономика стала “жертвой политики”, проводимой без достаточно научного обоснования. Тяжесть социальных последствий проводимого разгосударствления собственности и “введения” ее новых форм позволяет утверждать, что в ходе либерализационных экономических преобразований сформировалась далеко не оптимальная структура отношений присвоения на всех “этажах” хозяйственной деятельности, что явилось причиной низкой эффективности как самой собственности, так и собственника.

Сегодня можно обоснованно утверждать, что система собственности в современной отечественной экономике развивается отнюдь не в социально ориентированном ключе, и основная задача сегодняшних и грядущих преобразований заключается в том, чтобы сформировать такие формы присвоения, которые явились бы основой социальной и макроэкономической стабильности нации. В связи с этим политико-идеологические цели и алгоритмы реформирования собственности должны уступить место научно обоснованной и императивной социально-экономической концепции ее преобразования с учетом не только хозяйственных особенностей России, но и требований растущей информатизации всей системы общественных отношений.

Вопросом собственности и отношений собственности, особенно в период перехода от одной системы хозяйствования к другой, и становления транзитарной системы уделено много внимания в трудах В.М. Юрьева. Так, в одной из своих ра-

бот он пишет: “Транзитное состояние экономики - состояние временное, и его завершением является формирование новой социально-экономической системы - постиндустриального общества¹.

Как же будут трансформироваться и развиваться отношения собственности в этом новом обществе? Вопрос сложный и однозначного ответа не имеет. Мы можем лишь сконструировать общую модель этого процесса. Но такая модель очень подвижна и изменчива, так как испытывает на себе влияние не только экономических фактов, но и изменений в политической жизни общества, его идеологии, ментальности поведения его членов и т.д. Особенно, если это касается России².

Основоположник и теоретик “третьей волны” в развитии человеческой цивилизации Элвин Тоффлер определил ее важнейшую черту - “производство для себя”³. Он утверждает, что “сегодня все формы рыночной экономики почти достигли своего предела”⁴.

В основе института рыночной экономики лежит частная собственность. Указывая на это, Людвиг фон Мизис пишет: “Смысл частной собственности в рыночном обществе радикально отличается от того, что она означает в системе замкнутых домашних хозяйств. Там, где каждое

домохозяйство экономически самодостаточно, средства производства, находящиеся в частном владении, служат исключительно собственнику производства. Он один получает все выгоды от их использования. В рыночной экономике собственники капитала и земли могут получить пользу от своей собственности, только применяя ее для удовлетворения потребностей других людей. Чтобы получить какую-либо выгоду от того, чем они владеют, они должны служить потребителям. Сам факт того, что они владеют средствами производства, заставляет их подчиняться желаниям публики. Собственность является активом только для тех, кто знает, как наилучшим образом поставить ее на службу потребителям. Она суть социальная функция”⁵.

Об эволюции собственности можно судить и по характеру изменений в структуре частных предприятий. В статистике существуют несколько критериев, в соответствии с которыми проводится классификация предприятий. Среди них можно выделить классификацию: 1) по привлечению наемного персонала; 2) по количеству занятых; 3) по объему продаж. Однако эти критерии, за исключением первого, как правило, не дают ответа на вопрос, к какой форме частной собственности относится то или другое предприятие или фирма. Непривлечение или привлечение наемных работников дает более точную характеристику предприятия по форме частной собственности. Как правило, предприятия и фирмы, не привлекающие наемных работников относятся к сфере малого некорпоративного бизнеса, т.е. являются индивидуальными.

Но возможна классификация компаний и фирм по форме частной собственности, в зависимости от ее преобладающей принадлежности. Ведь именно принадлежность капитала фирмы или пред-

¹ “Постиндустриальное общество это общество в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни ... в котором внедрение нововведений во все большей степени зависит от достижений теоретического знания...” (Beel D. Notes on Post-Industrial Society // The Public Interest. 1967. № 7. P. 102). Есть и другие определения постиндустриального общества, да и сама грядущая общественная система имеет другие названия: информационная, постэкономическая и др. Однако сути нашего исследования это не меняет.

² Отношения собственности в транзитной экономике России: Монография / Под ред. В.М. Юрьева. Тамбов, 2004. С. 831-859.

³ См.: Тоффлер Э. Третья волна. М., 1999. С. 429-464.

⁴ Там же. С. 460.

⁵ Мизис Л. фон. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Пер. с 3-го исп. англ. изд. А.В. Курлева. М., 2000. С. 641.

приятия тем или иным группам собственников дает более глубокое понимание процессов эволюции частной собственности. В настоящее время принято выделять три крупные категории фирм.

К первой категории относятся фирмы, принадлежащие производителям. В свою очередь в их структуре также можно выделить несколько групп:

1) компании, которыми в основном, владеют инвесторы;

2) компании, принадлежащие работникам;

3) производственные, прежде всего, сельскохозяйственные кооперативы.

Ведущее место в данной группе принадлежит производителям, и в ней преобладает так называемая “инвестиционная” форма частной собственности (т.е. компания в большей степени принадлежит внешним инвесторам). По сути, это закрытые и открытые корпорации, собственность которых чрезвычайно размыта среди множества акционеров. Даже контрольный пакет акций этих компаний, находящийся в одних руках, редко превышает 5 %⁶.

Компании, принадлежащие работникам, также относящимся к собственности производителей, являются фирмами, акциями которых владеют те, кто в них работают. По данным Национального центра собственности работников, на неакционерную собственность работников приходилось в конце XX в. примерно 8 % корпоративной собственности. Сегодня ею охвачено более 15 млн. человек, или 12 % рабочей силы⁷. “Следует подчеркнуть, - пишут авторы книги, что в уже в течение многих десятилетий получит широкое распространение собственность работников в отдельных секторах сферы услуг - в медицинских, юридических, бухгалтерских и иных услугах. Таким образом, все те, кого в статистике принято называть “самостоятельными” работниками, также с полным осно-

ванием могут быть отнесены к собственникам, работающим на своих предприятиях, как правило малых”⁸.

Производственные кооперативы также относятся к предприятиям категории “собственности производителей”.

Вторая крупная категория предприятий и фирм по принадлежности частной собственности - это компании, которыми владеют в значительной степени потребители. К этим компаниям относятся различные оптовые фирмы; фирмы поставщиков; компании, принадлежащие потребителям коммунальных услуг - электроэнергетики, воды, газа; жилищные кооперативы и другие организации владельцев, а также клубы и иные ассоциации.

Среди данной категории фирм заметное место занимают потребительские кооперативы, объединяющие фермеров и занимающиеся поставками продукции для сельского хозяйства. В 90-е гг. прошлого века насчитывалось 1700 подобных кооперативов, объем их составил более 27 млрд. долл. На такие предприятия приходилось 27 % всех сельскохозяйственных расходов. Их доля была особенно значима в поставках сельхозпотребителям удобрений (43% в 1990 г.), топлива (33%), пестицидов и других средств химизации (30%), животных (19%), семян (16 %) ⁹.

К компаниям, принадлежащим потребителям, относятся фирмы, производящие и потребляющие электроэнергию. Среди этих компаний 1000 организованы как потребительские кооперативы, 1500 принадлежат муниципалитетам¹⁰. Аналогичные компании, функционирующие как кооперативы, распространены в сфере сельской телефонной связи.

Потребительским институтом частной собственности являются разного рода клубы и ассоциации.

Обширная сфера владения бизнесом потребителей - жилье. В 1990 г. на долю

⁶ См.: Мизис Л. фон. Указ. соч. С. 137.

⁷ Экономика США / Под ред. В.Б. Супяна. СПб., 2003. С. 137.

⁸ Экономика США. С. 137.

⁹ Там же.

¹⁰ Там же. С. 138.

жилищных кооперативов и кондоминиумов приходилось 16 % всего фонда многоквартирного жилья, в то время как в 1960 г. эта доля была меньше 1 %¹¹.

К третьей категории частных собственников производственного капитала относятся бесприбыльные компании, а также ипотечные банки и страховые фирмы, владение которыми носит “взаимный” характер.

Бесприбыльные организации, т.е. не имеющие право распределять прибыль между учредителями и вкладывающие в финансирование своей уставной деятельности, занимают важную нишу на рынке услуг. Так, в начале 1990 - х гг. на них приходилось 64 % всех больничных услуг, 56 % услуг детских дошкольных учреждений, 48 % первичных медицинских услуг, 23 % услуг медицинских сестер, 20 % услуг в сфере высшего образования и 10% в сфере среднего образования¹².

К этой же категории неинвестиционной частной собственности относится ряд банков. Их отличие от других групп банков заключается в том, что они, по существу, являются взаимными сберегательными банками. Пик их деятельности пришелся на конец XIX в. (достаточно вспомнить новеллы О’ Генри), но и сегодня, особенно в “одноэтажной Америке”, они занимают достойное место. К ним очень близко примыкают ассоциации взаимного кредита. Это кооперативы потребителей, так как в них депозитарии имеют, в отличие от взаимных сберегательных банков, право голоса и контроля над деятельностью организации, а также исключительное право на получение прибыли. И хотя их число за последние десятилетия сократилось, на конец XX в. в США зарегистрировано более 4 тыс. ассоциаций взаимного кредита¹³. К этой же категории сберегательных учреждений относятся кредитные союзы (аналогично “кассам

взаимопомощи” на предприятиях СССР), являющиеся чаще всего объединениями вкладчиков по месту работы.

Среди владельцев данной категории компаний значительную роль играют владельцы (участники) страховых компании, которые формально организованы как потребительские кооперативы, но по роду своей деятельности более мощные и обладающие большими активами. В начале 90-х гг. XX в. их насчитывалось 117¹⁴.

Даже поверхностный анализ классификации частных предприятий по признаку владения свидетельствует, что в частной собственности происходит активная модификация, в результате которой усиливается роль индивидуальных владельцев частной собственности. В чем же причина этого процесса и каковы его результаты?

Происходящие изменения в социально-экономической системе современной цивилизации однозначно выделяют как наиболее активный ее элемент процесс глобализации. М.Г. Делягин определил смысл этого явления так: “Глобализация - это процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансового - экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий¹⁵. Однако, как подтверждает сам автор этого определения, крайне важно понять, что сутью изучения данного явления должно быть не познание породивших его технологий, а их влияние на общественные отношения, отношения внутри общества между различными человеческими обществами¹⁶.

Вот именно с указанных позиций и должно исследовать влияние на метаморфозы отношений собственности и, преж-

¹¹ Экономика США. С. 138.

¹² Там же.

¹³ Там же. С. 139.

¹⁴ Экономика США. С. 139.

¹⁵ Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций. 3-е изд., перераб., доп. М., 2003. С. 51. Еще ранее это определение дано автором в кн.: Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / Под ред. М. Делягина. М., 2000. С. 54.

¹⁶ См.: Там же.

де всего, частной собственности, процесса глобализации.

Существование любой системы предусматривает минимально необходимую степень стабильности. В математизированных экономических теориях стабильность и нестабильность рассматриваются как результат нарушения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением благ и услуг. Еще со времен Леона Вальраса и Вильфредо Парето равновесие системы, т.е. стабильность, рассматривается как некая константа, определяемая многими факторами и имеющая четкую математическую форму выражения. В частности, оптимум Парето, или “Парето-оптимальное состояние”, означает такое состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положения хотя бы одного из участников. А это значит, что когда все участники рынка, стремясь каждый к своей выгоде, достигают взаимного равновесия интересов и выгод, суммарное удовлетворение (общая функция полезности) достигает своего максимума. Это бесспорно и фактически в математизированной форме подтверждает знаменитый пассаж Адама Смита о “невидимой руке”.

Дискутируя в 1947 г. на страницах “Foundations of Economic Analysis”, П.А. Самуэльсон пришел к выводу, что общее равновесие является наилучшим состоянием с точки зрения отдельного человека, а с точки зрения общества в целом - это оптимальное сочетание индивидуальных достижений¹⁷.

Более детализированно эту же мысль выразил Бертран де Жувенель в своей работе “Этика перераспределения”: “Очевидно, что общее равновесие включает в себя некий оптимум для каждого индивида, который зависит лишь от уровня доходов, находящихся в его распоряжении, и картина общего равновесия будет ме-

няться с изменением распределения этих доходов. Если общее равновесие можно сравнить с “менее чем равновесным” состоянием по критерию увеличения суммарной удовлетворенности, то и общее равновесие, возникающее на основе определенного первоначального распределения, можно сравнить с общим равновесием при другом первоначальном распределении. Таким образом, само понятие общего равновесия как состояния, каждое отклонение от которого влечет за собой снижение суммарной удовлетворенности, прямо приводит к “экономике благосостояния” и фактически является источником ее утверждений в стиле Парето”¹⁸.

Однако достижение такого равновесия или полной стабильности в системе фактически невозможно. Общественная практика свидетельствует, что формой реального равновесия может быть лишь перманентный процесс диалектического поддержания условий гармонии реализации интересов различных уровней и социальных групп, т.е. общество сознательно через государство формирует определенный механизм, обеспечивающий одновекторность реализации интересов в границах определенной структурной формы единой парадигмы интересов. Этот вывод базируется на важнейшем положении, зафиксированном Дж. Хиксом в работе “Стоимость и капитал”. При разработке концепции диалектической стабильности в моделях общего равновесия им были выделены условия, при которых несбалансированная экономическая система может возвратиться в состояние равновесия¹⁹.

Но математизированное выражение сущности стабильности повторяет положение о приоритете материального производства.

¹⁸ Жувенель Б. де. Этика перераспределения. М., 1995. С. 60.

¹⁹ См.: Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М., 1993.

¹⁷ См.: Foundations of Economic Analysis // Cambridge, 1948. 5 March. Economy Welfare. Chap VIII.

Даже если абстрагироваться от сегодняшней ситуации в экономике России и попытаться проанализировать ее с позиции общей экономической теории, то придется признать, что она складывается вопреки любому сценарию или программе.

“Реальным экономическим системам, - как замечает П.А. Ореховский, - в процессе развития внутренне присущи тенденции, которые их приводят в критические точки, где вмешательство государства, влияние каких-либо этических (может быть даже религиозных) норм, распространение “теневой экономики” определяют дальнейший ход событий. Именно в такой ситуации чаще всего проводятся экономические реформы, при этом логика событий обычно вызывает дальнейший рост общественных издержек далеко за критические точки, в которых сохраняется нормальное экономическое регулирование”²⁰.

Определяя типы экономического равновесия и неравновесия в этих условиях, В.Г. Семенов справедливо замечает: “Итак, мы видим, подвижное равновесие можно определить как такую систему социально-экономических условий и такое в структурном и организационном отношении устойчивое состояние хозяйственной системы, при которой последняя сохраняет свое строение и сложившиеся режимы функционирования в динамично меняющейся окружающей среде. Поскольку подобному состоянию на практике всегда соответствуют известные “аномальные” социально-экономические, политические и психологические издержки, постольку оно может быть отождествлено с определенным типом экономической патологии в развитии экономической системы, типом экономического неравновесия (в том числе и макроэкономического). Идеальным же является случай, когда указанные “аномальные” издержки равны нулю.

²⁰ Ореховский П.А. Переходные состояния экономической системы и их анализ // Изв. Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов. 1995. № 2. С. 6.

Переход из одного типа экономического неравновесия в другой, как правило, сопровождается кризисами, ломкой привычных канонов и принципов функционирования, сложившихся в хозяйственной среде, обилием переходных промежуточных, неустойчивых и во многом противоречивых форм экономического неравновесия. Как показывает опыт, в переходных условиях обновление экономической системы идет то по одной, то по другой линии, т.е. в достаточной степени непостоянно и непоследовательно. Это неизбежно сказывается на организационном типе и характере создаваемых форм. Заметим также, что скорость перехода экономической системы из одного типа экономического неравновесия в другой (скажем, от “ресурсоограниченного” дефицитного типа к “спросоограниченному”), иначе говоря, скорость прохождения хозяйственной системы через кризис во многом зависит от пластичности организационных комплексов, образующих систему. Именно отсутствие пластичности и высокая жесткость в постсоциалистической российской экономике существенно осложняют решение кризисных проблем и во многих случаях стимулируют распад недееспособных в новых условиях организационных форм (хозяйственных комплексов)”²¹.

Однако все вышесказанное не дает однозначного ответа о ходе и фактических результатах развития экономической системы, ее движения и факторах, обеспечивающих в перманентном неравенстве наивысшую стабильность равновесия ее структурных элементов.

Экономическая теория во всем мире сегодня переживает тяжелейший кризис. Попытавшись выйти на уровень некой обобщающей науки, она оказалась неспо-

²¹ Семенов Г.В. Типы экономического равновесия и возможности структурно-инновационной перестройки российской экономики // Изв. Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов. 1995. № 3-4. С. 47.

собной не только спрогнозировать развитие мирового хозяйства, но даже объяснить результаты, тенденции его жизнедеятельности. Ни привлечение математики, ни попытка примитивизировать человеческие потребности до уровня физиологического жизнеобеспечения не дали эффективных результатов. В целом, несостоятельными оказались доктрины как экономического невмешательства (чистого рынка), так и полного государственного регулирования национального хозяйства.

Какофония в реализации интересов, потеря одновекторности их разрешения, утрата потенциальной гармонии связаны с исчезновением “истинного (общественного) блага”, составляющего первооснову потребностей общества. Но, к сожалению, измерить это истинное благо не представляется возможным ни статистическими методами, ни посредством методов линейной алгебры или моделирования. В частности, об этом было еще сказано В.С. Соловьевым в его работе “Оправдание добра. Нравственная философия”²². Истинное благо есть благо всех и каждого, а не только большинства. Идея такого блага, поставленного как принцип и цели любого действия, заключает в себе и удовлетворение всякого частного интереса в его конкретных пределах. Думается, что сущность общественного блага не может лежать лишь в плоскости удовлетворения потребностей физиологической жизнедеятельности человека, ведь оно затрагивает все его социально-экономическое бытие. А следовательно, его достижение возможно лишь при гармонизации всей совокупности экономических интересов, выразителями и носителями которых выступают как система в целом, так и составляющие ее социальные группы и индивиды.

Более детализированно дали определение общественного блага Пол А. Самуэльсон и Вильям Д. Нордхаус: “Обще-
²² Соловьев В.С. Сочинения: В 2 т. Т. 1. М., 1988. С. 420.

ственное благо - это благо, выгоды от использования которого нераздельно распространяются на все сообщество независимо от того, хотят или нет иные лица потреблять благо. Общественным благам противостоят частные блага...”²³.

Мы рассматриваем стабильность общественной системы как сложный процесс, протекающий одновременно на макро-, мезо-, микро-, групповом, семейном, индивидуальном уровне, который не может быть сведен к арифметическому набору средних констант равновесия в реализации интересов социальных субъектов общества. Это равновесие относительно, и его показатели затрагивают как экономическую сферу жизни общества, так и его социальную, духовную, этническую и нравственную природу. Степень неустойчивости равновесия (в том, что касается внутреннего развития) определяется, как и в иных системах, темпами и направленностью перемен. При высоких темпах и синхронности изменений равновесие внутри системы в состоянии оставаться прочным достаточно долго. И напротив, быстрая модернизация элементов при разнонаправленности происходящих в них процессов может сделать нестабильность системы перманентным состоянием.

Наиболее простым и доступным для массового сознания является формирование некоего равновесия в доходах (потреблении), однако понятно, что каждый индивидум или социальный субъект в обществе не идентичен некоей средней константе. Следовательно, удовлетворить потребности людей при некоем среднем уровне просто невозможно. Мы считаем, что сформировать механизм такого равновесия возможно лишь на уровне национальных интересов, т.е. на обобщающем этапе структуры интересов общества. Отсюда следует вывод, что стабильность есть достижение равновесия в реализации интересов социальных субъектов, групп, ин-
²³ Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. М., 1997. С. 788-789.

дивидуумов, системы в целом при сохранении одновекторности этой реализации в рамках национального - общественного интереса страны.

Суть такого обобщающего национального интереса достаточно многогранна и сложна по своему содержанию. Ее нельзя, выразить одним определением без достаточной расшифровки и объяснения главных компонентов. Но именно национальный интерес наиболее полно выявляет не только материальные задачи общества, но и его идеологию.

Для проникновения в сущность национального интереса общества необходимо рассмотреть ее через призму проявления экономического закона целеполагания развития данной системы. Ведь известно, что экономические интересы, а именно они составляют одну из основополагающих граней национального интереса, выступают в качестве неперменного важнейшего элемента механизма проявления того сущностного отношения, которое выражается экономическим законом.

Исходя из приоритетных задач в хозяйственном строительстве нынешнего мира целеопределяющий экономический закон, выражающий основное содержание развития системы, может быть сформулирован следующим образом: главной целью развития экономики является постоянный рост объемов и качества общественного богатства для обеспечения реализации "общественного блага".

Формулируя таким образом экономический закон целеполагания системы, мы увязываем в единое целое побудительное равновесие в структуре реализации национального интереса общества и мотивирующую основу нравственного содержания "общественного блага".

Однако реализация экономических интересов через однонаправленность с реализацией национально-общественного интереса страны представляет собой далеко не линейный процесс. Ее достижение обеспечивается через постоянное

восстановление равновесия в реализации всей структуры экономических интересов, что связано с перманентным преодолением постоянного и многогранного неравенства их взаимодействий и взаимообусловленности. При этом следует помнить о подвижности самой совокупности экономических интересов. Одни из них исчезают, исчерпываются, другие, напротив, возникают вновь, дополняют собой уже сложившуюся систему, внося изменения в характер достигнутого равновесия и в специфику проявления существующего неравенства. При этом новые интересы первоначально воспринимаются как бы интуитивно и далеко не одновременно. Нередко, чтобы их осмыслить, требуются годы. В свою очередь, формы отставания диктуются совокупностью обстоятельств. Отсюда их различная эффективность и, соответственно, неоднозначные результаты.

Сами же перемены, ведущие к трансформации элементов системы, как правило, дискретны. Социальная структура, следуя волнообразному развитию производительных сил, меняется по преимуществу скачками. Это в еще большей степени относится к сфере общественного сознания, процессы в которой тормозятся устойчивым набором стереотипов. Между тем дискретность перемен действует на равновесие особенно разрушительно, ибо в таком случае происходит концентрация усилий на протяжении ограниченного отрезка времени. Это, в свою очередь, позволяет говорить о волнообразных колебаниях в стабильности общественных систем, определенной периодичности кризисных ситуаций, в которых она оказывается.

Для оптимального развития социального субъекта необходимо не просто любое согласование его интересов, а такое, при котором происходило бы наиболее полное и глубокое удовлетворение всех его потребностей, а не только экономических. Для этого требуется разработка основных условий оптимального управле-

ния сочетанием экономических интересов социального субъекта. По нашему мнению, таких условий три:

- интересы социального субъекта приобретают за счет согласования неубывающее значение, т.е. повышается степень разрешения всей совокупности этих интересов;

- разрешение интересов субъекта, затронутого согласованием, не ухудшает состояния сочетаемости интересов вышестоящих и нижестоящих субъектов, т.е. сочетание интересов социального субъекта не элиминирует и не ослабляет характера общности интересов общества и отдельной личности;

- в ходе согласования интересов социального субъекта все его контрагенты сочетают свои интересы также равнозначно, т.е. ни один из видов интересов, носителями которых являются данный социальный субъект и его контрагенты, в частности коллективы предприятий, социальные группы, индивиды, не снижает уровень общности экономических интересов, и их зоны выгоды остаются неубывающими во времени и сферах²⁴.

В новых условиях различные субъекты хозяйственной деятельности (носители интересов) вынуждены строить новую систему отношений, причем каждый субъект, взаимодействуя с другим субъектом, следует своему интересу, который стремится реализовать. При этом согласование является лишь одним из способов взаимодействия субъектов - носителей интересов:

²⁴ Более подробно вопрос о равновесном согласовании интересов в процессе их реализации влияния на характер и темпы развития социально-экономической системы изложен в ряде работ (см.: Юрьев В.М. Транзитное хозяйство России: детерминизм экономических интересов. М., 1997; *Он же*. Равновесие и неравновесие экономических интересов по Юрьеву // Равновесие и неравновесие социально-экономических систем: Монография / Ред. А.И. Добрынин, Д.Ю. Миропольский. СПб., 1998. С. 102-116; Юрьев В.М., Смолина Е.Э. Монополизм в банковских системах: Монография. М., 2003).

- каждый достигает своей цели лишь постольку, поскольку он служит средством для другого;

- каждый становится средством для другого (бытием для другого), только будучи для себя самоцелью (бытием для себя).

“Взаимозависимость, состоящая в том, что каждый является одновременно и средством, и целью и притом достигает своей цели лишь постольку, поскольку становится средством, и становится средством лишь постольку, поскольку полагает себя в качестве самоцели...”²⁵.

Достижение согласованности личных, коллективных и общественных интересов, их равновесной реализации при доминирующем положении национального интереса общества всегда были и остаются актуальнейшей задачей развития и стабилизации экономической системы любого государства, так как состояние гармоничной реализации интересов в наибольшей степени отвечает критерию оптимального роста общественного благосостояния. Суть данного критерия состоит в том, что движение в сторону оптимума возможно лишь при таком перемещении ресурсов, которое увеличивает благосостояние, по крайней мере, одного человека, не нанося ущерба никому другому. Отсюда очевидно, что лишь процесс согласования интересов взаимодействующих друг с другом субъектов, т.е. взаимное упрочение их социально-экономического статуса, приближает нас к достижению оптимума.

Носитель интересов постиндустриального общества - человек, сам являющийся сложной системой, которая, с одной стороны, развивается по собственным, внутренним законам, а с другой - находится под воздействием внешней среды. Стремясь к получению лучшего результата, человек постоянно заботится об усо-

²⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 46. С. 190-192.

вершенствовании способов удовлетворения своих потребностей, что приводит к наращиванию ресурсов и способов их использования.

Экономические интересы в условиях постиндустриального общества имеют сложную структуру. Классификация ее элементов на основе различных признаков позволяет детализировать представление об отдельных интересах и их взаимосвязях. Конкретизация и реализация коллективных и общественных интересов связаны с эффектом представительства, с образованием вторичных субъектов, которые становятся “выразителями” ассоциированных групп интересов. Государство призвано реализовать национальные интересы общества, эту роль выполняют от его имени министерства, ведомства, различные государственные службы, представленные конкретными людьми. Рядовые граждане делегируют часть своих интересов государственным служащим, которые, оставаясь носителями своих собственных интересов и коллективов конкретного государственного органа, становятся выразителями общественных интересов. Эта ситуация усиливает присущую подсистеме экономических интересов противоречивость, составляющую внутренний источник ее функционирования и развития и основу диалектики взаимосвязи ее элементов. Доиндустриальная и индустриальная эпохи имеют взгляд на сущность экономических интересов - это удовлетворение потребностей. Объекты экономических интересов формируются, исходя из возможностей общества в текущий период удовлетворить развивающиеся потребности.

В связи с изменением экономических отношений в социально-экономической системе меняется парадигма экономических интересов, где личные интересы выходят в центр подсистемы.

С учетом сказанного модель реализации экономического интереса будет выглядеть как: формирование хозяйствующим

субъектом внутренних предпочтений и соответствующих им целей; социальное влияние, оказываемое на процесс формирования экономического интереса; реализация целей в практической деятельности субъекта.

Генетическую основу формирования подсистемы экономических интересов общества составляет многообразие личных экономических интересов.

Представляется, что основное предназначение личных экономических интересов - воспроизводство индивида как экономического субъекта. Личные интересы индивидов являются первичными по отношению ко всей подсистеме. В основе структуры личных интересов лежат: ответственное разделение труда и закрепление конкретных видов деятельности за соответствующими людьми. Возможности удовлетворения потребностей определяются профессией, специальностью, местом работы и т.д.

От размеров и качественных характеристик собственных ресурсов, эффективности их использования зависит уровень удовлетворения потребностей. Отсюда вытекают интересы, состоящие в воспроизводстве объектов собственности, их сохранности и приумножении:

- отношения непроизводственного производства, формирующие интерес в обеспечении условий труда, соответствующих требованиям современного производства и уровню квалификации работников;
- отношения распределения с присутствующими им принципами и формами, предопределяющие интерес в получении определенной доли производственного продукта;
- воспроизводство рабочей силы, определяющее интерес в расходовании ресурсов на приобретение определенного набора потребительских товаров, коммунальных услуг, организацию отдыха, на содержание комфортного жилья;
- качество рабочей силы, определяющее обладание информацией в раз-

личных формах: от мимолетной текущей информации до фундаментальных знаний, что предопределяет интерес в приобретении знаний, в образовании.

Указанные интересы образуют общую модель личных экономических интересов. Она персонифицируется в процессе жизнедеятельности каждого индивида в зависимости от общественных отношений и его места в социально-экономической структуре общества, от специфики социально-экономической необходимости. Личные экономические интересы наемного рабочего имеют структуру, отличную от структуры личных интересов предпринимателя.

Личные экономические интересы индивида выступают как элементы множе-

ства экономических интересов общества. Они определенным образом координированы и субординированы. На основании ролевой функции экономического субъекта в их подсистему могут быть включены: интерес собственника, интерес производителя, интерес покупателя, интерес потребителя, интерес ТНК, интерес государства, интересы международных организаций.

Иерархия экономических интересов субъекта зависит, на наш взгляд, от степени ответственности субъекта за их реализацию. По отношению к насущным личным интересам эта степень у основной массы индивидов наивысшая. Индивид несет полную ответственность за их реализацию.

Упрощенная система налогообложения: понятие, принципы и критерии установления плательщиков

П.В. Изумрудов

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

В экономической теории и теории налогообложения используется понятийный аппарат, который включает следующие категории:

- система налогов;
- налоговая система;
- система обложения конкретного налога;
- система налогообложения как налоговый режим, установленный действующим законодательством.

При проведении исследования необходимо различать данные понятия. В Налоговом кодексе Российской Федерации (далее - НК РФ) указывается, что федеральные, региональные и местные налоги образуют систему налогов. Более правильное в теоретическом аспекте определение дано в исследовании А.Э. Сердюкова. По его мнению, система налогов - это более узкое понятие по отношению к налоговой системе, которая включает в себя совокупность налогов, устанавливаемых и взимаемых в конкретном государстве на соответствующем историческом этапе¹. Достоинством этого определения является следующее: систему налогов могут образовать только действующие налоги, которые установлены государством и введены в действие. Кроме того, состав налогов, образующих систему налогов устанавливается для конкретного этапа развития национальной экономики, а поэтому он не может быть постоянным, но он изменяется в соответствии с проводимой государством налоговой политикой.

¹ См.: Сердюков А.Э. Формирование и реализация налоговой политики современной России: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. С. 11.

Любая система состоит из отдельных элементов, которые находятся во взаимодействии, если же такого взаимодействия нет, то совокупность элементов представляет собой не их систему, а простой перечень. Это подчеркнул В.Н. Спицнадель в монографии "Основы системного анализа"². Он привел следующие определения. Под системой понимается "комплекс элементов, находящихся во взаимодействии" (Л. Берталанфи); "нечто такое, что может измениться с течением времени", "любая совокупность переменных, свойственных реальной машине" (У. Росс Эмби); "множество элементов с отношениями между ними и между их атрибутами" (А. Холл, Р. Фейджин); "совокупность элементов, организованных таким образом, что изменение, исключение или введение нового элемента закономерно отражается на остальных элементах" (В.Н. Топоров); "взаимосвязь самых различных элементов", "все, состоящие из связанных друг с другом частей" (Ст. Бир) и т.д.

Взаимосвязь между налогами устанавливается законодательно. Например, порядок взимания НДС определяется не только гл. 21 НК РФ, но и гл. 25 НК РФ, поскольку налоговый вычет производится в соответствии с нормативами, установленными для отдельных видов расходов, признаваемых при взимании налога на прибыль организацией.

Если в действующем российском законодательстве дается определение системы налогов, то определение налоговой системы дается в теоретических исследовани-

² Спицнадель В.Н. Основы системного анализа. СПб., 2000. С. 117-118.

ях. Так, А.Э. Сердюков под налоговой системой понимает, “совокупность налогов и сборов; участников налоговых отношений, законодательства, определяющего налоговые вопросы и налогового администрирования”³. Это определение по своей сути определяет состав элементов системы, но не раскрывает содержания понятия, что реализовано в другом определении: “Налоговая система - это совокупность предусмотренных налогов, принципов, форм и методов их установления, изменения и отмены, уплаты и применения мер по обеспечению их уплаты, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности и мер ответственности за нарушение налогового законодательства”⁴. Из этого определения следует:

- налоговая система включает систему налогов;
- налоговая система строится в соответствии с принципами ее построения;
- налоговая система изменяется и развивается;
- налоговая система определяет организацию и проведение налогового контроля;
- налоговая система устанавливает налоговые санкции и определяет порядок их применения.

Следующее определение - это определение системы обложения конкретным налогом. Этот термин был введен в 1924 г. русским экономистом Н.Д. Кондратьевым⁵ при разработке им основных положений налогообложения в сельском хозяйстве и принципов построения единого сельскохозяйственного налога. Он писал, что основные положения обложения касаются решения двух вопросов:

- 1) установление общего размера налога;
- 2) определение системы и принципов, на которых строится обложение.

³ Сердюков А.Э. Указ. соч. С. 11.

⁴ Пансков В.Г., Князев В.Г. Налоги и налогообложение. М., 2003. С. 181.

⁵ Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. М., 1993. С. 364-365.

Другими словами, система обложения налогом должна определить, сколько надо собрать налога и как собрать эту сумму.

Решение первого вопроса зависит от потребностей государственного бюджета и фактически выступает целью системы обложения. Что касается второго вопроса, то, вводя понятие системы обложения, Н.Д. Кондратьев основное внимание уделил формулированию принципов ее построения применительно к единому сельскохозяйственному налогу, но не дал определения этому понятию.

Мы согласны с мнением, что у каждого налога имеется своя система обложения⁶, которая представляет собой единый комплекс взаимодействующих компонентов (элементов), определяющих способ (форму) существования и выражения содержания налоговых отношений по налогу. Система обложения строится на научно обоснованных принципах, определяется и изменяется под действием двух факторов:

- *объективный фактор* - состояние (уровень) развития экономики в определенный период;
- *субъективный фактор* - фискальная политика государства, определяемая как экономическими, так социальными и политическими задачами его функционирования.

Система обложения налогом имеет:

- *цель*, от которой зависит ее активность и жизнеспособность. Именно цель определяет назначение системы и ее влияние на социально-экономические условия развития рыночных отношений;
- *состав*, количественную и качественную характеристику ее частей, компонентов, их координацию и субординацию, главную из частей, т.е. ту основу, на которой, прежде всего, и держится система; их разнокачественность и противоре-

⁶ Шувалова Е.Б. Система обложения налогом на добавленную стоимость в Российской Федерации. М., 2003. С. 56-57.

чивость, являющиеся важным источником движения, развития целого;

- *структуру*, т.е. внутреннюю организацию, взаимосвязь компонентов, устанавливающую, почему данные компоненты сочетаются, взаимодействуют именно так, а не иначе, почему, взаимодействуя, они образуют именно данное, а не другое целое;

- *коммуникации с внешней средой*, в том числе связь с более обширным целым, частью которого данное целое само является;

- *историю*, начало и источник возникновения, становления, тенденции и перспективы развития;

- *функции*, которые являются формой реализации определенных функций налогов, а изменение отдельных компонентов системы обложения может привести к усилению или ослаблению конкретных функций самой системы обложения.

Раскрыв содержание понятий “система налогов”, “налоговая система” и “система обложения налогом”, можно перейти к определению экономического содержания системы налогообложения. Система налогообложения, так же как и налоговая система, шире понятия системы налогов. У каждой системы налогообложения есть своя система налогов. Любой налоговый режим представляет собой не один налог, а совокупность (систему) налогов. В Российской Федерации в настоящее время действуют один общий и четыре специальных налоговых режима.

Система налогов для каждого действующего режима отличается по составу от системы налогов других режимов. Поэтому можно сделать вывод, что система налогов, установленная для упрощенной системы налогообложения, индивидуальна и включает федеральные, региональные и местные налоги и сборы. Поскольку упрощенная система налогообложения является специальным налоговым режимом, ее система налогов содержит центральный налог.

Под системой налогообложения мы понимаем единый комплекс взаимодействующих компонентов (элементов), определяющих способ (форму) существования и выражения содержания налоговых отношений по системе налогов, установленных и введенных для конкретного налогового режима.

Как и система обложения налогом, система налогообложения, в том числе упрощенная, имеет:

- принципы построения;
- цели;
- состав компонентов;
- структуру;
- коммуникации с внешней средой;
- историю;
- функцию.

Сущность любой системы налогообложения раскрывается в ее построении. По каждому конкретному налогу и специальному налоговому режиму она должна соответствовать и не противоречить тем принципам, на которых основана налоговая система страны. Эти принципы имеют общеметодологический характер. Но упрощенная система налогообложения также основана на исключительно свойственных ей принципах построения, которые обеспечивают ее уникальность и которые позволяют разработать научно обоснованные методологические основы и методику взимания единого налога. Эти принципы мы объединили в группу частных.

Общеметодологические принципы (рис. 1) были выбраны учеными за многие годы развития финансовой науки. Эти принципы остаются неизменными, и на них основаны налоговые системы в целом и специальные налоговые режимы любой страны. Общеметодологические принципы установлены в Налоговом кодексе Российской Федерации и к ним относятся:

- *принцип равенства*. Означает, что налогоплательщики должны участвовать в финансировании доходов бюджета в соответствии с фактически полученными доходами. Этот принцип определяет, что

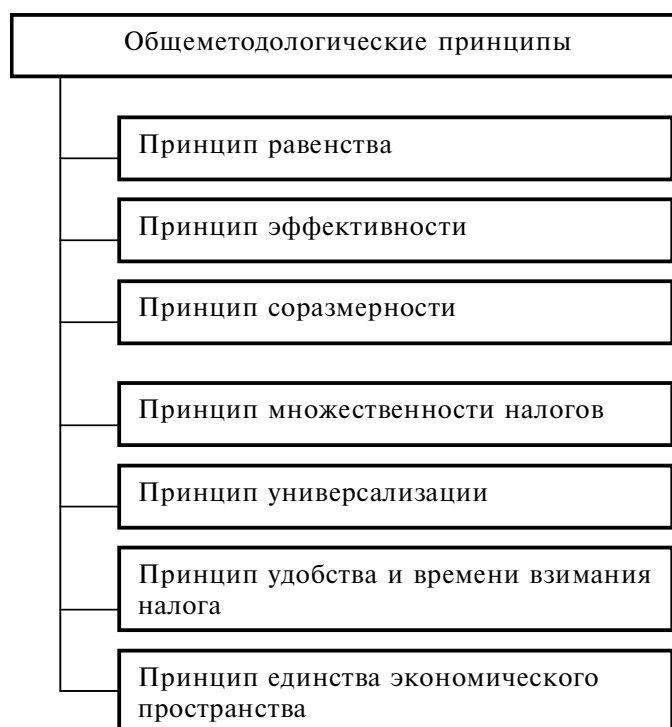


Рис. 1. Состав общеметодологических принципов построения упрощенной системы налогообложения

распределение налогового бремени должно быть равным и каждый хозяйствующий субъект должен отдавать “справедливую” долю своего дохода государству. Налоги должны взиматься в строгом соответствии с материальными возможностями плательщика. С повышением дохода должна увеличиваться налоговая ставка. И, наоборот, плательщики с одинаковыми доходами должны облагаться налогом по одинаковой ставке;

- *принцип эффективности.* Означает, что налоги не должны оказывать существенного влияния на принятие экономических решений, т.е. они не должны мешать развитию хозяйственной деятельности. Специальный налоговый режим должен способствовать экономическому росту, хозяйственной активности субъектов малого предпринимательства. Реализуется данный принцип в упрощенной системе налогообложения соответствующим выбором объекта обложения, которым является доход или доходы, уменьшенные на величину расходов. Принцип эффективности налогообложения может быть реали-

зован, если расходы налогоплательщика на организацию и ведение налогового учета и государства на мероприятия по налоговому администрированию будут минимальными. Можно достаточно обоснованно констатировать, что данный аспект принципа эффективности налогообложения гарантирован действующей правовой основой системы налогообложения. Это справедливо только для случая, если налогоплательщику не требуется организовать ведение отдельного учета. В случае необходимости такого учета издержки плательщика в значительной мере увеличиваются, а следовательно, существенно возрастают затраты на проведение контрольных мероприятий;

- *принцип соразмерности.* Для данной системы налогообложения принцип реализуется путем установления нормативов для распределения органами федерального казначейства доходов от уплаты налога по уровням бюджетной системы. При установлении налогового режима и совершенствовании правовой основы взимания единого налога следует учитывать эконо-

мические последствия как для консолидированного бюджета, так и для стратегического развития национальной экономики в целом и отдельных регионов;

- *принцип множественности налогов.* Имеет многоаспектный характер. Хотя в исследуемой системе налогообложения основным налогом является единый налог, она предусматривает уплату налогоплательщиками закрытого перечня дифференцированных налогов. Это все налоги, включенные в общий режим налогообложения, за исключением НДС, ЕСН, налога на имущество и налога на прибыль организаций или налога на доходы физических лиц. Сочетание различных налогов позволяет сформировать их перечень, который учитывает особенности предпринимательской деятельности каждого конкретного субъекта малого бизнеса. Государство при разработке и осуществлении фискальной политики может учитывать и оказывать влияние на разнообразные формы получения доходов, воздействовать на макроуровне на процессы потребления и накопления;

- *принцип универсализации.* Означает, что система налогообложения должна содержать единый исчерпывающий перечень налогов для налогоплательщиков, не допускать возможности установления дифференцированных ставок или налоговых льгот в зависимости от формы собственности, организационно-правовой формы предприятия, гражданства физического лица, места происхождения капитала или имущества плательщика. Данный принцип реализован путем установления единой для всех хозяйствующих субъектов величины налоговой ставки и состава доходов и расходов. Отсутствие налоговых льгот также свидетельствует о реализации данного принципа при построении упрощенной системы налогообложения;

- *принцип удобства и времени взимания налога.* Исходя из этого принципа каждый налог должен взиматься в такое время и таки-

ми способами, которые наиболее удобны для плательщика. Плательщики единого налога производят налоговый платеж после окончания налогового периода, когда фактический доход уже получен;

- *принцип единства экономического пространства.* Исходя из этого принципа не должны устанавливаться налоги, нарушающие единое экономическое пространство, т.е. они не могут прямо или косвенно ограничивать свободное перемещение в пределах территории страны товаров, работ, услуг либо финансовых средств или по-другому ограничивать не запрещенную законом экономическую деятельность предпринимателей и организаций. Система налогообложения должна исключать возможность экспорта налогов. Поэтому не должны взиматься налоги для формирования доходов бюджета любого уровня, если их уплата переносится на налогоплательщиков других территориальных образований. И наоборот, если хозяйствующий субъект, стоящий на учете в одном регионе, осуществляет предпринимательскую деятельность и получает от нее доход на территории другого субъекта Российской Федерации, то и налог на доходы должен быть уплачен там, где он получен. Поэтому налогоплательщики единого налога, осуществляющие предпринимательскую деятельность в нескольких местах, расположенных на территории разных субъектов РФ, должны уплачивать налог по месту осуществления предпринимательской деятельности и получения дохода. Хозяйствующие субъекты, не стоящие на учете в налоговых органах того субъекта Российской Федерации, в котором они осуществляют отдельные виды предпринимательской деятельности, обязаны встать на учет в налоговых органах по месту осуществления указанной деятельности в срок не позднее 5 дней с начала ее осуществления и производить уплату единого налога, установленного в этом субъекте Федерации.

Частные принципы построения системы налогообложения (рис. 2) обязательно должны учитывать то, что этот налоговый режим установлен для малого предпринимательства и через эту группу принципов должны реализовываться особенности и условия функционирования данного сектора экономики. К частным принципам относятся:

- принцип упрощения правовой основы налогообложения. Означает, что законода-

логов, которые они не уплачивают. Кроме того, уже издано достаточно большое число подзаконных нормативных документов, которые не всегда придерживаются единого мнения по порядку исчисления и уплаты единого налога, по ведению налогового учета, особенно в период перехода от одного налогового режима к другому;

- принцип учета фактических результатов. Суть данного принципа автор видит



Рис. 2. Состав частных принципов построения упрощенной системы налогообложения

тельство должно быть простым и понятным не только специалистам в области налогообложения, но и индивидуальным предпринимателям, часто не имеющим специального экономического или юридического образования. Подтверждением того, что действующее законодательство не отвечает данному принципу, является наличие в главе 26.2 НК РФ ссылок на другие главы НК РФ. В результате получается, что плательщики единого налога должны знать порядок взимания и тех на-

в том, что величина объекта обложения для каждого конкретного плательщика должна быть связана с фактическими результатами его деятельности. Только в этом случае можно быть уверенными, что размер налоговой нагрузки позволит налогоплательщику иметь доход после уплаты единого налога и в будущем у него будет достаточно финансовых ресурсов для продолжения и расширения предпринимательской деятельности. Для реализации данного принципа можно использо-

вать общепринятые и успешно используемые при взимании других налогов методы, а именно определения суммы доходов налогоплательщика по данным бухгалтерского учета или учета на основе книг учета доходов и расходов. Реализация данного принципа при взимании единого налога также основывается на добровольности выбора объекта обложения, адекватно отражающего результаты предпринимательской деятельности. Несоблюдение данного принципа может нанести ущерб развитию экономики и интересам налогоплательщиков. Особое внимание при проведении налогового контроля по конкретному виду хозяйственной деятельности должно быть уделено анализу достоверных данных о фактической величине выручки, величине, составе и структуре расходов налогоплательщиков;

- *принцип снижения налогового бремени.*

Налоговое бремя - это мера экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов и сборов, а потери налогоплательщиков, связанные с налогообложением, составляют сумму налоговых платежей и затрат налогоплательщика на правильное оформление заключаемых договоров, ведение учета в целях налогообложения, составление налоговой отчетности, оплату аудиторских, консультационных и других услуг, судебных издержек при решении спорных вопросов в судебном порядке, оплату литературы по налогообложению и т.д. Целью налоговой политики государства должно быть снижение налогового бремени как за счет снижения налоговых платежей, так и суммы затрат, связанных с налоговым администрированием у налогоплательщика. Только в этом случае будут созданы благоприятные условия для легализации и развития малого предпринимательства. Следует отметить, что методологические подходы к оценке снижения налогового бремени по указанным двум направлениям, а следовательно, и пути реализации принципа снижения налогового бремени

различны. Что касается снижения налоговых платежей, то эта проблема состоит не в абсолютном уменьшении их размера и даже не в уменьшении доли налоговых изъятий в общем объеме фактически полученного дохода. Известный российский ученый Д.Г. Черник писал: "Существует макроэкономическая закономерность, подтвержденная научными исследованиями и налоговой статистикой. Чем выше уровень налоговых изъятий, тем выше темпы экономического роста. И наоборот. Эта закономерность прослеживается в экономике России за последние 10 лет"⁷. Поскольку упрощенная система налогообложения имеет льготный характер по сравнению с общим режимом налогообложения, налоговое бремя по всем налоговым платежам у плательщиков, ее применяющих, должно быть ниже, чем у плательщиков, применяющих общий режим налогообложения. При проведении сравнительного анализа следует использовать не абсолютные, а относительные показатели, например, налоговый коэффициент;

- *принцип замены единым налогом максимально возможного числа налогов и сборов.*

Теоретически упрощенная система налогообложения как специальный налоговый режим должна стремиться к идеальному варианту, когда единый налог заменяет взимание всей совокупности федеральных, региональных и местных налогов. Но в этом случае унификация налогообложения игнорировала бы специфические особенности различных видов предпринимательской деятельности. Например, не у всех налогоплательщиков возникает обязанность уплачивать государственную и таможенную пошлину, транспортный и земельный налог. А поэтому нарушался бы принцип справедливости налогообложения. Таким образом, стремление к идеальному варианту означает не установление одного налога вме-

⁷ Черник Д.Г. Налоговая реформа в послекризисный период // Налог. вестн. 2001. № 7. С. 13.

сто всей совокупности налогов и сборов, а замену единым налогом тех налогов и сборов, которые не связаны со специфическими условиями ведения конкретных видов предпринимательской деятельности или наличием отдельных имущественных прав у хозяйствующего субъекта;

- *принцип упрощения системы учета.* Реализация этого принципа позволяет снизить затраты трудовых, материальных и финансовых ресурсов не только у налогоплательщика, но и у государства при проведении контрольных мероприятий. В настоящее время реализация этого принципа проявляется в том, что налогоплательщики единого налога не представляют налоговую отчетность по НДС и тем налогам, которые они не уплачивают. Однако если плательщик наряду с деятельностью, по которой уплачивается единый налог, ведет другие виды деятельности, к которым применяются другие налоговые режимы, то в этом случае наблюдается противоположное явление, а именно усложнение учета и отчетности, связанное с необходимостью ведения раздельного учета;

- *принцип демократичности режима.* Этот принцип фактически реализуется возможностью выбора как самого налогового режима, так и объекта обложения при применении упрощенной системы налогообложения. Это позволяет налогоплательщику использовать все возможные методы снижения налоговых обязательств перед государством. Демократичность режима проявляется и в том, что его применять могут все вновь зарегистрированные организации и предприниматели;

- *принцип актуализации критериальных значений,* а именно остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов и величины дохода от реализации. Оба этих значения установлены в абсолютных значениях в стоимостном выражении. Поскольку для национального хозяйства России в целом характерны достаточно высокие темпы инфляции, значе-

ния этих критериальных показателей следует регулярно пересматривать или ежегодно индексировать с помощью индекса дефлятора;

- *принцип минимального налога.* С одной стороны, этот принцип гарантирует государству получение налоговых платежей, даже в том случае, если деятельность налогоплательщика в отчетном периоде была убыточной. Таким образом, государство обеспечивает себе минимальные доходы. С другой стороны, этот налог выступает достаточно существенным стимулом для налогоплательщика к улучшению его финансового состояния, поскольку сумма данного налога может быть отнесена на затраты в последующие периоды. Это позволяет уменьшить налоговую базу и сумму уплачиваемого налога.

Используя указанные принципы, государство на различных этапах развития национального хозяйства страны стимулирует развитие малого предпринимательства, его инвестиционную активность, улучшение качественных показателей развития этого сектора экономики, решение важных социальных проблем, таких как повышение занятости среди трудоспособного населения страны и снижение уровня безработицы.

На отдельных этапах развития налоговой системы страны и упрощенной системы налогообложения значение отдельных принципов менялось. На этапе трансформации плановой экономики в рыночную можно было пренебречь принципом демократичности, поскольку важнейшей задачей экономики были сокращение и ликвидация бюджетного дефицита. На этом этапе плательщики не имели права выбора объекта обложения.

Деление принципов на общеметодологические и частные достаточно условно. Но первая группа принципов базируется на основных началах законодательства о налогах и сборах, эти принципы бесспорны и, как правило, не требуют доказательств. Однако их применение и ре-



Рис. 3. Состав упрощенной системы налогообложения

ализация для каждой системы обложения имеют свои особенности.

Многие из общеметодологических и частных принципов связаны между собой и взаимозаменяемы. Поэтому соблюдение одних из них приводит и к реализации других. Например, рассмотренный выше принцип удобства и времени взимания налога связан с принципом снижения налогового бремени, поскольку изменение срока уплаты налога на более поздний позволяет плательщикам получить дополнительный эффект.

Существует связь между принципом демократичности и принципом минимального налога. Хозяйствующий субъект заинтересован в уплате как можно меньшей суммы налога. И если выбор объекта обложения позволяет снизить налоговые обязательства, то принцип минимального налога гарантирует его уплату и пополнение доходов бюджета. И здесь реализуется согласованность интересов общественных и частных в налоговых отношениях.

Поскольку упрощенная система налогообложения как специальный налоговый

режим устанавливается для ограниченного круга налогоплательщиков, достижение цели системы обложения требует, кроме определения принципов построения системы, установить критерии, ограничивающие состав и численность хозяйствующих субъектов, относимых к плательщикам единого налога. Для идентификации группы хозяйствующих субъектов, которые имеют право применять упрощенную систему налогообложения, законодательно должны быть установлены критерии. Они могут быть количественными и качественными. Количественные критерии ограничивают размер предпринимательской деятельности налогоплательщиков. В качестве таких критериальных показателей могут выступать:

- сумма дохода;
 - сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг);
 - стоимость основных фондов;
 - численность занятых;
 - производственная площадь;
 - размер потребляемых ресурсов и др.
- Качественные показатели могут ограничивать совокупность налогоплательщи-

ков по таким признакам, как вид деятельности, состав учредителей, наличие филиалов и др.

В состав компонентов упрощенной системы налогообложения (рис. 3) входят:

- субъекты системы налогообложения, т.е. государство и налогоплательщики которыми могут быть организации и индивидуальные предприниматели. Государство определяет цель, принципы построения системы и ее правовую основу;

- система налогов, центральное место в которой занимает единый налог;

- налоговый учет;

- налоговое администрирование;

- оценка налогового бремени и анализ функционирования системы.

Структуру системы, которая определяет состав и содержание каждого компонента, устанавливает иерархию и взаимосвязь, составляет налоговое законодательство. Важное значение для системы является ее связь с внешней средой, которую, прежде всего, составляют другие налоговые режимы. Поэтому налоговое законодательство должно установить особенности и порядок исчисления налоговой базы по налогам при смене налогового режима:

- при переходе на упрощенную систему налогообложения с иных режимов налогообложения;

- при переходе с упрощенной системой налогообложения на иные режимы налогообложения.

Роль банков в становлении и развитии фондового рынка

М.М. Дибирова

Дагестанский государственный институт народного хозяйства,
г. Махачкала

Развитие экономики на современном этапе во многом зависит от состояния финансовых рынков и участия в них банков. Ведущую роль в становлении и развитии фондового рынка играют кредитные организации, как наиболее подготовленные в правовом, нормативном и организационном отношении. Банки занимают большую часть в инфраструктуре фондового рынка.

В зависимости от национального законодательства той или иной страны, исторических традиций и особенностей формирования национальных фондовых рынков банки могут играть на них различную роль. Мировая практика знает два подхода к проблеме сочетания обычной банковской деятельности с деятельностью на рынке ценных бумаг. Согласно одному из подходов банкам запрещено заниматься некоторыми видами профессиональной деятельности на фондовом рынке, а также должны быть ограничены отдельные виды непрофессиональной деятельности в качестве инвесторов. Второй подход разрешает банкам сочетать обычные банковские операции с большинством операций на фондовом рынке. Согласно этому подходу ограничение рисковости банковских инвестиционных операций должно осуществляться введением «встроенных» ограничителей путем надлежащего государственного контроля за банковской деятельностью.

До недавнего времени в Российской Федерации существовала одноуровневая банковская система, которая предполагала существование лишь горизонтальных связей между банками. В условиях перехода к рыночным отношениям перед коммерческими банками встала проблема зарабатывания прибыли. К середине 1990-х гг. появи-

лись новые условия для развития рынка ценных бумаг. Этому способствовало завершение первого этапа приватизации, наличие, хотя и недостаточно сформированной, законодательной и нормативной базы. В начале 1990-х гг. в России стихийно была выбрана модель банка, способного иметь крупные портфели акций нефинансовых предприятий, владеющего различными небанковскими финансовыми инструментами и осуществляющего реальный контроль их деятельности. Данная модель связана с повышенной рискованностью операций банка. Российские банки осуществляют непрофессиональные операции с ценными бумагами по общим правилам, действующим для инвесторов и эмитентов, а также в рамках нормативов и по дополнительным правилам, установленным Банком России. Профессиональная деятельность банков на рынке ценных бумаг осуществляется по общим банковским лицензиям, выдаваемым банком России. При этом предполагается, что Банк России, как единый надзорный и контрольный орган, имеет все полномочия проверять и регламентировать профессиональную деятельность банков, и у него есть возможность требовать обычную и специальную отчетность, право назначать банковские проверки и применять к банкам санкции. Наряду с этим Банк России применяет ряд ограничений на инвестиционные операции банков: повышенные коэффициенты рисковости при расчете коэффициентов соотношения собственных средств банков и различных статей их активов, жесткие требования к созданию внутренних банковских резервов под потенциальное обесценение вложений в ценные бумаги.

С вступлением в силу Федерального закона “О рынке ценных бумаг” лицензирование профессиональной деятельности на фондовом рынке всех организаций осуществляется Федеральным советом по финансовым рынкам. Поэтому те российские банки, которые хотят совмещать ведение классических банковских операций с профессиональной деятельностью на фондовом рынке, должны иметь две лицензии - от Банка России и от Федеральной службы по финансовым рынкам.

Банки могут выполнять все виды деятельности и все виды операций на фондовом рынке, разрешенные действующим законодательством: брокерская и дилерская деятельность; управление инвестициями и фондами; расчетное обслуживание участников фондового рынка; ведение реестра и депозитарное обслуживание; консультационная деятельность. Банк может принять от заемщика ценные бумаги в качестве залога по выданной краткосрочной ссуде, причем стоимость залога оценивается по рыночному курсу ценных бумаг, а не по их номинальной стоимости.

Помимо указанных функций, банки РФ осуществляют эмиссионную деятельность. По Российскому законодательству они могут эмитировать акции, облигации, депозитарные и сберегательные сертификаты, векселя, производные ценные бумаги. Основным документом, определяющим особенности выпуска ценных бумаг кредитными организациями является инструкция Банка России от 11 февраля 1994 г. №8 “О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории РФ” с изменениями и дополнениями, внесенными распоряжением Банка России от 11 апреля 1996 г. №274.

Основными целями банков на рынке ценных бумаг являются:

- привлечение дополнительных денежных ресурсов для традиционной кре-

дитной и расчетной деятельности на основе эмиссии ценных бумаг;

- получение прибыли от собственных инвестиций в ценные бумаги;

- получение прибыли от предоставления клиентам услуг по операциям с ценными бумагами;

- конкурентное расширение сферы влияния банка и привлечение новой клиентуры за счет участия в капиталах предприятий и организаций, учреждения подконтрольных финансовых структур;

- поддержание необходимого запаса ликвидности;

- получение дополнительной прибыли от спекулятивных операций с ценными бумагами.

Банки могут и сами выступать в роли, по существу, инвестиционных институтов - профессиональных участников рынка ценных бумаг (финансового брокера, инвестиционного консультанта, инвестиционной компании или инвестиционного фонда). Инвестиционные компании (фонды) представляют собой разновидность кредитно-финансовых учреждений, специализирующихся на привлечении временно свободных денежных средств мелких и средних инвесторов путем выпуска собственных ценных бумаг и размещения мобилизованных средств в ценные бумаги иных юридических лиц в целях получения прибыли. Доходы инвестиционной компании в виде дивидендов и процентов распределяются между акционерами (пайщиками), а прибыль, полученная вследствие увеличения стоимости капитала, зачисляется в резервный фонд. Существует три основных вида инвестиционных компаний: закрытого типа, открытого типа, совместные (взаимные) фонды.

Уставный фонд инвестиционной компании закрытого типа формируется за счет выпуска акций (инвестиционных сертификатов), которые свободно обращаются на рынке, а иногда и котируются на

фондовой бирже, и имеют фиксированную величину.

Величина акционерного капитала инвестиционной компании открытого типа постоянно меняется, так как она регулярно эмитирует и размещает на рынке новые партии акций и покупает их предыдущие выпуски. Ценные бумаги, выпущенные инвестиционными компаниями открытого типа, не допускаются к котировке на бирже, в ряде стран таким компаниям запрещается выпускать облигации. Совместные (взаимные) фонды (денежного рынка) представляют собой особый тип инвестиционной компании, специализирующейся на привлечении средств мелких инвесторов за счет выпуска ценных бумаг небольшого номинала и размещения привлеченных средств в краткосрочные и высоколиквидные активы денежного рынка. Тем самым совместные фонды практически утратили инвестиционную (долгосрочную) ориентацию своих операций. Под инвестиционной политикой банков понимается совокупность мероприятий, направленных на разработку и реализацию стратегии по управлению портфелем инвестиций, достижение оптимального сочетания прямых и портфельных инвестиций в целях обеспечения нормальной деятельности, увеличения прибыльности операций, поддержания допустимого уровня их рискованности и ликвидности баланса. Она разрабатывается руководством банка (возможно, совместно с консультирующим его по этим вопросам учреждением). Важнейший элемент инвестиционной политики - разработка стратегии и тактики управления валютно-финансовым портфелем банка, включающим наряду с прочими его элементами портфель инвестиций.

Инвестиционный портфель (портфель инвестиций) - совокупность средств, вложенных в ценные бумаги сторонних юридических лиц и приобретенных банком, а также размещенных в виде срочных вкладов иных банковских и кредитно-финансовых учреждений, включая средства в иностранной валюте и вложения в иностранные

ценные бумаги. Критериями при определении структуры инвестиционного портфеля выступают прибыльность и рискованность операций, регулирование ликвидности баланса и диверсификация активов. Инвестиционный портфель банков составляют ценные бумаги на 1 трлн. руб. Возможны различные принципы и подходы к управлению инвестиционным портфелем предприятий и банков. Наиболее распространенным является принцип ступенчатости погашения ценных бумаг, позволяющий поступающие от погашения (или реализованных) ценных бумаг средства реинвестировать в ценные бумаги с максимальным сроком погашения.

Используя системный подход к формированию портфеля ценных бумаг, можно предложить для его формирования следующую оригинальную модель, которая является в некотором роде усовершенствованием модели Марковица. Поиски самых эффективных наборов облигаций и акций для портфельного инвестирования могут быть взаимоувязаны посредством итеративного процесса, обеспечивающего достижение равновесия между их результатами, а потому наилучшее размещение капитала в целом.

Возможный вариант организации такого итеративного процесса следующий. Оптимальный набор акций в нем отыскивается по модели:

$$\sum_{j=1}^{n+1} m_j \cdot x_j(q) \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^{n+1} \sum_{j=1}^{n+1} V_{ij} \cdot x_i(q) \cdot x_j(q) \leq J V_p, \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n Y_a(q) \cdot x_j(q) + X_{n+1}(q) = Y_a(q), \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^{n+1} x_j(q) = 1, \quad (4)$$

$$X_{n+1}(q) \leq Y_a(q), \quad (5)$$

$$x_j(q) \geq 0, \quad j=1, \dots, n+1. \quad (6)$$

Здесь q - номер итерации процесса формирования общего портфеля; $(n+1)$ - номер фиктивного выпуска акций, для которого $m_{n+1} = 0$ и $V_{i(n+1)} = 0, i = 1, \dots, n$; $x_{n+1}(q)$ - доля средств из капитала, выделенного на q -й итерации для приобретения акций, которые не используются; $X_{n+1}(q)$ - размер этих средств; $Y_a(q)$ - объем капитала, выделенного на q -й итерации для приобретения долевых ценных бумаг.

Величина $Y_a(1)$ может быть установлена в соответствии с предысторией или, например, как половина всего предназначенного для вложений в ценные бумаги капитала инвестора (C), а при $q > 1$

$$Y_a(q) = C - Y_{об}(q-1), \quad (7)$$

где $Y_{об}(q-1)$ - объем средств, используемых на $(q-1)$ -й итерации процесса для покупки облигаций.

Решение задачи, двойственной относительно (1)-(6), содержит $\lambda_a(q)$ - положительную или отрицательную оценку (3), которая показывает, на сколько процентных пунктов увеличилась бы доходность портфеля/акций при выделении средств для их покупки на 1 тыс. руб. больше или меньше. Если $\eta > 0$ - заранее заданный минимально допустимый выигрыш, то при $|\lambda_a(q)| - \eta > 0$ величиной $|\lambda_a(q)| - \eta$ можно пожертвовать на соответствующее перераспределение капитала между инвестициями в акции и облигации. В денежном выражении это - $0,01 \cdot (|\lambda_a(q)| - \eta) \cdot Y_a(q)$ на 1 тыс. руб. наращивания (сокращения) объема средств для вложений в акции.

Постооптимальный анализ решения (1)-(6) позволяет выявить $\Delta Y_a(q)$ - верхнюю или нижнюю границу (противоположная всегда - 0) того интервала изменения $Y_a(q)$ как правой части уравнения (3), в пределах которого $\lambda_a(q)$ устойчива¹. Отсюда, $0,01 \cdot (|\lambda_a(q)| - \eta) \cdot Y_a(q) \cdot \Delta Y_a(q)$ - объем средств, который допустимо перераспределить, и теперь

$$Y_{об}(q) = Y_{об}(q-1) \pm 0,01 \cdot (|\lambda_a(q)| - \eta) \cdot Y_a(q) \cdot \Delta Y_a(q), \quad (8)$$

где $\lambda_a(q)$ - результат демпфирования $\lambda_a(q)$, скажем, усреднением

$$\Lambda_a(q) = [\lambda_a(q) + \Lambda_a(q-1)]/2; \Lambda_a(1) = \lambda_a(1). \quad (9)$$

Теперь необходимо найти предпочтительный при данном $Y_{об}(q)$ набор приобретаемых облигаций или сдвиги в их наборе $(q-1)$ -й итерации, целесообразные из-за изменения $Y_{об}$.

Полная доходность портфеля облигаций (I) находится линейной интерполяцией уравнения, отождествляющего их общую стоимость при приобретении с приведенной суммой всех платежей по ним:

$$I = i' + [(P' - P)/(P' - P'')] \cdot (i'' - i'), \quad (10)$$

где i' и i'' - некие значения ставок, в пределах которых предположительно находится действительная полная доходность портфеля;

P' и P'' - стоимости портфеля, рассчитанные с использованием, соответственно, ставок i' и i'' ;

P - действительная стоимость портфеля по ценам приобретения входящих в него облигаций.

Волатильность портфеля в зависимости от изменений рыночной процентной ставки измеряется его дюрацией (D), которая вычисляется как средневзвешенная по включаемым в портфель облигациям:

$$D = \frac{\sum_j D_j \cdot P_j \cdot Q_j}{\sum_j P_j \cdot Q_j}, \quad (11)$$

где D_j - дюрация j -й облигации;

Q_j - количество j -х облигаций в портфеле;

P_j - цена приобретения j -й облигации.

Далее вычисляем $Y_a(q+1)$ согласно (7).

Если

$$|Y_a(q+1) - Y_a(q)| \leq \epsilon,$$

где ϵ - допустимая точность решения, то процесс завершен. В противном случае заново проводится расчет по (1)-(6) и т.д.

Демпфирование $\lambda_a(q)$ необходимо, чтобы обеспечить сходимость процесса, теоретическое доказательство которой затруднено тем, что он сложен и включает

¹ Браун Ст.Дж. Количественные методы финансового анализа. М., 1996. Гл. 4.

Рис. Блок-схема интеграции портфеля ценных бумаг

отдельные не полностью формализованные процедуры. Но вычислительные эксперименты с подобными алгоритмами подтверждают ее достижимость благодаря такому приему. Блок-схема данного процесса представлена на рисунке.

Так как под инвестициями банков обычно понимаются вложения денежных средств на срок в целях получения доходов или прибыли, с этой точки зрения практически все активные операции банков можно рассматривать в качестве инвестиций. В этой связи, чтобы избежать путаницы в терминах, под инвестиционными банковскими операциями понимаются те из них, в которых банки выступают в роли “инициаторов вложения средств” (в отличие от кредитных операций, в которых инициатива в получении средств исходит со стороны заемщика).

В более узком смысле под инвестиционными операциями банков понимаются вложения средств в ценные бумаги. Таким образом, при инвестиционных операциях банк является одним из множества кредиторов, в то время как при кредитных операциях банк обычно, хотя далеко и не всегда, выступает в роли единственного кредитора. Основное со-

держание инвестиционной политики банка составляет определение круга ценных бумаг, наиболее пригодных для вложения средств, оптимизация структуры портфеля инвестиций на каждый конкретный период времени. При этом часть банков (главным образом средних и мелких) осуществляют инвестиционные операции, не руководствуясь каким-либо заранее составленным и одобренным планом. Есть банки, где служащие, занимающиеся инвестиционной деятельностью, руководствуются официально утвержденными руководством банка установками в отношении инвестиционной политики. При этом совет банка, по крайней мере, один раз в год вносит в нее определенные изменения с учетом складывающейся конъюнктуры рынка. В любом банковском учреждении, независимо от страны местонахождения, как при осуществлении кредитных, так и инвестиционных операций главное внимание уделяется проблеме ликвидности баланса и контролю за предельными показателями выдачи ссуд. При этом общие цели и “правила игры” в основном одинаковы, разница заключается в технике организации и осуществления операций.

Теоретико-методологические положения деятельности объектов рыночной инфраструктуры в условиях интеграции капиталов

О.Б. Иванов

кандидат экономических наук

Московский институт электроники и математики (ТУ)

Настройка механизма обслуживания воспроизводства на приоритеты современного экономического роста, на наш взгляд, является одной из основных задач деятельности инфрасистем. Среди главных направлений реализации такой цели следует отметить своевременное согласование ее средств в соответствии с постоянно изменяющимися и обогащающимися рыночным содержанием хозяйственными отношениями между субъектами рынка, а также между ними и государством.

Становление и развитие рынка в России сопровождалось постепенным формированием рыночной инфраструктуры для обслуживания как профессиональных, так и непрофессиональных участников общественного рынка. При этом создание организационно-правовых объектов первого этапа обслуживания участников рынка отвечало первостепенности, периодичности начального оживления и утверждения рыночных отношений посредством финансово-кредитных, страховых операций на коммерческой основе. Тем не менее в процессе приватизации государственных предприятий и народнохозяйственных объектов в состав инфраструктуры рынка включались также инвестиционные, пенсионные, приватизационные фонды, имеющие статус акционерных обществ, а также финансовые, лизинговые, консалтинговые, инженеринговые компании; товарные, фондовые и валютные биржи, являющиеся как основным и необходимым инструментарием, двигателем заключения товарных, де-

нежных операций, сделок, так и непосредственным активным предпринимательским звеном на рынке, основная цель которого также извлечение прибыли. В то же время, на наш взгляд, развитие рынка диктует и количественное, и качественное формирование рыночного инфраструктурного комплекса, включающего в себя не только основу становления общественного рынка, его инерционно-последовательное развитие, но и развитие финансового рынка, его секторов (сегментов) в виде денежного, фондового рынков, рынка ссудного капитала, рынка инвестиций, а вместе с ними расширение деятельности трастовых (доверительных), лизинговых, ипотечных (риэлтерских), инженеринговых, андеррайтерских, авторизационных и других хозяйственных обществ, товариществ (компаний).

Инфраструктурный комплекс может формироваться как на основе государственных нормативно-правовых актов, реализации механизмов их претворения в деятельность в условиях рынка, так и исходя из процессов организационного, экономического и финансово-инвестиционного саморегулирования. При этом объекты рыночной инфраструктуры в своем достижении цели развития ориентированы самим фактом необходимости предпринимательской деятельности в соответствии с коллективно-долевой формой собственности и полной самостоятельности производства соответствующих видов продукции, выполнения работ, оказания услуг. Поэтому, на первый взгляд, инерционность развития группы органи-

зационно-правовых структур, обслуживающих участников общественного рынка и представляющих в своей совокупности взаимодействия инфраструктурный рыночный комплекс, могла бы обеспечиваться при щадящем воздействии на него со стороны государства (снижение налоговых ставок, доступность кредитных ресурсов, гарантированность и обеспеченность инвестиционных вложений, а также операций на рынке ценных бумаг) не только экономической целесообразностью программно-целевого функционирования, развития, рациональным сочетанием инвестиционных рисков и доходности, но и высокими уровнями саморегулирования. Однако в этой связи важно отметить то, что государственные прямые и опосредованные нормативно-правовые, экономические и социальные акты регулирования деятельности организационно-правовых структур (объектов) рыночной инфраструктуры необходимы и должны быть направлены не на жесткую регламентацию и детализацию форм и видов функционирования взаимодействующих объектов инфраструктуры рынка, нередко приобретающих незаконные формы в попытках установить доминирующую роль государства в контроле и регулировании, например, деятельности профессиональных участников фондового рынка, а на подведение под рыночную инфраструктуру для рационализации взаимодействия ее объектов фундаментальной правовой базы при действенном контроле государства за исполнением важнейших нормативно-правовых документов.

В целях упорядочения процессов саморегулирования инвестиционной деятельности объектов рыночной инфраструктуры, очевидно, необходим определенный механизм, объединяющий все виды регулирующих воздействий и приводящий их к рационализации влияния на процессы становления и эффективного развития общественного рынка и его инфраструктурных составляющих - фон-

дового, денежного, инвестиционного, товарного, валютного рынков, рынка ссудного капитала¹. В этой связи необходимо отметить, что механизм целенаправленного регулирования деятельности объектов инфраструктуры рынка должен быть не только сформулирован и теоретически обоснован в единстве элементов рационального воздействия, но и представлен в методическом отношении как организационное образование управления социально-экономическими системами. Указанное организационное соединение с нормативным воздействием на рыночную инфраструктуру в виде совокупности взаимодействующих элементов в соответствии с представлениями автора может быть целенаправленным только в случае рационализации взаимодействия, непротиворечивости и взаимодополнения нормативных элементов экономического, финансового, правового, социального и иного характера, проявляющихся в форме решений, постановлений, указов, законов как федерального, так и регионального значения, регламентирующих развитие процесса обслуживания воспроизводства, устанавливаемыми равновесными отношениями, процентными ставками и другими предельно допустимыми нормами, нормативами или ограничениями. При этом механизм регулирования деятельности объектов рыночной инфраструктуры как таковой конкретно не представляется, а лишь подразумевается для различных объектов рыночной инфраструктуры дифференцированно в конкретно устанавливаемых формах и методах

¹ Создание и использование механизма регулирования деятельности объектов рыночной инфраструктуры в экономической литературе рядом авторов рассматриваются как комплекс взаимодействующих нормативно-правовых, экономических, организационных, финансовых и иных методов и способов воздействия на институциональных и/или индивидуальных инвесторов, профессиональных участников инвестиционного рынка по сегментным направлениям обслуживания объектами рыночной инфраструктуры.

прямого и опосредованного регулирования.

В создании современных фундаментальных основ формирования и внедрения эффективного механизма развития социально-экономических систем различных порядков, по мнению автора, можно выделить две основные проблемы, по которым среди экономистов особенно не наблюдается сближения точек зрения. Одной из таких проблем является единство или разнообразие форм механизмов регулирования применительно к регионам, рыночным инфраструктурным комплексам, их разнообразным объектам, отраслям народного хозяйства. Вторая проблема отражает возможность эффективного действия, использования или отрицания целесообразности применения различных типов механизмов регулирования народнохозяйственного, регионального, отраслевого развития, в том числе объектов рыночной инфраструктуры.

В соответствии с представлениями автора именно рациональному развитию деятельности инфрасистем должно сопутствовать разнообразие используемых форм и типов механизмов регулирования. Это разнообразие создаваемых и внедряемых форм регулирования, прежде всего, может быть связано с различным социальным, интеллектуальным, правовым потенциалом населения, с существующей дифференциацией степени монополизации и воспроизводимости ресурсов, с различным сочетанием сложившихся общественных и рыночных, эквивалентных отношений. Применительно к России механизм регулирования инфраструктуры, по мнению ряда экономистов, выступает как способ осуществления деятельности с помощью целостной гибкой системы экономических и организационных форм, методов и рычагов управления сложной социально-экономической и инновационной системой. Рационализируют механизм регулирования при этом, по мнению автора, складывающееся благоприятное

взаимодействие и взаимопроникновение в экономические законы развития. Другая группа ученых-экономистов приводит эффективность деятельности инфрасистем в зависимость от повышения уровня эффективности федерального руководства экономикой с одновременным отказом государственных органов управления от вмешательства в текущие дела хозяйственных объектов, но в то же время и с необходимостью решения государственных органами управления таких задач, как: достижение целей социально-экономического развития; обеспечение оптимальных темпов экономического роста; соблюдение планово-расчетной сбалансированности функционирования рыночного инфраструктурного комплекса. Однако, несмотря на существующие различные точки зрения на содержание и структуру составляющих механизма регулирования деятельности инфрасистем, разнообразие его форм применительно к специфическим условиям и особенностям России в экономической литературе практически не рассматривается.

С точки зрения автора, все элементы и структурно-организационные связи независимы от иерархичности звеньев рыночной инфраструктуры в настоящее время должны быть модифицированы с перспективой на создание экономических условий для проявления созидательных функций рынка, своевременного решения присущих ему противоречий. В то же время единообразие такого рода создаваемых и внедряемых модификаций, по мнению автора, соответствует принципу разнообразного состояния функционирующих систем и их механизмов регулирования, учитывающих различные формы и методы обслуживания воспроизводства при соблюдении специфики деятельности, развития, а также федерализма социально-экономической системы, условий создания и развития рыночной инфраструктуры. Вместе с тем основным отличительным принципом формирования

того или иного типа механизма регулирования, по мнению автора, выступает не только форма собственности, но и методы регулирования деятельности объектов рыночной инфраструктуры². Методы регулирования функционирования и развития объектов инфраструктуры рынка должны включать определение закономерностей и следование тенденциям развития инфраструктурного рыночного комплекса на длительную перспективу, контроль за хозяйственной деятельностью его объектов.

Создание инфраструктуры рынка, ее эффективного механизма вместе с необходимыми элементами локального саморегулирования в соответствии с представлениями автора несет ряд противоречий, заключающихся в необходимости целевой ориентации объектов инфраструктуры на конечный результат - на получение прибыли при одновременном отвлечении большого объема инвестиционных средств для решения ряда научно-технических, социальных и экологических проблем³. В связи с этим механизм рационального развития объектов инфраструктуры можно рассматривать в виде совокупности постоянного поддержания равновесия между инвестиционным спросом

² Так, механизм регулирования деятельности с социальной ориентацией рыночных отношений должен обеспечивать воспроизводство современной материально-технической основы на всех уровнях управления народным хозяйством, включая объекты рыночной инфраструктуры. Это, в свою очередь, требует ориентации действующих амортизационной, налоговой и финансово-кредитной систем, ценообразования, других мер экономического и организационного воздействия на развитие организационно-правовых структур рыночной инфраструктуры.

³ В период начальных этапов развития рынка, его инфрасистемы, находясь в условиях нарастающей конкуренции, были заинтересованы во внедрении в производство дорогостоящих систем и технологий, поскольку оно связано с большими капитальными издержками, уменьшением размера прибыли.

и предложением, а также методов, ориентированных на устранение монополизации экономических взаимоотношений.

Заметим, что развитие осуществляется в условиях глобализации. Идет постепенный процесс формирования региональных хозяйственных комплексов в составе нескольких стран, регионально близко расположенных, имеющих приблизительно одинаковый уровень экономического и социального развития, тип хозяйствования, выявляются объективные предпосылки интеграции банковского и промышленного капитала. Структура и формы интегрированных образований в отдельных странах обнаруживают как схожие черты, так и заметные отличия. Концентрация банковского и промышленного капитала в последние десятилетия проявилась в слиянии множества региональных банков и промышленных предприятий, в результате чего возникли крупные межрегиональные ФПГ. На мировом рынке инвестиционных услуг происходит олигополизация. Идет процесс отраслевой концентрации инвестиций международных финансово-промышленных групп. Примерно 80% объема реализации крупнейших ФПГ мира сосредоточены в четырех отраслях промышленности, а именно автомобилестроительной, нефтяной, химической и электронике⁴.

В России интеграция банковского и промышленного капитала в соответствии с действующим законодательством осуще-

⁴ Список наиболее активных участников международной инвестиционной деятельности возглавляет группа "Ройал Датч Шелл" с зарубежными активами в 63,4 млрд. долл. (из общей суммы активов более 100 млрд. долл.), затем следует группа "Форда" - с 60,6 млрд. долл. (при общей сумме активов в 219,4 млрд. долл.), третий - "Эксон" (соответственно, 56,2 и 87,9 млрд. долл.) (Финансовый бизнес. 2001. №9. С. 19).

ствляется также в виде деятельности финансово-промышленных групп⁵.

Необходимо отметить, что в современном мире с распространением тенденции глобализации всех процессов на все большее количество стран Россия выступает как часть мирового сообщества. Поэтому тенденции, характерные для мировой инфраструктуры, развиваются и в России. Усиливающаяся глобализация экономики сопровождается либерализацией внешнеэкономической деятельности как в области торговли, так и в области иностранных инвестиций⁶. Очевидно, что в XXI в. будет усиливаться международная экономическая интеграция, в том числе и в сфере интеграции банковского и промышленного капитала.

⁵ Наряду со значительным потенциальным положительным эффектом функционирования ФПГ, направленным в конечном счете на повышение инвестиционной активности и достижение стабильного экономического поста, ФПГ обладают рядом отрицательных моментов. Это касается, прежде всего, недостаточной гибкости, свойственной крупным корпорациям. Рост ФПГ в России неминуемо приведет к тому, с чем столкнулись фирмы развитых государств на рубеже 80-90-х гг. прошлого века: одним из следствий слияния и расширения крупных корпораций стало гигантское возрастание внутрифирменного бюрократизма, что отрицательно сказалось на эффективности управления. Недостаток подвижности, как правило, постепенно приводит к застою в области нововведений и потере позиций на рынке. Угроза гигантизма с его нарастающими дисфункциями рискует лишить создаваемые финансово-промышленные группы всех их преимуществ вследствие бюрократического, негибкого управления, жесткой иерархии структур, трудности процесса принятия решений и других отрицательных моментов, объективно присущих крупным корпорациям со сложной организационной структурой.

⁶ ВТО и другие международные организации (АТЭС, АСЕАН и т. п.) стремятся создать для участников "ровное игровое поле", в частности, для осуществления капиталовложений за рубежом. В начале нового столетия большинство стран, входящих в ВТО, АТЭС, АСЕАН, должны радикальным образом реформировать регулирование прямых иностранных инвестиций. На своей территории Россия, участвуя или претендуя на участие в некоторых из этих организаций, несомненно, испытает влияние кардинального изменения инвестиционного климата в мире.

Россия должна, наконец, занять достойное место в системе мирохозяйственных связей третьего тысячелетия, а для успешного противостояния динамичной конкуренции иностранных экономик России жизненно необходимы свои крупные корпорации, ориентированные на деятельность в транснациональном масштабе, а также развитые рыночные инфрасистемы. В основе этих процессов лежит соблюдение экономических законов, просчет возможных вариантов и альтернатив развития объектов рыночной инфраструктуры как обособленных организационно-правовых структур, так и во взаимодействии со всеми другими инфрасистемами.

Деятельность объектов рыночной инфраструктуры может формироваться как на принципах взаимной заинтересованности и целевой ориентации на получение прибыли, так и на стремлении организационно-правовых структур рынка на народнохозяйственном и региональном уровнях правовыми, финансовыми и организационными мерами ограничить чрезмерный монополизм, способствовать экономической интеграции. Необходимо иметь в виду, что деятельность рыночных инфрасистем должна адекватно соответствовать сложившейся структуре рынка капитала, требованиям экономического и организационного единства составных частей инфраструктурного комплекса. Направленность указанного механизма на развитие международной инвестиционной деятельности в конечном итоге должна отражать повышение уровня эффективности деятельности рыночных структур, динамичность их внутренних изменений, разнообразие взаимодействий рыночных объектов в соответствии с необходимостью расширения оказания друг другу специализированных услуг и работ, исходя из спроса на инвестиции и возможностей его удовлетворения.

Стимулирование инвестиционного спроса, полное ресурсное обеспечение процесса воспроизводства инвестиционных ресурсов должны быть первоочередными экономическими целями структур-

ных реформ. Поэтому, по мнению автора, необходимо разработать научно обоснованную модель формирования рынка капитала с учетом действительных потребностей экономики России, ее сложившихся исторических особенностей и традиций. Для этого нужно привести в соответствие с целями максимального насыщения рынка всю систему таких финансовых регуляторов экономического роста, как денежное обращение, ценовую, налоговую, кредитную, амортизационную политику, скоординировать организационные формы деятельности рыночных организационно-правовых структур и административных органов управления. Это, в свою очередь, в соответствии с нашими представлениями предполагает обоснование синхронизированных во времени мероприятий в политике экономического роста, реализуемых посредством регулирования и оптимизации структуры инвестиций, налогово-финансового механизма, кредитно-денеж-

ной сферы, движения цен, внешнеэкономической политики, доходов и в целом распределительной сферы.

Инфраструктура должна стать самокупаемой и саморазвивающейся, функционировать как типовая интегрирующая инновация, инвариантная, а также при этом обеспечивающая конкурентоспособную реализацию любых инвестиционных проектов и программ. Вместе с тем объекты рыночной инфраструктуры должны обеспечивать: привлечение капитала с помощью формирования и эффективного использования кредитных линий; организацию субвенций на региональном, государственном и международном уровнях; работы по автономному развитию и финансовой самокупаемости создаваемых систем, формированию дополнительных источников доходов и поступлений; работы по привлечению инвестиций, организации поставок оборудования и технологий на условиях лизинга.

Теоретические аспекты системы взаимодействия эко-менеджмента и общего управления предприятием

Н.Ю. Зинькович

Московская финансово-промышленная академия

Нахождение оптимального баланса между восстановлением и потреблением природных ресурсов является глобальной проблемой современной экономики, поэтому исследование вопросов, связанных с управлением природоохранными мероприятиями, в настоящее время особенно актуально.

Современная теория экологического менеджмента на сегодняшний день не является завершенной, методические разработки в данной области ограничены отсутствием адекватных критериев выбора эффективных, с экономической точки зрения, экологических программ.

Экологический менеджмент как неотъемлемая часть общего менеджмента должен охватывать все этапы экономического процесса и предполагать решение следующих задач:

- включение природоохранных задач в комплекс традиционных целей предприятия;
- приспособление всех производственных функций, факторов и инфраструктуры производства к требованиям экологической безопасности;
- адаптация корпоративной культуры к экологическому мышлению.

Другими словами, экологический менеджмент должен включать в себя принятие эффективных управленческих решений в целях улучшения природоохранной деятельности предприятий и организаций в конкретной ситуации хозяйствования; необходимо принимать во внимание экологические аспекты при разработке производственных процессов, внедрять экологические подходы в маркетинговые исследования, делать акцент на соответствие продукции экологическим нормам и требованиям.

Чтобы достичь целевых экологических показателей, система экологического управления должна стимулировать предприятия и организации рассматривать вопрос о внедрении наилучшей существующей технологии там, где это целесообразно и экономически приемлемо. Кроме того, следует в полной мере учитывать экологическую эффективность такой технологии.

Стратегия экологического управления должна включать в себя анализ следующих параметров воздействия различных инструментов на предприятия-загрязнители окружающей среды:

- анализ последствий для окружающей среды (необходимо выяснить, гарантирует ли данный инструмент достижение желаемого качества окружающей среды, способствует ли снижению выбросов);
- анализ величин издержек, необходимых для достижения фиксированного состояния окружающей среды;
- анализ распределения бремени природоохранных издержек между виновником загрязнения и потребителями продукции, с использованием технологии, наносящей вред окружающей среде.

Другими словами, управление природоохранными мероприятиями должно быть включено в общую систему менеджмента и должно являться дополнением к существующим на данном экономическом субъекте процедурам и нормам. Этот вопрос был исследован на примере предложенной нами схемы взаимодействия общего управления предприятием с элементами эко-менеджмента (рис. 1).

Политика организации представляет собой нормы и программы, характеризующие ее деятельность. При этом на осно-

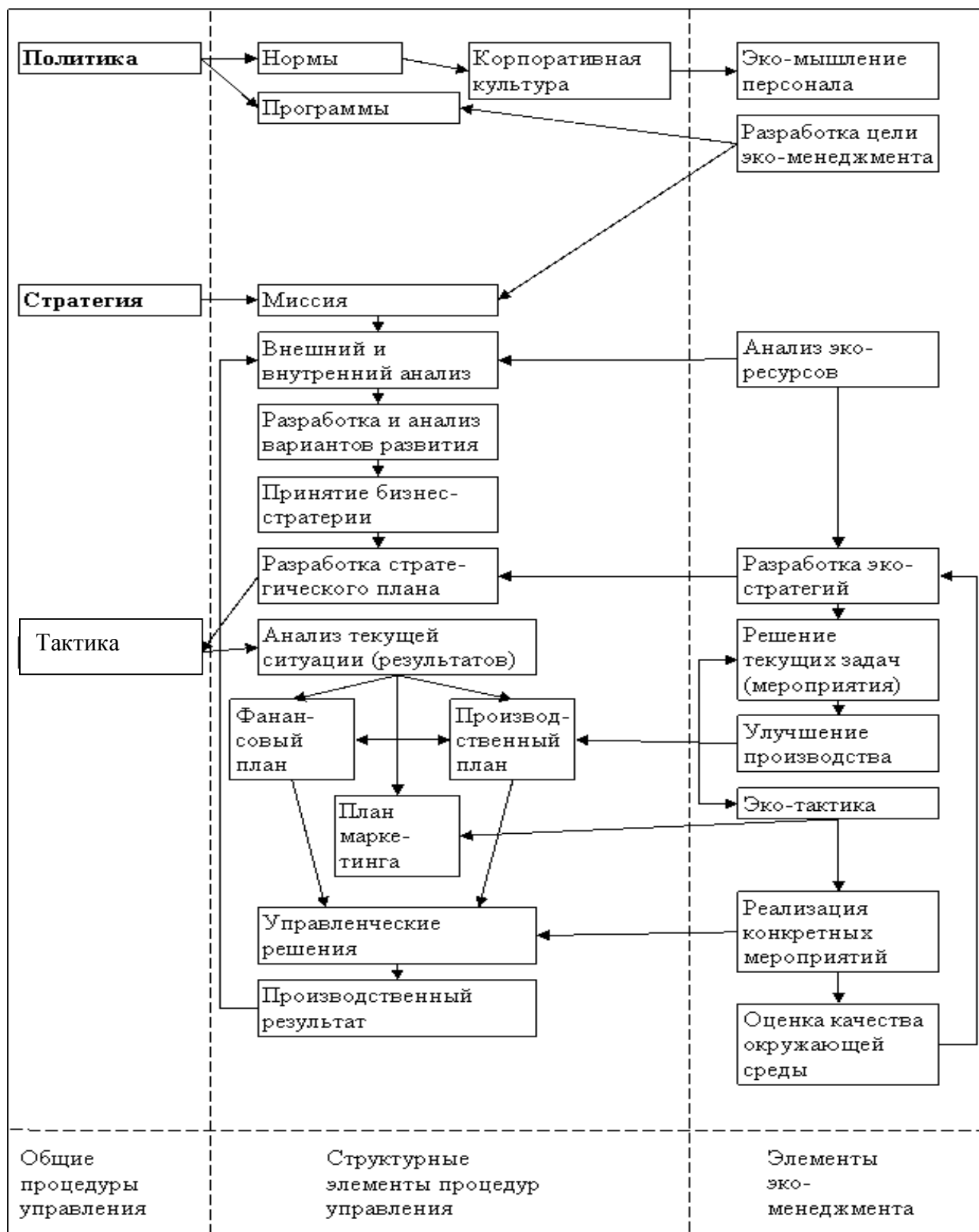


Рис. 1. Схема общего управления предприятия

ве действующих норм формируется корпоративная культура предприятия, которая является важной управленческой компетенцией внутренней среды организа-

ции. С точки зрения экологического управления, корпоративная культура отражается в виде эко-мышления персонала, т.е. норм и правил, определенных в каче-

стве приоритетных для данного вида деятельности.

Следует отметить, что при разработке целей эко-менеджмента происходит процесс обратного влияния по сравнению с воздействием корпоративной культуры и эко-мышления.

Так, в программу действия организации должны быть включены принятые цели по улучшению природоохранной деятельности или отдельных ее элементов.

Рассмотрим процедуру стратегического управления с точки зрения их влияния и взаимодействия с эко-менеджментом.

Стратегический процесс заключается в последовательной разработке миссии внутренней и внешней среды, анализа вариантов развития, принятия бизнес-стратегии и разработке стратегического плана. При этом влияние эко-менеджмента заключается во включении в миссию компании прямо или косвенно целей эко-менеджмента. Они могут вы-

Тактическое управление предприятием в целом заключается в анализе текущей ситуации, на основе которой разрабатываются финансовый, производственный и маркетинговый план, принимаются управленческие решения.

Данная деятельность тесным образом связана с управлением природоохранным комплексом, так как на основе эко-стратегии принимаются решения, влияющие на улучшение производства и на другие мероприятия.

Также на предприятии управленческие решения экологического менеджмента можно анализировать с помощью критериев, которые применяются в том случае, когда необходимо распределить ограниченные ресурсы для использования их наилучшим образом.

Критерии принятия управленческих решений эко-менеджмента - это цели и задачи предприятия в области принятия

Критерии принятия управленческих решений

№ п/п	Критерий	Назначение
1	Степени соответствия решений эко-менеджменту	Решения должны соответствовать существующему экологическому балансу и возможностям предприятия
2	Улучшения природоохранной деятельности	Решение должно приводить к улучшению природоохранной деятельности на предприятии (внедрение новейших технологий по переработке отходов; замена устаревшего оборудования)
3	Повышения эффективности производства	По отношению к стратегии это может выражаться в росте прибыли за счет внедрения экологически безопасных технологий и снижения себестоимости продукции или сокращения выплат за выбросы/сбросы загрязняющих веществ

ражаться как в виде мероприятий по повышению качества, так и в виде мероприятий по снижению техногенных рисков.

Следует отметить, что отражением данного процесса в экологическом управлении является анализ эко-ресурсов, совместимый с внешним анализом внешней среды, а также разработка эко-стратегий, влияющих на принятие общего стратегического плана развития.

управленческих решений в рамках экологического менеджмента, которые будут им достигнуты и впоследствии приведут к получению положительного результата и материальной выгоды.

Нами были систематизированы, классифицированы и описаны критерии принятия управленческих решений в области эко-менеджмента, которые можно использовать на предприятиях.

Далее необходимо обосновать будущий выбор альтернативного развития предприятия, который будет зависеть от влияния критериев на альтернативу решений, на что, в свою очередь, влияет оценка положительного или отрицательного

родоохранной деятельности на предприятии, но и в системе общего менеджмента.

Как показывает практика, экологическая безопасность технологий производства является одной из составляющих качества продукции, в связи с чем внедрение элементов



Рис. 2. Схема обоснования принятия управленческого решения в эко-менеджменте

воздействия эко-управления. При этом выбор решения с наивысшим потенциалом можно рассматривать как наилучший, что показано на схеме (рис. 2).

В заключение хочется отметить, что использование инструментов и методов экологического менеджмента ведет к существенным изменениям не только в системе при-

экологического менеджмента на отечественных предприятиях должно стать основой их конкурентоспособности в условиях повышения интенсивности неценовой конкуренции между иностранными и отечественными производителями на внутреннем рынке и расширения возможностей продвижения продукции на внешнем.

Учетный аспект контроллинга пушного звероводства

З.Р. Закиров

Казанский государственный аграрный университет

Изучение современной экономической литературы показывает неоднозначность трактовки понятия “контроллинг”. Однако в многочисленных исследованиях можно выделить общий момент, касающийся необходимости перестройки учетной подсистемы для внедрения системы контроллинга в коммерческих организациях. Рассмотрим ряд определений известных отечественных и зарубежных авторов, исследующих контроллинг.

Контроллинг – новое явление в теории и практике современного управления, возникшее на стыке экономического анализа, планирования, управленческого учета и менеджмента¹.

Систем контроллинга представляет собой синтез элементов учета, анализа, контроля, планирования, реализация которых обеспечивает выработку альтернативных подходов при осуществлении оперативного и стратегического управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия².

Согласно современному подходу контроллинг может интерпретироваться как информационное обеспечение, ориентированное на результат управления предприятием. Задачи контроллинга, следовательно, состоят в том, чтобы путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство предприятия на принятие решений и необходимых действий. Таким образом, основная функция контроллинга состоит в поддержке руководства предприятия³.

¹ См.: *Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А.* Контроллинг: Учеб. пособие. М., 2003. С. 7.

² См.: *Петренко С.Н.* Контроллинг: Учеб. пособие. Киев, 2004. С. 15.

³ См.: *Хан Д., Хунгенберг Х.* ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. М., 2005. 928 с.

Из приведенных определений можно сделать вывод, что контроллинг – это способ доставки оперативной управленческой информации кратчайшим путем до системы управления. Рабочим инструментом такой возможности доставки информации выступает постоянное планирование и замещение статичных планов как можно более динамичными планами, в большей степени приближенными к динамично меняющейся рыночной среде. Механизмом работы этого инструмента является управленческий и финансовый учет, анализ, составление планов и координация работы перечисленных элементов.

Из приведенных определений видно, что учетная подсистема рассматривается в рамках контроллинга в интегрированном с другими инструментами (планирование, анализ и т.д.) виде. Такое представление информации в учетной подсистеме, безусловно, несет некоторые сложности организации и требует в дальнейшем специальных научных разработок.

Особую сложность представляет процесс разработки такой учетной подсистемы для отраслей сельского хозяйства. Нами предпринята попытка разработки схем ведения учета в рамках контроллинга, а также учетных регистров контроллинга для отрасли пушного звероводства.

Главной задачей при разработке учетной подсистемы контроллинга пушного звероводства было поставлено предложить такие учетные регистры, которые бы заключали в себе характеристику объектов учета с качественной (вид, окрас и дефекты меха), количественной (размер шкурки) и стоимостной сторон. Именно в таком виде регистры учета в пушном звероводстве позволяют вести учет, по времени совпадающий с регистрацией фактов хозяйственной жизни,

анализом, управленческими рекомендациями и подготовкой планирования на следующий цикл контроллинга.

Базой для разработки учетных регистров послужили контроллинговые показатели пушного звероводства, необходимые для эффективного управления коммерческой организацией, работающей в данной сфере.

При рассмотрении учетного аспекта контроллинга движение управляющей информации представим с двух сторон. С одной стороны, информация формируется учетно-контроллинговой службой внутри предприятия и направляется в систему управления. С другой стороны, информация формируется учетно-контроллинговой службой на основе воздействия внешней среды и также направляется в систему управления. Кроме того, происходит синтез данных информационных потоков, на основе которых выявляется финансовый результат. Последний, представленный учетно-контроллинговой службой, является конечной точкой движения информации в системе управления формированием прибылью.

Информационный поток в системе контроллинга пушного звероводства, который, на наш взгляд, затрагивает учетно-аналитическую составляющую, можно описать следующими показателями (табл. 1 и 2).

В табл. 2 отражены два специфических показателя “Сумма постоянного капитала” и “Срок окупаемости постоянного капитала”. Сумма постоянного капитала фактически представляет собой сумму постоянных затрат, которую предстоит распределить по годам (циклам стратегического контроллинга) за обозримый период существования данной организации. Рассчитывается сумма постоянного капитала как сумма основного и оборотного капиталов минус сумма переменных затрат за год и сумма амортизации, накопленной за прошлые периоды.

Что дает такой расчет, когда сумму постоянных затрат можно рассчитать пря-

мым способом - спланировать постоянные затраты на каждый год в рамках стратегического плана и затем просуммировать полученные значения? В этом случае получится именно сумма постоянных затрат, уводящая нас от сущности таких понятий, как капитал и стратегическое планирование функционирования капитала, к тому же будет заложена одинаковая методика распределения затрат по всем периодам (циклам стратегического контроллинга) в рамках стратегического плана, которая фактически в каждом периоде может существенно различаться. В результате прямого счета возможны большие искажения прогнозных данных.

Для минимизации искажений мы уменьшаем сумму основного и оборотного капитала на сумму запланированных переменных затрат и сумму амортизации, накопленную за прошлые периоды, получая потенциальную сумму постоянных затрат, которую предстоит распределить, но сейчас это распределение планировать нет необходимости. Главная цель расчета такого показателя - это рассчитать срок окупаемости постоянного капитала.

Понятно, что оборотный капитал в основном представляет собой сумму потенциальных переменных затрат, однако часть его относится и к постоянным затратам, которую трудно рассчитать и спрогнозировать прямым счетом с заданной точностью. В связи с этим оборотный капитал уменьшается на сумму переменных затрат, которые легче спланировать исходя из производственной программы.

Сумма амортизации, накопленная за прошлые периоды, представляет собой часть постоянных затрат прошлых периодов, поэтому при планировании каждого следующего периода (года в рамках цикла стратегического контроллинга) сумма амортизации увеличивается на сумму, начисленную для текущего периода.

Далее на основе рассчитанного постоянного капитала определяется срок оку-

Таблица 1. Показатели оперативного контроллинга пушного звероводства

№ п/п	Показатели	Единица измерения	Характеристика показателей
1	Цена шкурок по видам и качественным признакам	Руб.	Цена за 1 шкурку по видам зверей, видам окраса шкурок, размеру шкурки, измеряемому в сантиметрах, качеству волосяного покрова
2	Возможность сохранения благоприятной цены или ее роста	Да - Нет	Оценивается системой "контроллинг маркетинга". Предлагаемые решения со стороны маркетинга, направленные во внешнюю среду: 1) изменить каналы сбыта, маркетинговую программу и пр. 2) направленные во внутреннюю среду 3) оставить объемы продаж в соответствии с запланированными 4) увеличить объемы продаж за счет запасов шкурок 5) сократить объемы продаж за счет сохранения шкурок в запасе 6) стратегические решения по изменению производственной программы (изменение ассортимента выпускаемых шкурок, сокращение или увеличение производственной базы)
3	Количество произведенных шкурок по видам и качественным признакам	Шт.	Количество шкурок по видам зверей, видам окраса шкурок, размеру шкурки, измеряемому в сантиметрах, качеству волосяного покрова
4	В том числе шкурки производства прошлых производственных циклов	Шт.	То же
5	Выручка (валовой доход)	Руб.	Находится путем умножения цены на количество шкурок по видам зверей, видам окраса шкурок, размеру шкурки, измеряемому в сантиметрах, качеству волосяного покрова
6	Сумма покрытия (доход, прибыль)	Руб.	Находится путем вычитания из выручки переменных затрат
7	Переменные затраты	Руб.	Находится путем суммирования затрат на производство шкурок по статьям переменных затрат
8	Постоянные затраты	Руб.	Находится путем суммирования затрат на производство шкурок по статьям постоянных затрат
9	Рентабельность переменных затрат	%	Находится делением суммы покрытия на переменные затраты, умноженные на 100
10	Рентабельность постоянных затрат	%	Находится делением суммы покрытия на постоянные затраты, умноженные на 100

паемости постоянного капитала. Здесь речь идет о сроке окупаемости постоянного капитала суммой покрытия (маржинальным доходом в американской трактовке данного показателя). Каков смысл этого показателя? Показатель "Срок окупаемости постоянного капитала" дает информацию о том, когда с известной степенью условности будет достигнуто значение накопленной суммы покрытия, до-

статочной для полного покрытия постоянных затрат и, соответственно, появления возможности не учитывать постоянные затраты в себестоимости продукции и на этой основе получать сверхприбыль, равную сумме покрытия.

Понятно, что такой точки достичь невозможно и постоянные затраты будут присутствовать всегда в рамках оперативного контроллинга. Однако для стратеги-

Таблица 2. Показатели стратегического контроллинга пушного звероводства

№ п/п	Структурный элемент	Источник информации
1	Сумма покрытия	Плановое значение - из плана денежных потоков Фактическое значение - из "Регистра распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства"
2	Сумма основного и оборотного капитала	Плановое значение суммы капитала берется из стратегического баланса Фактическое значение суммы капитала рассчитывается по данным текущего учета за год
3	Сумма постоянного капитала	Рассчитывается как: сумма основного и оборотного капиталов минус сумма переменных затрат за год и сумма амортизации, накопленной за прошлые периоды Плановое значение переменных затрат за год берется из плана денежных потоков Фактическое значение переменных затрат берется из "Учетно-аналитического регистра доходности контроллинга пушного звероводства по видам шкур"
4	Прибыль	Плановое значение - из плана денежных потоков Фактическое значение - из "Регистра распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства"
5	Налоги, возмещаемые за счет прибыли	Плановое значение - из плана денежных потоков Фактическое значение - налоговые декларации
6	Чистая прибыль	Плановое значение - из плана денежных потоков Фактическое значение - из "Регистра распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства"
7	Резервы	Плановое значение - из плана денежных потоков Фактическое значение - из "Регистра распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства"
8	Инвестиции	Плановое значение - из плана денежных потоков Фактическое значение - из "Регистра распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства"
9	Потребление	Плановое значение - из плана денежных потоков Фактическое значение - из "Регистра распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства"
10	Выплаты учредителям	Плановое значение - из плана денежных потоков Фактическое значение - из "Регистра распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства"
11	Норма прибыли, %	Чистая прибыль, деленная на сумму капитала (основного и оборотного), применяемого в пушном звероводстве, и все, умноженное на 100% Плановое значение суммы капитала берется из стратегического баланса; чистая прибыль - из плана денежных потоков Фактическое значение суммы капитала рассчитывается по данным текущего учета за год; чистая прибыль - из "Регистра распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства"
12	Срок окупаемости постоянного капитала, лет	Рассчитывается делением постоянного капитала (стр. 3) на сумму покрытия (стр. 1) В "Стратегическом регистре распределения прибыли в системе контроллинга пушного звероводства" данный показатель представляется не в виде "план-отчет", а в виде сравнения заданного значения и постоянно корректируемого прогнозного значения

ческого контроллинга данный показатель имеет большое значение.

Срок окупаемости постоянного капитала является ориентиром для контроля за своевременной реализацией стратегических мероприятий, для которых обычно за-

дается срок окупаемости (например, срок возврата кредита). Снижение прогнозного значения срока окупаемости постоянного капитала ниже заданного уровня говорит об эффективной работе, благоприятной конъюнктуре, достаточной загруженности про-

изводственных мощностей и объемах производства. Превышение прогнозного значения данного показателя над заданным значением сигнализирует о необходимости начала работы по стратегической подготовке организации к меняющимся условиям внешней и внутренней среды. В этом свете

показатель “Срок окупаемости постоянного капитала” в рамках учетной подсистемы контроллинга, на наш взгляд, имеет концептуальное значение. Он показывает четкую грань между оперативным и стратегическим контроллингом и в месте с тем точку их интеграции.

Современный хозяйственный механизм

Организация адаптивного обмена коммерческой информацией в процессе хозяйственной деятельности

П.А. Слукин

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

Информационное общество предполагает наличие развитых механизмов обмена информацией между всеми его участниками. В этих условиях все большую актуальность приобретает решение задач межсистемного взаимодействия в автоматическом или полуавтоматическом режиме, которое позволит существенно ускорить процесс предварительной обработки информации для ее последующего использования. На текущий момент высокий уровень автоматизации информационного взаимодействия реализуется в двух случаях: во-первых, когда источник информации и ее потребитель являются элементами единой информационной системы управления предприятием (ИСУП); во-вторых, когда один из участников жестко регламентирует механизмы обмена и остальные участники информационного взаимодействия принимают эти условия, что происходит, например, при обмене между предприятиями и государственными органами при сдаче отчетности в электронном виде.

Однако, наряду с указанными выше типами обмена, наиболее распространенными являются случаи, когда предприятия вступают в информационное взаимодействие между собой, не имея заранее определенного регламента. Такое взаимодействие обуславливает потребность в организации большого числа правил межсистемного взаимодействия. Фактически для каждой пары организаций необходимо реализовать два правила конвертации сообщений, что в конечном счете приводит к возникновению множества правил, общее количество которых приближает-

ся к N^2 , где N - общее число ИСУП, задействованных в обмене данными.

Поскольку множество правил конвертации состоит из подмножеств конвертации отдельных объектов, не исключено наличие в разных подмножествах одинаковых правил конвертации объектов.

Увеличение числа участников информационного обмена приводит к резкому увеличению пространства правил обмена. Появление нового участника требует решения сложных задач, связанных с его интеграцией в имеющееся пространство, в частности, разработки собственных интерфейсов или использования уже существующих.

Проблемам межсистемного информационного взаимодействия посвящено немало исследований как у нас в стране, так и за рубежом, многие из которых нашли широкое практическое применение в таких стандартах, как: S.W.I.F.T, EDI, UN/EDIFACT и ANSI ASC X-12. Однако применение данных стандартов в качестве универсального механизма обмена до сих пор проблематично. S.W.I.F.T ограничивается банковской сферой, механизмы стандарта EDI предполагают жесткую предопределенность описания сообщений и т.д.

Исследования последних лет в области моделирования семантики предметных областей и ее формализованного представления при помощи лингвистических средств вылились в появление языков информационного обмена, ориентированных на передачу смыслового содержания сообщения - XML, OWL, XBRL и др.

В данной связи становится актуальным вопрос реализации механизмов межсис-

темного обмена информацией для реализации эффективных способов информационного обмена, позволяющих на стороне приемника быстро адаптироваться к восприятию информации из нового источника и, наоборот, на стороне источника адаптировать входящее сообщение в соответствии с новыми требованиями потребителей, т.е. реализовать принципы адаптивности программных интерфейсов.

Представим информационное взаимодействие в виде сложившейся сети, в узлах которой находятся различные информационные системы (рис. 1). Допустим, что конкретная информационная система взаимодействует с другими узлами (по

«1С:Предприятие 8», данный алгоритм регулирования информационного наполнения сообщений поддерживается на уровне функциональной части объекта «План обмена», содержащего информацию как об узлах приемниках, так и составе передаваемых данных.

Благодаря наличию объекта типа «План обмена», а также механизмов конвертации и чтения/записи XML-документов, обмен данными (как между различными хозяйствующими субъектами, так и в пределах одной организации между различными информационными системами) представляет собой универсальный процесс, не зависящий ни от объемов передаваемой инфор-

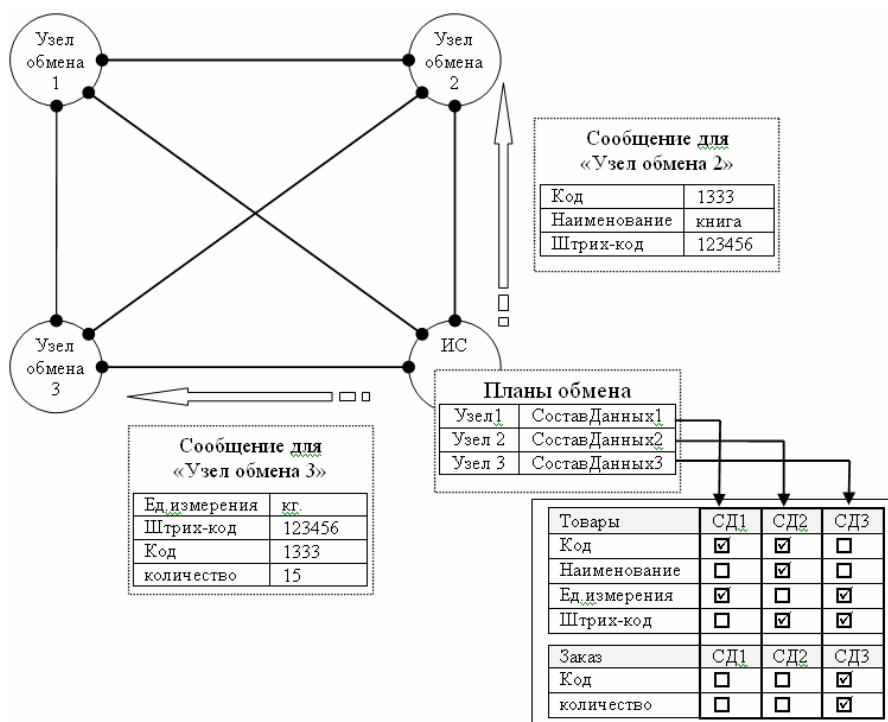


Рис. 1

отношению к которым сама является узлом) путем передачи/приема сообщений, содержащих различный набор конечных элементов.

Таким образом, алгоритм адаптивного управления контентом позволяет пользователю отдельно для каждого узла настраивать уникальную схему данных, участвующих в обмене. В рамках программ, построенных на платформе

мазии, ни от направления передачи. Кроме того, реализация обмена с использованием текстового формата передачи данных, размеченного в соответствии с правилами XML, позволяет организовать передачу только тех сведений, которые действительно необходимы для взаимодействия информационных систем, что существенно снижает риск распространения конфиденциальной информации.

Выбор данных для передачи на стороне источника зависит от того, с какой целью и частотой осуществляется информационный обмен. Если частота обмена коммерческой информацией крайне низка или отсутствует вообще (разовое информационное взаимодействие), то выборку данных для обмена достаточно возложить на пользователя, например, предоставив возможность сформировать XML-документ заказа прямо из формы документа информационной системы. Вместе с тем при наличии сложившегося регулярного обмена коммерческой информацией, например при построении распределенной информационной системы, необходим механизм, контролирующий процесс изменения данных, участвующих в обмене, а также факт получения данных узлами, участвующими в обмене.

Анализируя процесс взаимодействия между различными информационными системами, наиболее интересным с точки зрения реализации адаптивного информационного обмена представляется решение задачи обмена в рамках распределенной информационной системы при наличии в ее составе различных программных средств.

Рассмотрение объекта типа «План обмена» позволяет отметить, что при интеграции подобного рода объектов в информационную систему предприятия обязательным является наличие схемы обмена, т.е. описания допустимого набора объектов и их реквизитов для передачи конкретному узлу в сети обмена. Фактически еще до начала процесса обмена информационная система содержит перечень элементов, которые, возможно, будут присутствовать в сообщении. Если каждый раз при создании нового сообщения будут выгружаться (и, соответственно, загружаться) все данные, предусмотренные планом обмена, то возможно состояние, при котором передача минимальных изменений одного из реквизитов объекта повлечет за собой генерацию большого

сообщения, практически дублирующего ранее переданное. Предотвращение подобной ситуации обеспечивается за счет возможности передачи в конкретный узел только тех сведений, которые были реально изменены с момента последнего информационного взаимодействия.

После введения для элементов обмена (и их реквизитов) механизма автоматической регистрации изменений информационная система на этапе формирования сообщения будет знать о том, какие изменения в каких объектах произошли. Также при организации автономного взаимодействия информационных систем остро стоит вопрос о наличии обратной связи. Данное требование обусловлено необходимостью помнить о том, какие изменения в каком узле уже зафиксированы, а какие еще нет. В противном случае возможны ситуации, когда даже однократный пропуск сеанса обмена данными, например, по техническим причинам, приведет к невозможности дальнейшего обмена.

Исходя из вышесказанного, следует предположить, что одной из основных задач, решаемых объектом типа «План обмена», является задача настройки регистрации изменений объектов, предусмотренных данным планом обмена, а также регистрация принятий данных изменений конкретным узлом.

Поскольку в плане обмена указываются участвующие в конечном обмене объекты и их реквизиты, наиболее удобным видится и настройка правил регистраций изменений данных объектов также в плане обмена.

При указании в конкретном плане обмена, что тот или иной объект передается узлу, также указывается необходимость автоматической регистрации изменений. Автоматическая регистрация изменений является гибким инструментом, предоставляющим пользователю возможность самостоятельно указывать объекты и их реквизиты, подлежащие автоматической

регистрации в системе обмена (рис. 2). На первый взгляд, подобный механизм может представлять интерес только для распределенных информационных систем, однако и при межсистемном, относительно редком взаимодействии подобный функ-

сок всех узлов, для которых в соответствующих планах обмена включен механизм авторегистрации изменений. Данный подход позволяет избежать дублирования регистрации изменений одних и тех же реквизитов для разных планов обмена.

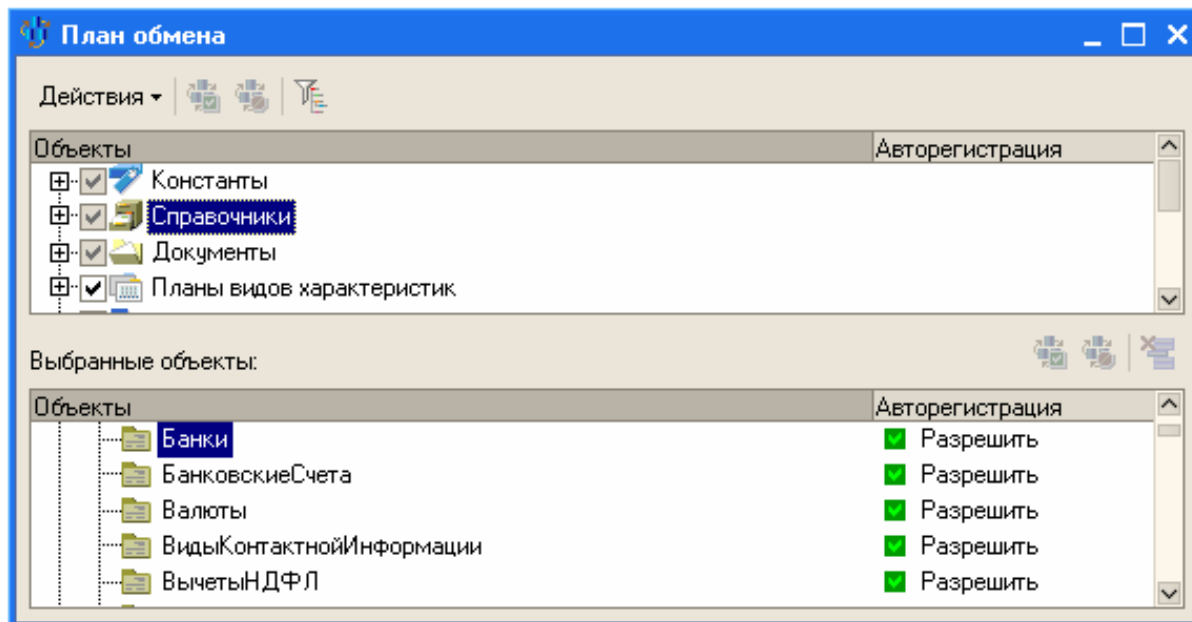


Рис. 2

ционал видится крайне полезным в силу того, что передача всех сведений осуществляется только при первоначальной синхронизации элементов информационных систем предприятий. Таким образом, даже в случае, когда информационное взаимодействие инициируется пользователем и им же определяется набор передаваемых данных, реальное сообщение генерируется меньшего объема, чем это требовалось бы, если бы передавалась вся исходная информация.

Механизм регистрации изменений должен быть настраиваемым в целом для всего плана обмена, но процесс регистрации изменений должен быть привязан к конкретным объектам и их реквизитам. Фактически регистрация изменений является отдельной таблицей, для каждого отдельного элемента обмена. Таблица регистрации изменений содержит ссылку на элемент, а также спи-

В случае изменения реквизита в таблице регистраций изменений для каждого узла устанавливается флаг наличия изменения. При подтверждении узлом факта получения измененного реквизита флаг изменений для данного узла сбрасывается.

Таким образом, достигается реализация задачи минимизации объема передаваемой информации, а также принципа гарантированности доставки изменений.

Предложенные принципы функционирования подсистемы обмена позволяют, с одной стороны, реализовать принципы адаптивности по отношению к информационным сообщениям, с другой - обеспечить оперативность обработки полученной информации, что в свою очередь дает возможность сократить затраты на обработку первичной информации.

Оценка рисков инвестиционных проектов в условиях многокритериального выбора и отсутствия количественных оценок по ряду критериев

А.И. Бойков

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Россия на фоне благоприятной конъюнктуры цен на мировых рынках на углеводородные ресурсы получила дополнительные возможности для развития. Большое количество свободных денежных средств в стране, сверхприбыли, получаемые экономическими агентами, способствуют повышению активности на инвестиционном рынке, ведь деньги, как известно, должны работать.

В связи с многообразием вариантов инвестирования наиболее актуальной задачей сегодня является разработка таких подходов и методов, которые позволили бы производить всестороннюю оценку инвестиционных проектов, особенно с точки зрения риска их принятия.

При принятии инвестиционных решений для многих сфер бизнеса зачастую качественная, а не количественная информация имеет первостепенное значение. К таким сферам, в частности, следует отнести спортивную.

Очень часто можно наблюдать, как в спортивные клубы вкладывается огромное количество денежных средств (отчасти это дань моде), а результатов от вложений нет. И причин этого много: принятие решений в данной отрасли экономики сопряжено с большим уровнем неопределенности, а инвесторы чаще всего руководствуются обычными эмоциями, борьбой за сиюминутный спортивный результат, победу и не задумываются о долгосрочных дивидендах.

Другая проблема принятия решений об инвестициях в спортивные проекты сопряжена с тем, что инвестор (ЛПР) не

может количественно оценить их эффективность, а следовательно, и риски, с которыми сопряжено принятие того или иного инвестиционного решения. Чаще всего и критерии, по которым может быть произведена оценка инвестиционного проекта, не имеют точной количественной оценки, поэтому вызывают интерес любые обоснованные подходы, позволяющие обобщить внутреннее представление эксперта или ЛПР, его субъективные представления об объекте инвестиций по каждому из критериев в количественный интегральный показатель, по величине которого и можно будет судить об итоговом финансовом результате и в целом об эффективности того или иного инвестиционного решения.

С точки зрения ряда специалистов¹, выделяется пять критериев, по которым можно оценить пригодность использования того или иного математического аппарата к решению проблемы оценки инвестиций. Во-первых, использование данного аппарата должно включать минимальное количество априорных предположений, жестко заложенных в данной модели и не зависящих от оценок эксперта. Во-вторых, аппарат должен позволять извлечь из эксперта максимум информации, которой тот обладает на сознательном и подсознательном уровнях. В-третьих, процедура получения информации от эксперта должна быть максимально простой и понятной для опрашиваемого.

¹ См.: Вишневский Р.В., Грачева М.В. Использование аппарата нечеткой математики в задаче оценки эффективности инвестиций. М., 2003.

В-четвертых, математический аппарат должен позволять легко производить компьютерные расчеты. В-пятых, он должен учитывать возможно большее число сценариев развития ситуации.

Сегодня мировой практике инвестиционного анализа широко известен ряд классических подходов к оценке параметров инвестиционных проектов. Это подходы, основанные на дисконтированных оценках, учетных (без дисконтирования) оценках, экспертных оценках, применении методов статистического анализа, построении экономико-математических моделей, рассмотрении различных сценариев развития ситуации, проведении анализа чувствительности проекта, и многие другие.

С точки зрения применения методы оценки инвестиций, не включающие дисконтирование, являются наиболее простыми и нетрудоемкими. Для использования данных методов достаточно иметь информацию о затратах и результатах по инвестиционному проекту, необходимую для проведения расчетов. К таким методам относятся расчет срока окупаемости, расчет и сравнение чистого дохода, доходности, расчет и сравнение приведенной стоимости и т.д.

Методы оценки инвестиционных проектов с учетом дисконтирования предполагают расчет дисконтированных значений денежных потоков, таких как: чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма рентабельности (IRR), дисконтированный срок окупаемости, метод аннуитета и т.д.

Невозможность применения этих методов в оценке инвестиций в исследуемой отрасли объясняется тем, что проблематика оценки инвестиционных рисков спортивных организаций имеет несколько иное свойство, например, мы не можем говорить о сроке окупаемости вложений в спортсмена, о его доходности для спортивных организаций, эти понятия в отношении исследуемой отрасли трудно формализуемы. Также к существенным

недостаткам такого подхода можно отнести то, что в зависимости от показателя (метода), который будет положен в основу, могут быть получены диаметрально противоположные выводы.

Использование статистических методов затрудняется отсутствием статистических данных или малым размером выборки по некоторым из параметров, что обусловлено уникальностью каждого инвестиционного проекта. Кроме того, с помощью этих методов нельзя предсказать изменение параметров, вызванное изменением внешних условий, так как основной предпосылкой использования статистических методов является неизменность внешних условий. А как уже отмечалось ранее, спортивные организации существуют в условиях постоянной неопределенности и изменчивости внешней среды.

Экономико-математические модели в настоящее время еще не могут обеспечить точность, существенно превышающую точность метода экспертных оценок, и их применение существенно дороже последнего.

Вышесказанное объясняет популярность методов экспертных оценок и анализа сценариев в инвестиционном проектировании, однако применение в рамках этих методов традиционных математических подходов существенно снижает результативность их использования.

К недостаткам методов экспертных оценок относится то, что их использование не подразумевает декомпозиции проблемы. Эффективность их применения, с точки зрения комплексной оценки, повышается в случае последующей обработки экспертных знаний по параметрам проекта тем или иным математическим аппаратом, что и будет продемонстрировано ниже.

Предлагаемый подход основан на использовании нечеткой математики и свободен от большинства недостатков методов, изложенных выше. Нечеткая математика начала развиваться после издания работ Заде в 1960-е гг., в которых он ввел

понятие нечеткого множества. Обыкновенное множество задается с помощью своей характеристической функции, которая принимает значение 1, если данная точка принадлежит множеству, и 0 в противном случае. Существует большой класс понятий, которые не могут быть охарактеризованы в рамках классической теории множеств. Принципиальным свойством этих понятий является существование размытой границы между различными градациями того или иного качества. Для описания таких понятий в нечеткой математике используются нечеткие множества, характеристические функции которых могут принимать значения из всего интервала от 0 до 1, т.е. точка характеризуется мерой ее принадлежности множеству. Такой подход позволяет лучше реализовать метод экспертных оценок, чем традиционные методы.

Оценим предлагаемый подход с точки зрения выбранной системы критериев. Благодаря особенностям нечеткой математики в рамках данного подхода практически не используется априорная информация, не зависящая от мнения эксперта. С другой стороны, процедура получения информации от эксперта достаточно проста и позволяет использовать весь объем информации, которым он располагает. С позиции компьютерных расчетов изложенный подход обладает замечательным свойством: сложность вычислений слабо зависит от конкретного вида распределения исследуемых параметров: проект по исследуемым критериям оценивается экспертом, исходя из ситуационной ситуации, субъективно, учитывая состояние внешней среды, что дает возможность отказаться от намеренного упрощения реальности и включить в рассмотрение все возможные факторы.

Таким образом, для оценки рисков инвестиционных проектов предлагается использовать метод, основанный на нечетко-множественных моделях, сочетающих в себе все преимущества альтернатив-

ных подходов и при этом свободных от их недостатков.

Предположим, что принятие решений в условиях рискованной ситуации (неопределенности) всегда предусматривает возможность выбора, т.е. существует несколько альтернативных решений, которые в свою очередь характеризуются набором критериев, по которым с той или иной степенью уверенности можно судить об общей рискованности принятия каждой из рассматриваемых альтернатив.

Оценка величины и степени неопределенности (риска) проекта определяется оценкой соответствующих показателей проекта. Причем эта оценка может быть выражена как количественным, так и качественным показателем, определяется в виде нечеткого представления эксперта о качестве альтернативы по исследуемым критериям.

Применение нечетких описаний позволит понять, насколько каждый из предложенных проектов, как описанных в точных количественных оценках, так и охарактеризованных весьма расплывчато и неопределенно качественными характеристиками, соответствует выдвинутым требованиям.

Ниже рассматривается подход к оценке рисков инвестиционных проектов, основанный на нечетко-множественных методах исследования оценок экспертов. Данный метод предполагает комплексную оценку риска на стадии принятия инвестиционного решения.

Кратко задачу можно сформулировать следующим образом. Пусть задано множество альтернатив A и каждая альтернатива характеризуется несколькими критериями качества c_i с номерами $i = 1, \dots, m$. Уровень значимости каждого из рассматриваемых критериев может быть получен с помощью матрицы парных сравне-

$$\text{ний}^2: \sum_{i=1}^m w_i = 1, w_i \geq 0, i = \overline{1, m}.$$

² См.: Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер. с англ. М., 1989.

Рассматриваемый подход подразумевает следующий порядок действий³.

Вводится лингвистическая переменная RP “Риск принятия инвестиционного проекта”, принимающая одно из пяти значений: RP_1 - “риск принятия инвестиционного проекта очень высок”; RP_2 - “риск принятия инвестиционного проекта высок”; RP_3 - “риск принятия инвестиционного проекта средний”; RP_4 - “риск принятия инвестиционного проекта низкий”; RP_5 - “риск принятия инвестиционного проекта незначителен”. В качестве критерия отнесения проекта к тому или иному подмножеству возьмем интегральный показатель $I_k \in [0,1]$, являющийся носителем множества

Каждый критерий по каждому из проектов оценивается с помощью лингвистических переменных. Для произвольного критерия c_i - полное множество его лингвистических значений L состоит из пяти подмножеств: L_1 - “существенно ниже требований”, L_2 - “ниже требований”, L_3 - “соответствует требованиям”, L_4 - “выше требований”, L_5 - “существенно выше требований”.

Строится классификатор разбиения значения интегрального показателя I_k , характеризующего риск принятия инвестиционного проекта, как критерий разбиения множества его значений на нечеткие подмножества (табл. 1).

Данный классификатор является стандартным пятиуровневым классификатором на 01-носителе. Узловыми точками в этом классификаторе являются числа $r_j = \{0,9; 0,7; 0,5; 0,3; 0,1\}$, узловые точки инвертированы относительно стандартного расположения $\{0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9\}$ в

³ Адаптировано.: Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. СПб., 2002. На сайте: <http://sedok.narod.ru/>

классификаторе оценки риска принятия инвестиционного проекта с тем, чтобы соотнести низкие значения критериев с высоким значением риска.

На основе лингвистических оценок, полученных от экспертов, проводится классификация проектов по исследуемым критериям и определяются уровни принадлежности проектов по каждому из критериев нечетким подмножествам L_j .

Для проведения классификации рассматриваются значения $\lambda_{i,j}^k = \frac{n_{i,j}^k}{h}$, где $\lambda_{i,j}^k$ - уровень принадлежности k -го проекта по i -му критерию нечеткому подмножеству L_j ; $n_{i,j}^k$ - количество лингвистических оценок, при которых эксперт отнес k -й проект по i -му критерию к нечеткому подмножеству L_j ; h - общее количество экспертов.

На основе информации об уровне значимости рассматриваемых критериев, строки узловых точек пятиуровневого классификатора и полученных уровней принадлежности носителей нечетким множествам по формуле (1) проводится комплексная оценка риска принятия рассматриваемых проектов.

$$I_k = \sum_{j=1}^5 r_j \sum_{i=1}^m w_i \cdot \lambda_{i,j}^k, \quad (1)$$

где $r_j = 0,9 - 0,2 \cdot (j-1)$.

Сущность формулы (1) состоит в следующем: внутреннее суммирование производится по значимостям показателя, а внешнее суммирование - по узловым точкам пятиуровневого классификатора степени риска. Таким образом, результирующая оценка риска определяется как средневзвешенное по всем участвующим в оценке показателям, с одной стороны, и по всем качественным уровням этих показателей - с другой.

Таблица 1. Классификация степеней риска

Интервал значений, I_k	Наименование подмножества
$0,8 < I_k \leq 1$	RP ₁ - "риск реализации проекта очень высок"
$0,6 < I_k \leq 0,8$	RP ₂ - "риск реализации проекта высок"
$0,4 < I_k \leq 0,6$	RP ₃ - "риск реализации проекта средний"
$0,2 < I_k \leq 0,4$	RP ₄ - "риск реализации проекта низкий"
$0 < I_k \leq 0,2$	RP ₅ - "риск реализации проекта незначителен"

Распознавание полученных значений по критерию табл. 1 определяет степень риска принятия инвестиционного проекта.

Продемонстрируем применение описанного подхода на примере оценки риска принятия архитектурных решений, предложенных на открытом конкурсе в Санкт-Петербурге в августе 2006 г. Основная цель данного конкурса состояла в выборе архитектурного решения, которое ляжет в основу архитектурного проекта строительства нового стадиона для футбольного клуба "Зенит", Санкт-Петербург.

Вся доступная информация о проведенном конкурсе расположена на сайте Агентства стратегических инвестиций⁴, являющегося организатором данного конкурса.

Для рассмотрения на итоговом конкурсе было отобрано пять альтернативных архитектурных решений: a_1 - проект "Золотой глаз"; a_2 - проект компании "Моспроект-4"; a_3 - проект немецкой компании "GMP International Gmb"; a_4 - проект "Корона" и a_5 - проект "Космический корабль".

В результате применения указанной методики оценки мы получим классификацию инвестиционных проектов с точки зрения степени риска их принятия не столько для инвестора, сколько для самого футбольного клуба, который будет осуществлять оперативное управление, возможно, на правах аренды, будущим стадионом и который всесторонне заинтересован в том, чтобы предполагаемый про-

ект полностью отвечал требованиям, предъявляемым к сооружениям данного типа, таким, как комфортабельность для зрителей, возможность эффективной коммерческой эксплуатации, в том числе возможность многофункционального использования, соответствие нормам и требованиям ФИФА и УЕФА, предъявляемым к безопасности, вместительности и многим другим параметрам современного стадиона.

В соответствии с описанным методом для проведения оценки определены множества RP и L, как это предложено выше. Выбрана следующая система критериев: c_1 - опыт компании подрядчика; c_2 - опыт компании подрядчика в рамках реализации спортивных проектов; c_3 - стоимость; c_4 - вместимость; c_5 - соответствие проекта техническому заданию; c_6 - функциональность; c_7 - технологичность; c_8 - концепция (дизайн); c_9 - возможность коммерческой эксплуатации; c_{10} - удобство для болельщиков; c_{11} - использование прилегающей территории; c_{12} - безопасность; c_{13} - экологичность. Для рассматриваемого примера все критерии взяты с одинаковой значимостью: $w_i = \frac{1}{13}$.

Классифицируем степень риска по правилу табл. 1.

Проведем экспертную оценку указанных альтернатив по каждому из критериев, используя множество их возможных лингвистических описаний. В качестве примера можно привести обобщенную информацию о нечетких суждениях экспертов по критерию c_{10} - удобство для бо-

⁴ Агентство стратегических инвестиций. <http://www.asi-cisp.spb.ru/ru/>

лельщиков, посетителей спортивных мероприятий (табл. 2).

ется проект “Космический корабль”, предложенный японской компанией -

Таблица 2. Оценки экспертов по критерию c_{10}

* Количество экспертов, давших такую лингвистическую оценку.

На основе лингвистических оценок, полученных от экспертов, проведем расчет уровня принадлежности проектов по каждому из критериев нечетким подмножествам. Например, проект a_1 по критерию c_7 получил от двух экспертов оценку “соответствует предъявляемым требованиям” и от трех - “выше предъявляемых требований”, следовательно, $\lambda_{7,3}^1 = 0,4$, а $\lambda_{7,4}^1 = 0,6$.

Используя формулу 1, проведем комплексную оценку риска принятия рассматриваемых проектов.

Для каждого из исследуемых проектов получим интегральные показатели степени риска их принятия: $I_1 = 0,254$,

Распознаем полученные значения проектов по критерию табл. 1.

Распознавание полученных значений проектов позволяет классифицировать риск принятия всех рассматриваемых проектов как низкий, что свидетельствует о высоком классе участников конкурса и о правильном отборе конкурсной комиссией исполнителей на первых этапах конкурса. При этом наименее рискованным, исходя из полученных результатов, явля-

интегральный показатель степени риска равен 0,214, именно он и рекомендуется к принятию.

В предложенной модели оценки наиболее важным, с точки зрения рационального решения, считается: выбор системы критериев, оценка уровней значимости критериев и общая компетенция экспертов (экспертной комиссии), так как именно это в конечном счете и определяет итоговый выбор. Предложенная математическая модель позволяет формализовать и агрегировать субъективную информацию, полученную от экспертов. Такой подход призван обеспечить всестороннее изучение проектов, провести оценку по различным срезам данных, выявить сильные и слабые стороны каждого из проектов, а следовательно, снизить, избежать возможности возникновения рискованных ситуаций в будущем.

Рассмотренная модель оценки рисков спортивных организаций позволяет, не используя сложных математических расчетов, быстро получать результаты, что может способствовать ее широкому практическому применению. Подход на основе нечетких множеств позволяет наилучшим образом формализовать лингвистические знания, что особо актуально в условиях отсутствия необходимой ретро-

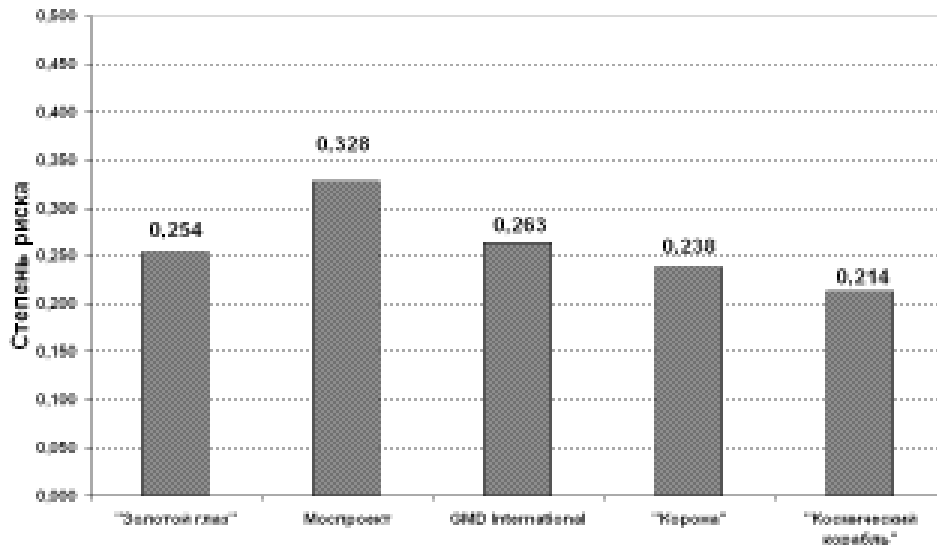


Рис. Риск реализации архитектурных решений

спективы для использования вероятностных и статистических моделей.

Результаты применения рассмотренного подхода к решению такого типа задач позволяют говорить о том, что суждения, полученные в нечетких оценках экс-

пертов, представляют собой очень ценные и достаточные для моделирования данные. Нечеткость полученных оценок, выраженная на естественном языке, может найти свое всестороннее отображение в формализмах нечетких множеств.

Оценка современного состояния и уровня использования машинно-тракторного парка на сельскохозяйственных предприятиях Курской области

А.И. Князев

Курская государственная сельскохозяйственная академия

За период реформ в сельском хозяйстве Курской области наличный парк тракторов сократился более чем в 2 раза, зерноуборочных, кукурузоуборочных комбайнов почти на 2/3 и свеклоуборочных машин и сеялок - примерно на 70%, косилок - в 4,4 раза, жаток валковых - в 5,3 раза. Только за последние годы (с 2000 по 2005 г.) количество тракторов, плугов, культиваторов и сеялок уменьшилось на 30%, комбайнов зерноуборочных - на 28%, свеклоуборочных - на 42%.

Недостаток финансовых средств у большинства предприятий Курской области, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию не позволяют в необходимых масштабах воспроизводить машинно-тракторный парк. В современных условиях выходом из сложившейся ситуации может служить лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования. Однако условия, предлагаемые лизинговыми фирмами, не способствуют развитию этого вида услуг (высокие ставки и др.). Несмотря на то, что количество поставляемой по лизингу техники растет, ее удельный вес по отношению к имеющейся у предприятий остается низким. В 2004 г. по сравнению с 2000 г. число поступивших в сельскохозяйственное производство по лизингу тракторов возросло в 1,5 раза, комбайнов зерноуборочных - в 1,3 раза, свеклоуборочных - почти в 2 раза, практикуется лизинг сеялок, жаток, косилок и другой техники.

Однако в 2005 г. по некоторым видам сельскохозяйственной техники размеры лизинга уменьшились, в частности, по тракторам на 18% по сравнению с 2004 г., по сеялкам на 30%, по жаткам на 33%.

Количество же комбайнов, поступающих по лизингу, продолжало расти.

В целом обновление машинно-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий осуществляется низкими темпами. Причем в 2005 г. по сравнению с 2000 г. ситуация изменилась незначительно.

Если в 2000 г. по всем видам техники ее выбывало в среднем в 2,5 - 3 раза больше в течение года, чем поступало, причем новых тракторов поступало около 1/3 от всего поступления, новых комбайнов - 10-12%, то в 2005 г. поступление техники превышает ее выбытие только по тракторам, комбайнам, сеялкам и жаткам, причем преимущественно за счет лизинга этих видов техники. Поступление же нового оборудования составило по тракторам только 15%, по комбайнам в целом 25%. По оборудованию для животноводства по-прежнему выбывает техники больше, чем поступает.

Высокими темпами снижалась численность всех видов сельскохозяйственной техники. Причем к 2005 г. скорость снижения темпов численности техники увеличилась. В результате по сравнению с 2000 г. машинно-тракторный парк сельскохозяйственных предприятий Курской области уменьшился вдвое. Более существенно снижалась численность оборудования в животноводстве, также узкоспециализированной техники - свеклоуборочных комбайнов, жаток. По сравнению с 1990 г. численность многих сельскохозяйственных машин и оборудования уменьшилась в 3-4 раза, а по некоторым видам - в 7-10 раз.

Сложившиеся тенденции привели к резкому снижению обеспеченности про-

изводства сельскохозяйственной техникой. Только за период 2000-2005 гг. нагрузка пашни на один трактор увеличилась на 31,5%, посевов соответствующих культур на один зерновой комбайн - на 17,4%, на одну свеклоуборочную машину - на 56,3%.

По сравнению с уровнем 1990 г. в 2004 г. обеспеченность тракторами и комбайнами уменьшилась в 2 раза, а нагрузка на них, соответственно, возросла примерно во столько же раз. В 2005 г. наблюдалось повышение уровня обеспеченности тракторами и снижение нагрузки на один трактор, но по другим видам техники ситуация ухудшилась. Уменьшилось и количество прицепных орудий на один трактор, что свидетельствует о неукomплектованности агрегатов и машинно-тракторного парка в целом.

Более резко снижалась за анализируемый период обеспеченность сельскохозяйственных предприятий тракторами (см. рисунок), а относительно равномерно - свеклоуборочными комбайнами.

Материально-техническая база оказывает непосредственное влияние на уровень механизации сельскохозяйственного производства, а следовательно, и производи-

вотноводстве он составляет в зависимости от вида выращиваемого скота и выполняемых работ от 54% (раздача кормов на фермах) до 100% (доение коров), более 99% (подача воды), свыше 95% (очистка помещений от навоза). В земледелии эти цифры значительно ниже: послеуборочная обработка зерна - 15%, уборка овощей - 47%, уборка кормовых корнеплодов - 50%, сахарной свеклы - 57%.

В настоящее время в области не потребность в технике определяет объем сельскохозяйственных работ, необходимый для получения урожая, а наличие техники и ее состояние диктуют, сколько земли будет обрабатываться и засеиваться. Это привело к сокращению площади пашни и посевов сельскохозяйственных культур, снижению объемов механизированных работ по уходу за урожаем. С другой стороны, финансовый кризис в сельском хозяйстве и диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию привели к резкому снижению уровня использования минеральных удобрений, что способствовало уменьшению потребности в соответствующей технике. Так, несмотря

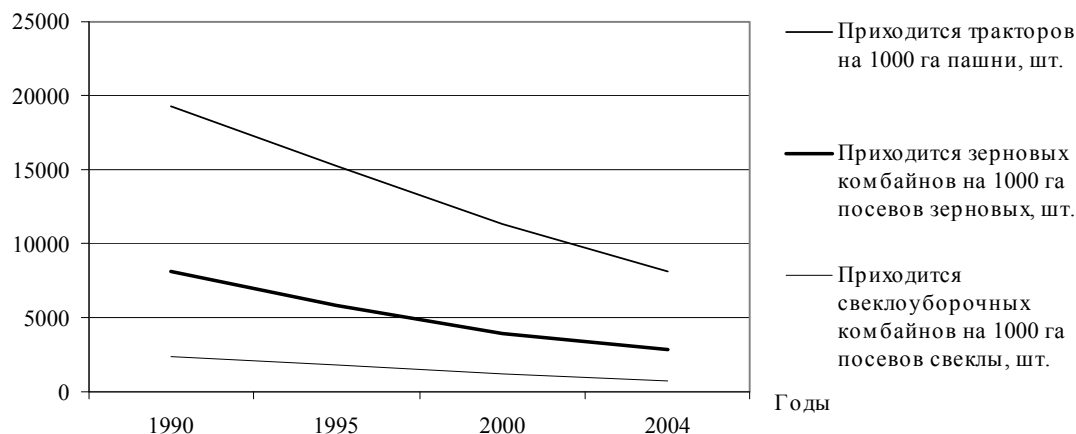


Рис. Изменение обеспеченности сельскохозяйственных предприятий Курской области тракторами и комбайнами*

* Для оценки использованы данные Госкомстата по Курской области (2005), опубликованные в сборнике: Сельское хозяйство Курской области (2000-2004). Курск, 2005.

тельности труда. Сложившийся в настоящее время уровень механизации работ в разных отраслях сельского хозяйства в Курской области сильно дифференцирован. В жи-

на то, что в 2004 г. по сравнению с 2000 г. минеральных удобрений внесено в 1,5 раза больше и удобренная площадь несколько возросла по сравнению с аналогичными

показателями 1990 г., их уровень снизился, соответственно, в 8 и более чем в 2 раза. В отношении органических удобрений ситуация продолжает ухудшаться и на современном этапе. В 2004 г. органических удобрений внесено в 1,8 раза меньше, чем в 2000 г., уменьшилась и удобренная площадь, относительно же 1990 г. эти показатели снизились, соответственно, в 15 раз и в 7, в том числе на 1 га посевов их внесено в 9 раз меньше. Основной причиной такого положения является кризис в животноводстве, резкое снижение поголовья сельскохозяйственных животных.

Животноводство оснащено в основном морально устаревшим оборудованием и физически изношенным, свыше 80% которого имеет сверхнормативные сроки эксплуатации. В этой отрасли, по данным Госкомстата, имеется только 4% технологического оборудования, которое отвечает современным требованиям.

Распределение материально-технических, трудовых и земельных ресурсов в сель-

приятие уменьшились более чем на 10%, посевные площади - почти на 30 %, количество тракторов и комбайнов - почти в 3 раза, энергетические мощности - почти в 2 раза, поголовье животных - на 4/5. За период с 2000 по 2005 г. сложившиеся тенденции продолжали углубляться, несмотря на дальнейшее уменьшение количества сельскохозяйственных предприятий.

Уровень эффективности использования тракторов, судя по величине денежной выручки, растет в динамике, однако эта закономерность может быть результатом роста цен на сельскохозяйственную продукцию и уменьшения количества тракторов в хозяйствах. Аналогичная ситуация сложилась и в соотношениях денежной выручки и энергетических мощностей (табл. 2). Сравнение же стоимостных показателей, на наш взгляд, дает более сопоставимый результат по годам. Соотношение стоимости товарной продукции в целом по сельскохозяйственному производству в расчете на единицу стоимости ма-

Таблица 1. Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий Курской области земельными, трудовыми и материально-техническими ресурсами*

Показатели	Годы				2005 г., % к	
	1990	2000	2004	2005	1990	2000
Приходится на 1 предприятие: сельскохозяйственных угодий, га	3320	2871	2530	2334	70,3	81,3
пашни, га	2689	2484	2229	2068	76,9	83,2
посевов, га	3300	1811	2129	1817	55,1	100,3
тракторов, шт.	36	18	13	13	36,1	72,2
зерновых комбайнов, шт.	15	6	5	4,5	30,0	75,0
энергетических мощностей, л.с.	8882	6300	4884	4728	53,2	75,0

* Показатели рассчитаны на основе данных Госкомстата по Курской области (2005).

скохозяйственных предприятиях зависит от многих факторов, оно неравномерно. Однако, несмотря на то, что количество сельскохозяйственных предприятий в динамике уменьшается, размер среднего предприятия области и объемы располагаемых им технических ресурсов также снижаются (табл. 1). Так, к уровню 1990 г. в 2005 г. площади сельскохозяйственных угодий в расчете на одно сельскохозяйственное пред-

шин и оборудования повышается, что свидетельствует о росте эффективности использования машинно-тракторного парка. Однако выход денежной выручки на единицу затрат как в целом, так и на содержание основных средств снижается, а в расчете на единицу затрат на ГСМ колеблется в незначительных пределах.

Таким образом, можно заключить, что эффективность использования техники

Таблица 2. Эффективность использования машинно-тракторного парка и энергоресурсов на сельскохозяйственных предприятиях

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Стоимость товарной продукции: на 1 трактор, тыс. руб.	231	249	256	375	490	659
на 1 л.с., тыс.руб.	0,63	0,64	0,69	0,98	1,3	1,8
на 1 руб. стоимости машин и оборудования, руб.	1,41	1,47	1,49	1,71	1,69	1,57
стоимость машин и оборудования в расчете на 1 руб. товарной продукции, руб.	71,1	67,7	66,9	58,6	59,0	0,64

снижается, что может быть связано со снижением ее производительности в результате физического и морального износа, а также с ее нерациональным использованием в результате неукомплектованности агрегатов, ее недостатком и повышением стоимости.

Группировка сельскохозяйственных предприятий по величине стоимости товарной продукции в расчете на 1 руб. стоимости машин и оборудования показала, что с увеличением данного показателя в хозяйствах заметно снижается уровень убыточности, себестоимость основных видов продукции растениеводства: зерно-

1-й группы, где машинно-тракторный парк используется нерационально и более чем в 3,5 раза выше по сравнению с хозяйствами средней группы. Показатель землеотдачи в хозяйствах 2-й группы почти в 4,8 раза превышает его уровень в 1-й группе, а аналогичный показатель в 3-й группе, соответственно, выше в 5 раз по сравнению со 2-й группой и более чем в 24 раза выше по сравнению с 1-й группой. В хозяйствах 3-й группы более интенсивно используется техника, так как затраты на нефтепродукты значительно возрастают по сравнению со 2-й группой более чем в 4 раза, а по сравнению с 1-й груп-

Таблица 3. Влияние эффективности использования машинно-тракторного парка на результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий

Выход товарной продукции на 1 руб. стоимости машин и оборудования, руб.	Группы хозяйств по выходу товарной продукции на 1 руб. стоимости машин и оборудования, руб.			В среднем по совокупности
	0-0,7	0,7-2,0	свыше 2,0	
Количество хозяйств в группе, ед.	138	171	159	468
Прибыль, тыс. руб.	-1511	-300	771	-293
Денежная выручка: на 100 га пашни, тыс. руб.	99,7	486,3	2423,9	722,2
на 1 работника, тыс. руб.	37,7	106,9	356,1	173,1
на 1 руб. стоимости машин и оборудования, руб.	0,29	1,22	5,79	1,91
на 1 руб. затрат на нефтепродукты, руб.	1,46	4,65	19,9	7,9
Себестоимость 1 ц зерновых, руб.	200	173	189	189
Себестоимость 1 ц сахарной свеклы, руб.	430	339	283	368
Урожайность зерновых культур, ц / га	25,5	24,1	22,4	24,4
Урожайность сахарной свеклы, ц / га	238	227	211	230

вых культур и сахарной свеклы, повышается производительность труда (табл. 3).

Хозяйства с более высокой эффективностью использования машин и оборудования (3-я группа) получают прибыль, а производительность труда в них почти в 10 раз выше по сравнению с хозяйствами

пой почти в 30 раз. Для хозяйств 3-й группы характерна и более высокая эффективность возделывания основных сельскохозяйственных культур: уровень себестоимости производства зерновых культур и, в особенности, сахарной свеклы, существенно снижается по сравнению с хозяй-

ствами 1-й и 2-й групп. Следовательно, эффективное использование материально-технических ресурсов оказывает прямое воздействие на финансовое и экономическое благополучие предприятий, способствует повышению эффективности производства сельскохозяйственных культур и более рациональному использованию земельных и трудовых ресурсов.

Таким образом, на сельскохозяйственных предприятиях Курской области в настоящее время сложилась неблагоприятная ситуация в отношении состояния и уровня использования материально-технических ресурсов, а в особенности машинно-тракторного парка. За период с 1990 по 2005 г. в сельском хозяйстве Курской области произошло резкое сокращение наличного парка тракторов, комбайнов и другой сельскохозяйственной техники. В последние годы, несмотря на относительную стабилизацию экономики в целом, количество тракторов, плугов, культиваторов и сеялок уменьшилось на одну треть, комбайнов зерноуборочных на почти на 30%, а свеклоуборочных более чем на 40%. Результатом является снижение обеспеченности сельскохозяйственных предприятий материально-техническими ресурсами в целом, и в особенности сельскохозяйственной техникой, растет нагрузка обрабатываемой площади пашни и посевов на 1 трактор и комбайн. Ежегодное выбытие многих видов технических средств превышает их поступление в сельское хозяйство, снижается производительность техники в результате ее физического и морального износа, уровень которого превышает все допустимые нормы. Исследования показали, что в результате несоответствия темпов роста цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию (машины и оборудование, ГСМ) эффективность производства на сельскохозяйственных предприятиях снижается. В конечном итоге снижается эффективность не только производства в целом, но и эффективность использования машинно-тракторного парка. Большинство сельскохозяйственных предприятий не име-

ют возможности самостоятельно пополнить машинно-тракторный парк новой техникой, поскольку их финансовое состояние неудовлетворительное. Другие же пути получения сельскохозяйственной техники и оборудования (лизинг, технический сервис, машинно-тракторные станции) являются невыгодными для товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, так как стоимость соответствующих услуг очень высока.

В настоящее время в сельском хозяйстве страны и Курской области складываются противоположные общемировым тенденции: снижаются размеры предприятия, падает ресурсообеспеченность, в частности энергообеспеченность, растет нагрузка на 1 трактор и комбайн, снижается уровень интенсификации, механизации и эффективности производства.

По нашему мнению, в экономической политике по отношению к сельскому хозяйству как страны в целом, так и Курской области в частности центральное место должно занимать государственное регулирование. Роль государства должна возрастать в регулировании процесса привлечения денежных средств и повышения эффективности производства в сельском хозяйстве. Государственное регулирование должно быть направлено на создание равных условий для сельскохозяйственных товаропроизводителей по отношению к другим отраслям экономики. В противном случае большинство сельскохозяйственных предприятий уже в ближайшем будущем не смогут самостоятельно формировать и воспроизводить материально-технические ресурсы, и прежде всего машинно-тракторный парк, что будет препятствовать развитию производства в целом. Однако со стороны сельскохозяйственных предприятий необходимо использовать современные методы управления материально-техническими ресурсами, использовать научно обоснованные методы ведения производственной деятельности, основанные на оптимизации располагаемых ими материально-технических ресурсов, а в частности машинно-тракторного парка.

Пищевая промышленность в системе потребительского комплекса России

А.А. Чичикин

Институт экономики Российской академии наук

Потребительский комплекс России, охватывающий отрасли, производящие товары и услуги для конечного потребления населением, - центральное звено в социально-экономической деятельности государства. В Конституции Российской Федерации подчеркивается, что высшая цель государства состоит в обеспечении условий для достойной и безопасной жизни российских граждан, а это означает приоритетное развитие потребительской сферы, направленной на удовлетворение личных потребностей населения.

Развитие потребительского комплекса, работающего на удовлетворение потребностей населения, формирует предложения и, соответственно, спрос, который в свою очередь определяет развитие производства. Потребности населения удовлетворяются в форме платежеспособного спроса. В свою очередь спрос определяют доходы населения и уровень цен. Это достаточно сложное и быстроменяющееся соотношение, определяемое системой объективных и субъективных факторов.

Наиболее существенное место в потребительском комплексе принадлежит пищевой промышленности. Пищевая промышленность России (1,5 млн. работников, примерно 12% промышленной продукции) охватывает 30 отраслей и 25 тыс. предприятий, среди которых только примерно 25% составляют крупные и средние, остальные малые.

Среди отраслей промышленности пищевая отличается относительно низким износом основных фондов (34,8% в 2004 г.), в среднем по промышленности - 50,6% и наиболее высоким коэффициентом обновления фондов (3,3), в среднем по промышленности - 1,9.

В структуре пищевой промышленности по формам собственности в частном секторе сосредоточено 87,9% всех действующих предприятий, 53,5% объема продукции и 67,4% промышленно-производственного потенциала, государственная собственность, соответственно: 1,4%; 2,7%; 4,2%¹.

Рассмотрим более подробно социально-экономические показатели работы пищевой промышленности за последние годы. Динамика абсолютных и относительных экономических показателей представлена в таблице.

Как видно из приведенных в таблице данных, за последние пять лет фондоо-руженность пищевой промышленности выросла более чем наполовину и, как следствие, выросла производительность труда. Однако эффективность использования фондов снижается. Фондоотдача с 2000 по 2004 г. снизилась на 19,6%. Это в значительной мере объясняется незагруженностью фондов в связи с ограничением потребительского спроса вследствие низких доходов населения.

Рост объемов производимой продукции в пищевой промышленности достаточно высок. С 2000 по 2004 г. объем вырос в ценовом измерении в 2,3 раза, индекс роста потребительских цен за последние годы не опускался ниже 12-15%, и это отражается на объемах потребления населения.

В целом по промышленности России уровень рентабельности в 2004 г. составил 17,9%. Уровень рентабельности в пищевой промышленности за последние годы

¹ Российский статистический ежегодник. 2005 / Росстат. М., 2006. С. 385, 391.

**Экономические показатели работы пищевой промышленности
за 2000-2004 гг.***

Показатели	Годы			2004 г., % к 2000 г.
	2000	2002	2004	
Объем промышленной продукции, млрд. руб.	526,7	824,7	1219,0	231,4
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	1484	1495	1415	95,4
Стоимость основных фондов, млрд. руб.	227,2	317,7	434,7	191,3
Прибыль, млн. руб.	32493	41420	55541	170,9
Производство продукции, руб.:				
- на среднегодового работника	354,9	551,7	861,5	242,7
- на единицу фондов (фондоёмкость)	2,31	2,59	2,80	121,2
- фондоотдача	0,43	0,38	0,35	81,4
Прибыль, руб.:				
- на единицу фондов	0,14	0,3	0,12	85,7
- на среднегодового работника	21895	27706	39251	179,2
Фондовооруженность, тыс.руб.	187,0	212,5	307,2	164,2

* Расчет по материалам Российского статистического ежегодника. 2005 / Росстат. М., 2006. С. 391, 422.

находился в пределах 8-9%. Это приводит к существенной зависимости от кредиторов. Коэффициент автономии, характеризующий долю собственных средств в их общей величине, составляет 37,4, тогда как в электроэнергетике - 77,3, нефтедобывающей промышленности - 63,1. Вследствие этого в отрасли сложилось низкое отношение собственных оборотных средств к стоимости всех оборотных средств, реально находящихся в наличии у организаций (-24,0). Это говорит о слабой финансовой устойчивости организаций пищевой промышленности².

Одним из показателей платежеспособности предприятий пищевой промышленности выступает коэффициент текущей ликвидности, рассчитываемый как отношение фактической стоимости находящихся в наличии организаций оборотных средств к наиболее срочным обязательствам в виде краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности.

² Следует отметить, что в пищевой промышленности высок удельный вес материальных затрат в общем объеме затрат на производство и реализацию продукции, в 2002 г. - 73%, в 2003 г. - 75,4%, в 2004 г. - 75,8%.

Этот показатель в пищевой промышленности близок к 100% (95,1), что свидетельствует о большой зависимости отрасли от кредитов и напряжении с оборотными средствами, и, видимо, логично то, что в отрасли удельный вес убыточных предприятия достигает 46%, а просроченная кредиторская задолженность составляет 85%.

Инвестиционная обеспеченность отрасли за последние годы характеризуется определенной устойчивостью. Удельный вес инвестиций в основной капитал пищевой промышленности находится в пределах 4%. В структуре источников финансирования собственные средства составляют 69,1%, привлеченные - 30,9%. В привлеченных - кредиты достигают 12,9%, бюджетные средства - 1,7% (большая часть бюджетных средств поступает из федерального бюджета, меньшая, примерно четвертая часть, - от субъектов Федерации).

Учитывая, что основная часть предприятий пищевой промышленности находится в частной собственности, большая часть инвестиций (33,6%) направляется в эти предприятия, 10,7% - в смешанные российские, 4,1% - в государственные и 0,3% - в муниципальные.

Пищевая промышленность вследствие быстрого оборота денежных ресурсов пользуется вниманием иностранного капитала, соответствующие инвестиции составили в 2003 г. 21,2%. Это четвертое место среди отраслей народного хозяйства (лесоперерабатывающая - 31,1%, торговля - 30,6% и производство строительных материалов - 22,2%)³. Но это не все иностранные инвестиции, почти 30% средств направляется в совместные российско-иностраннне предприятия.

Среди наиболее крупных инвесторов в пищевой промышленности выделяют: Нидерланды, Германию, Францию и др. В структуре иностранных инвестиций прямые составляют 33,6%, портфельные - 1%, прочие - 65,4%. Прочие включают торговые кредиты, кредиты от международных финансовых организаций, кредиты правительств иностранных государств под гарантию Правительства РФ и др.

Специфика инвестиционной составляющей в пищевой промышленности заключается в том, что, во-первых, имеющиеся в наличии производственные мощности используются в среднем на 50%, т.е. не требуется их дополнительный ввод, а во-вторых, технологическая оснащенность функционирующих перерабатывающих предприятий в основной массе устарела и не соответствует современным техническим требованиям. Технологическая оснащенность большинства предприятий уступает лучшим мировым аналогам по удельной материалоемкости в 2 раза, по удельной энергоемкости в 1,2 раза, по уровню автоматизации в 1,5 раза⁴. Все это приводит к росту себестоимости, как следствие, - к росту цен и снижению потребительского спроса. Не случайно при полном изобилии на

прилавках продовольственных магазинов в России снижается производство и потребление мясо-молочной продукции. Это одна из центральных проблем пищевой промышленности.

В сельском хозяйстве производство скота и птицы в убойном весе с 1990 по 2004 г. сократилось с 10,1 млн. т до 5 млн. т, или в 2 раза, а молока за соответствующий период - с 55,7 млн. т до 32,2 млн. т, или в 1,4 раза. По сравнению с 1990 г. производство мяса и мясопродуктов составило 26,1%, цельномолочной продукции - 41,9%, муки - 52,1%, масла животного - 32,5%. Эти данные говорят о тесной связи сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. И если снижается отечественное производство, расширяется импорт. Идет, по сути, планомерная замена отечественной мясо-молочной продукции на импортную. В 2004 г. импорт продовольственных товаров и сырья возрос по сравнению с 2003 г. на 15% и составил 13,9 млрд. долл. Удельный вес импорта мясной продукции по отношению к производству достиг 42,9%. Идет постоянное удорожание мясо-молочной продукции, темпы роста заработной платы ниже роста цен, как следствие, снижаются покупательная способность населения и потребление мяса и молока на душу населения, которые значительно ниже нормативных. Россия проигрывает конкурентную борьбу за мясной рынок.

Не менее важной проблемой выступает качество продукции. В России эту проблему пытаются связать с розничными ценами. Качество пищевой продукции во многом зависит от сельхозтоваропроизводителя, который должен учитывать предпочтение потребителей. Потребитель, к примеру, не хочет покупать жирную свинину, а мы наращиваем ее производство. Дания производит свинину со слоем жира 1 см, такая свинина пользуется спросом и на нашем рынке. Но ее производство требует разработки специальной государственной программы, вклю-

³ Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции / Госстат России. М., 2004. С. 16.

⁴ Состояние и меры по развитию агропромышленного комплекса и рыболовства Российской Федерации. М., 2005. С. 62.

чающей селекционно-гибридные центры, механизацию, кормопроизводство.

За последние годы наблюдается тенденция роста розничных цен на мясо (говядину и свинину) и рост цен на продукцию переработки, но темпами, примерно в 2 раза ниже. Связано это не с альтруизмом переработчиков, а с тем, что используется при производстве колбас более дешевое сырье: соя, МДМ (переработанная субстанция из костей и мяса), которые в России в отличие от стран Евросоюза указываются как мясо⁵. По данным ВНИИ мясной промышленности, в России ГОСТам соответствует не более 20% продукции мясокомбинатов. Более того, предпринимателям разрешено разрабатывать технические условия и выпускать колбасу, если помещение соответствует санитарным нормам.

Как известно, с 2003 г. в соответствии с законом “О техническом регулировании” все ГОСТы советского периода из

обязательных перешли в разряд рекомендательных. Обязательными стали технические⁶ регламенты, содержащие требования к безопасности продуктов питания, а качество продукции регулируется добровольным стандартом, по сути, совестью производителя. Как в условиях “рыночной совести” обеспечить конкурентоспособность, понять сложно.

В заключение отметим, что среди факторов повышения качества пищевой продукции и ее конкурентоспособности необходимо больше внимания уделить использованию информационных технологий для управления бизнес-процессами. Автоматизированные системы управления, как известно, способствуют прозрачности бизнеса и существенно повышают эффективность менеджмента. Именно в этом выигрывают иностранные компании, привыкшие работать прозрачно в отличие от большинства российских.

⁵ Следует отметить, что в России принят закон о маркировке трансгенных продуктов (ГМИ).

⁶ К 2010 г. должно быть разработано примерно 300 технических регламентов. В настоящее время их не более 10.

Государственные предприятия в регионе: структура и масштаб

С.С. Михадов

Институт социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра Российской академии наук,
г. Махачкала

Мировая практика показывает, что государство всегда играло определенную роль в экономической жизни общества. В настоящее время объективная потребность в государственном регулировании экономики стала фактом экономической жизни всех развитых стран с рыночным хозяйством.

Одной из наиболее активных форм государственного вмешательства в экономику является государственный сектор. С его помощью государство регулирует рыночную экономику, непосредственно участвуя в производственно-коммерческих организациях. На сегодняшний день государственный сектор как экономический феномен присущ в той или иной степени практически всем странам мира. Подтверждением этого служит то, что даже в так называемых «либеральных» странах (США, Австралия, Новая Зеландия) на долю государственного сектора приходится 30-35% ВВП, в развивающихся странах - около 20%. В странах ЕС на государственных предприятиях работают около 11% всех занятых в экономике. На эти производства приходится 10% вновь создаваемой стоимости и более 13% валовых инвестиций в основные фонды¹.

Необходимо отметить, что состав и структура государственных предприятий, масштаб огосударствления производства и части национального богатства в каждой стране различны и динамичны. В зависимости от состояния экономики, конкретных задач, решаемых страной или регионом, а также множества других фак-

торов объем и структура государственной собственности постоянно меняются. Однако, как свидетельствует опыт многих стран, эти изменения в рыночной экономике могут происходить в определенных пределах. Уменьшение или увеличение объема государственной собственности и размера государственного сектора за эти объективные границы может быть чревато негативными последствиями для социально-экономического развития и безопасности страны (региона).

Объем государственной собственности, уровень огосударствления производства и размеры государственного сектора в разных регионах России существенно различаются. Зависят они от многих факторов, изменяющихся в зависимости от конкретных экономических, социальных, политических и географических условий. Применительно к Республике Дагестан существует множество факторов, обуславливающих особую роль государства и государственного сектора в экономическом развитии региона. К таковым следует отнести:

- политические (приграничность территории и политическая нестабильность);
- социально-экономические (депрессивность экономики, отраслевые структурные диспропорции, дотационность республиканского бюджета, высокая безработица (трудоизбыточность), низкий уровень жизни населения и наличие существенной дифференциации в доходах населения);
- природно-климатические и географические (наличие промышленных запасов нефти и газа, значительные гидро-

¹ Волостнов Н.С. Государственное предприятие в рыночной экономике. М., 2004. С. 5.

энергетические ресурсы, уникальные биоресурсы Каспия, наличие нескольких территориальных зон с разными природно-климатическими и экономическими условиями).

Все это говорит о том, что объем государственной собственности, размеры государственного сектора экономики и уровень огосударствления производства в Республике Дагестан должны быть намного выше, чем в целом по Российской Федерации, а тем более, чем в странах Запада, поскольку регион находится в глубокой депрессии, приграничен и трудноизбыточен, с множеством нерешенных социальных проблем².

В данной связи интересным представляется исследование структуры и масштаба государственного сектора и государственных предприятий в условиях формирования в регионе институтов рыночной экономики.

В результате масштабной приватизации, скорректированной в республике с учетом ее особенностей, и разгосударствления значительного количества предприятий в Дагестане сложилась следующая структура собственности (табл. 1).

трансформацию ранее монопольного права собственности государства на имущество.

В настоящее время в республике в большинстве отраслей экономики негосударственные предприятия занимают доминирующее положение (более 70%), в то время как доля собственности государства сокращалась с каждым годом и на 1 января 2005 г. составила 20,3% общего количества предприятий республики³.

Величина (масштаб) государственного сектора исчисляется как в абсолютных, так и в относительных единицах (доля в экономике). Однако последняя величина будет принципиально неоднозначна, поскольку мы можем оценивать ее по различным показателям, которые характеризуют функционирование входящих в государственный сектор юридических лиц (это может быть их удельный вес, доля занятых, доля произведенной продукции и др.).

При осуществлении аналитических расчетов необходимо выйти на обобщенную оценку участия государственного сектора в экономике. Поэтому для получения унифицированной оценки относительно масштаба такого участия мы воспользовались интегральным показателем (G), который получается путем усреднения част-

Таблица 1. Структура предприятий и организаций по формам собственности

	2004 г.	
	Единиц	% к итогу
Предприятия и организации, всего	31676	100
В том числе:		
государственной и муниципальной собственности	6421	20,4
частной собственности	22753	71,8
смешанной российской собственности	1295	4,2
общественной собственности	1037	3,5

* По данным Государственного комитета Республики Дагестан по статистике.

Таким образом, рыночные преобразования в республике в области собственности, предусматривавшие коммерциализацию и приватизацию предприятий, обеспечили

новых показателей (т.е. представляет собой среднюю арифметическую трех частных).

$$G = (G_1 + G_2 + G_3) / 3,$$

где G_1 ; G_2 ; G_3 - доля государственного сектора, соответственно, в общем количестве

² Абдулмананов С.Г. Управление государственной собственностью в субъекте Федерации. Махачкала, 2005. С. 9-10.

³ По данным Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан.

предприятий, в общем объеме производства, в общей численности занятых⁴.

Взвешивание трех функционально различных показателей по методу среднего арифметического означает, что они равнозначны. Пользуясь этим методом и рассчитав соответствующие коэффициенты по годам, мы получили следующие данные, характеризующие динамику изменения масштаба государственного сектора в экономике республики за период 1994-2004 гг. (табл. 2).

Таблица 2. Доля участия государственного сектора в экономике республики, % (за период 1994-2004гг.)*

Показатели	1994	1997	2000	2002	2004
Доля в общем:					
числе предприятий	95,3	82,2	52,2	38,4	20,3
объеме производства	98	93,0	67,2	54,4	47,4
числе занятых	86,4	83,7	48,3	46,2	45,0
Интегральный показатель (G)**	93,2	86,3	55,9	46,3	37,6

* Данные Минэкономики Республики Дагестан, Госкомстата Республики Дагестан, собственные расчеты.

** Показатель G представляет собой усредненную долю госсектора в экономике (в данном случае в экономике региона), выраженную в процентах, и может изменяться в границах от 0 до 100%.

При анализе динамики развития государственного сектора уменьшение показателя означает ослабление его позиций в экономике либо в какой-либо конкретной отрасли, увеличение же - усиление роли и участия государства.

Как видно из табл. 2, удельный вес государственного сектора в республике меняется в зависимости от частных параметров. Вычисленный нами показатель G имеет тенденцию к уменьшению (если в начале 1990-х гг. степень участия государства в экономике региона была свыше 90%, то к 2004 г. его доля снизилась до 30%). Начиная с 1999 - 2000 гг., когда при-

ватизационный процесс в республике принял более или менее направленный характер, доля государственной собственности резко снизилась до 50%, что, на наш взгляд, было необоснованно, учитывая сложности социально-экономического развития региона. Интегральный показатель рассчитан нами и по отдельным отраслям экономики республики (табл. 3).

По данным статистики, на 1 января 2005 г. в республике зарегистрировано более 2,6 тыс. предприятий и производств по

выпуску промышленной продукции, выполнению работ и услуг промышленного характера, из них 9,5% - крупные и средние предприятия, дающие подавляющую часть валовой продукции промышленности. Но при этом доля государственной собственности среди них с каждым годом снижается. Уже в 1999-2000 гг. доля государства в промышленности республики незначительна (28,5%), а к началу 2004 г. сократилась на 15% и составила всего лишь 12,6 %.

Для более полного представления об изменениях в государственном секторе коэффициент рассчитан и по подотраслям промышленности (табл. 4).

По данным таблицы можно сделать вывод, что наиболее огосударствленными на сегодняшний день в промышленности региона остаются электроэнергетика, топливная промышленность, нефтепродуктообеспечение (этих отраслей почти не коснулась приватизация), а также машиностроение и металлообработка. Электроэнергетика и машиностроение относятся к числу наиболее

⁴ Выбор коэффициентов G_1 ; G_2 ; G_3 обуславливается их смысловой нагрузкой. Например, G_3 показывает долю одного из основных макрофакторов (труд), которая находится в распоряжении государственного сектора, чем достигается учет затратного аспекта его деятельности. Показатель G_2 отражает результаты (валовой продукт, иначе, макропродукты региона), полученные предприятиями госсектора; G_1 характеризует относительную массу с точки зрения числа входящих в его состав хозяйственных структур.

Таблица 3. Доля государственной собственности в промышленности республики (за период 1997-2004 гг.), %*

Показатели	1997	2000	2004
Доля в общем: количестве предприятий	78,2	17,3	2,3
объеме производства	79,5	28,9	15,2
числе занятых	90,3	39,2	20,0
Коэффициент (G)	82,7	28,5	12,5

* Рассчитано по материалам Госкомстата Республики Дагестан, Минэкономики Республики Дагестан.

Таблица 4. Интегральный показатель масштаба госсектора по отраслям промышленности Республики Дагестан, %*

Отрасль промышленности	2000	2004
Электроэнергетика	96,3	93,2
Топливная	78,4	77,4
Химическая (без медицинской)	43,0	20,3
Машиностроение и металлообработка	36,4	32,7
Лесная и деревообрабатывающая	16,3	10,2
Промышленность стройматериалов	20,2	9,4
Легкая	15,4	12,3
Пищевая	23,6	11,2

* Рассчитано по материалам Госкомстата Республики Дагестан, Минэкономики Республики Дагестан.

проблемных отраслей, так как отличаются более высокой капиталоемкостью и частный сектор не заинтересован в их освоении, особенно учитывая то, что для указанных отраслей характерна очень низкая норма прибыли и неразвитость рынка сбыта. Менее заметна доля государства в таких сегментах, как промышленность стройматериалов, деревообрабатывающая, легкая и пищевая промышленность. Именно здесь государство в относительно короткий период передало со своего баланса в частный сектор производственные мощности⁵.

К примеру, в производстве стройматериалов доля государства к началу 2004 г. сократилась до 9,4%, в деревообработке - до 10,2%, в легкой и пищевой промышленности доля государственной собственности снизилась также до 11%. Данная ситуация на сегодняшний день обусловлена, на наш взгляд, тем, что предприятия этих отраслей легче приватизируются, более при-

⁵ См.: Энтов Р., Радыгин А. Структура собственности и проблемы корпоративного контроля в российской экономике. М., 2002.

способлены к быстрому подключению к ним малого предпринимательства (частного капитала) в отличие от остальных отраслей, где требуются значительные капитальные и текущие финансовые вложения.

Вычисляемый нами интегральный показатель доли государства в различных сегментах экономики может выполнять также и функцию индикатора развития этих сегментов, т.е. позволяет выявить проблемные отрасли. Можно предположить, что значительная доля государственного сектора в какой-то отрасли (высокий коэффициент) косвенно свидетельствует о наличии в этой отрасли проблем. Возникновение (или сохранение на протяжении ряда лет) труднопреодолимых проблем, решение которых требует значительных затрат, приводит к оттоку частного капитала, что и вызывает рост удельного веса государственных форм собственности. Об этом свидетельствуют и данные табл. 5, в которой рассчитанный по остальным отраслям экономики республики интегральный показатель выполняет функцию индикатора развития.

Таблица 5. Интегральный показатель доли государственного сектора в основных отраслях экономики Республики Дагестан, %*

Отрасль экономики	2000 г.	2004 г.
Промышленность	28,5	12,5
Сельское хозяйство	78,4	83,9
Транспорт и связь	84,7	83,2
Строительство	37,3	7,7
Торговля и общепит	32,4	11,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	84,2	82,3

* Рассчитано по материалам Министерства экономики РД, Министерства имущественных отношений Республики Дагестан, Госкомстата Республики Дагестан.

Как видно из приведенных данных, государственные предприятия продолжают составлять достаточно весомую долю в экономике региона. Особенно это касается таких проблемных отраслей, как сельское хозяйство, транспорт, ЖКХ. Представляется, что сохранение значительных размеров госсектора в этих отраслях является вполне оправданным. Именно сельское хозяйство, ЖКХ и транспорт как базовые отрасли региональной экономики особо нуждаются в государственной поддержке, и только лишь при активной государственной поддержке возможно преодоление депрессивного состояния дел в этих отраслях.

Наличие значительной государственной собственности в регионе имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Положительным является то, что в условиях высокой безработицы и сложного социально-экономического положения республики государственные предприятия выполняют в регионе определенную стабилизирующую функцию. В некоторых городах и населенных пунктах именно благодаря существованию государственных и муниципальных предприятий (как правило, в отраслях городской инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и сельского хозяйства) удается в какой-то степени решить проблему занятости на местах.

Однако в большей степени с деятельностью государственных предприятий связывается множество недостатков и проблем. Экономические показатели большинства государственных предприятий свидетельствуют о том, что подавляющая часть из них работает неэффективно. Ухудшается их

финансово-экономическое положение, происходит обесценение государственного имущества, многие из предприятий имеют явные признаки банкротства. Проведенный Министерством имущественных отношений Республики Дагестан анализ финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий в 2005г. показал, что в отношении более чем 80% предприятий в соответствии с действующим законодательством возможно инициирование процедуры банкротства, т.е. на сегодняшний день любое из этих предприятий можно объявить банкротом.

Таким образом, значительные размеры остающейся у государства собственности, сложное финансово-экономическое положение государственных предприятий и в то же время большая их значимость в обеспечении социально-экономической стабильности в регионе определяют необходимость выполнения специальных функций по эффективному управлению и ее использованию. В условиях становления в регионе институтов рыночного хозяйства политика государства в отношении государственного сектора должна быть направлена на повышение управляемости государственных предприятий, совершенствование механизма извлечения доходов от их деятельности, освобождение государства от несвойственных ему функций в экономической сфере и сохранение в государственной собственности только тех предприятий и имущества, которые, безусловно, необходимы для осуществления конституционных функций государства и удовлетворения жизненно важных потребностей населения.

Материально-производственная база хлебопекарных предприятий Республики Дагестан: состояние и проблемы обновления

С.И. Келеметова

Дагестанский государственный институт народного хозяйства,
г. Махачкала

Ведущая роль в решении проблемы обеспечения населения страны продуктами питания в ассортименте и объемах, достаточных для формирования сбалансированного рациона питания принадлежит пищевой и перерабатывающей промышленности, как одному из системообразующих секторов экономики. Уровень развития этой отрасли промышленности определяет жизнеобеспеченность населения, а также является важной частью национальной безопасности страны.

Продукция пищевой и перерабатывающей промышленности составляет около 15%¹ в общем объеме промышленного производства в России. По этому показателю данная отрасль промышленности является лидером среди отраслей, производящих продукцию конечного потребления.

Хлебопекарная отрасль занимает важное место в структуре пищевой промышленности, а хлебобулочные изделия являются одними из основных продуктов питания человека. Суточное потребление хлеба в разных странах составляет от 150 до 500 г на душу населения. В России его потребляют традиционно много - в среднем по 330 г в сутки. В периоды экономической нестабильности потребление хлеба неизбежно возрастает, так как хлеб относится к наиболее дешевым продуктам питания. В хлебе содержатся многие важнейшие пищевые вещества, необходимые человеку; среди них белки, углеводы, витамины, минеральные вещества, пищевые волокна.

Хлебопекарная промышленность Российской Федерации представлена примерно 18 тыс. предприятий, в том числе более 10 тыс. - это пекарни малой мощности. Современное хлебопекарное производство характеризуется высоким уровнем механизации и автоматизации технологических процессов производства хлеба, внедрением новых технологий, постоянным расширением ассортимента хлебобулочных изделий, широким внедрением предприятий малой мощности различных форм собственности.

Хлеб - один из важнейших продуктов питания. В силу сложившихся исторических, экономических и природно-климатических условий, бытовых традиций население Дагестана потребляет достаточно большое количество хлеба и хлебобулочных изделий. В связи с этим хлебопекарная промышленность республики является одной из стабильно развивающихся отраслей. Сегодня она представлена 11 крупными хлебозаводами и около 400 мини-пекарнями, которые ежедневно вырабатывают несколько сот тонн хлебной продукции. Производственная база хлебозаводов и пекарен достаточна для производства 327,5 тыс. т печеного хлеба в год.

Вхождение хлебопекарной промышленности Республики Дагестан в рыночное пространство в начале 90-х гг. XX в. было сложным и трудным в связи с прекращением государственной поддержки, отсутствием финансирования, кредитования и инвестирования предприятий за счет государственных средств, ростом цен на энергоносители, а также снижением уровня

¹ Кайшев В., Серегин С. Пищевая промышленность в 2003 г.: итоги, перспектива // Экономист. 2004. №6. С. 75.

жизни населения, ослаблением традиционных хозяйственных связей с отечественной сырьевой базой, ставшим результатом процесса приватизации в отрасли. Условия функционирования отрасли хлебопродуктов в Республике Дагестан в годы преобразований, разумеется, кардинально изменились - произошло смещение главных акцентов, определяющих темпы выработки хлебобулочных изделий. Объемы производства хлебной продукции, которые в дореформенный период устанавливались директивным путем, в новых условиях стали определяться спросом на потребительском рынке во взаимосвязи с платежеспособностью населения.

За годы реформирования большинство крупных и средних предприятий хлебопекарной промышленности Дагестана преобразованы в открытые акционерные общества, в общества с ограниченной ответственностью, некоторые предприятия до настоящего времени продаются на конкурсной основе (например, государственное предприятие "Каспийский хлебозавод", на базе которого в конце 2003 г. создано ООО "Каспий-хлеб").

Несмотря на сложившиеся экономические трудности в регионе, ситуация в хлебопекарной отрасли пищевой промышленности Республики Дагестан в последнее время начала меняться в положительную сторону. Изменился характер функционирования предприятий, они научились работать в условиях жесткой конкуренции.

Проведенное исследование показало, что в современных условиях основной проблемой хлебопекарного производства Республики Дагестан является увеличивающаяся конкуренция со стороны мини-пекарен, а изучение деятельности отдельных хлебопекарных предприятий позволило выявить, что уровень получаемой прибыли не дает возможности предприятиям проводить техническое перевооружение производства на основе внедрения инновационных технологий и современных ви-

дов оборудования, позволяющих повышать конкурентоспособность продукции при постоянном снижении материальных затрат и росте производительности труда. А, как известно, если в промышленности наблюдается торможение научно-технического прогресса, т.е. не происходит качественных изменений средств производства и технологий, то действует закон убывающей эффективности.

Если в начале 1990-х гг. в Дагестане предприятиями Государственной контрактной корпорации "Дагестанхлебопродукт"² выпускалось 360 т хлеба в сутки, то в 1997 г. - только 28 т. Объемы выпечки сократились по сравнению с 1991 г. на 85%, что обусловлено, как уже отмечалось, появлением в республике разветвленной частной сети хлебопечения. Однако многие мини-пекарни размещены в непригодных помещениях, без внутриведомственного лабораторного контроля, соответствующих нормативно-технических условий. Учет количества выпускаемой продукции этими производителями хлебной продукции нередко скрывается, соответственно, искажается статистика о начислении и фактическом поступлении налогов от них в бюджет республики.

² Большая роль в деле улучшения работы пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоз РФ придает отраслевым союзам и ассоциациям как на федеральном, так и на региональном уровнях. В настоящее время их около 30 (Кайшев В.Г. Положительные тенденции сохраняются. Пищевая и перерабатывающая промышленность: итоги работы в 2002 году, проблемы, перспективы // Пищевая промышленность. 2003. №2. С. 5).

В 30-х гг. XX в. в Республике Дагестан было создано Дагестанское управление хлебопродуктов, преобразованное в последующем в Государственную контрактную корпорацию "Дагестанхлебопродукт". Основные функции последней заключались в изучении проблем отрасли, разработке мер и предложений по улучшению положения дел в отрасли и на конкретных предприятиях, оказание им финансовой помощи. Однако в 2003 г. Государственная контрактная корпорация была ликвидирована и на сегодня это - Ассоциация "Дагестанхлебопродукт" - негосударственное некоммерческое объединение однотипных предприятий для защиты своих интересов.

Цена на продукцию мини-пекарен в среднем на 20% ниже по сравнению со стоимостью хлебобулочных изделий крупных хлебопекарных предприятий, которые все же могут выиграть в конкурентной борьбе благодаря качеству выпускаемой продукции и ее широкому ассортименту.

Для хлебозаводов конкурентоспособность - это, прежде всего, снижение себестоимости выпускаемой продукции, повышение ее качества, расширение ассортимента хлебобулочных изделий, создание

новых видов и сортов продукции, т.е. хлебопекарные предприятия в современных условиях должны больше внимания уделять улучшению качества и расширению ассортимента продукции, увеличению объемов производства изделий лечебного и диетического назначения. Добиться этого можно благодаря проведению работ в области маркетинга, рекламы, выявлению интересов определенных групп потребителей к конкретным видам продукции. Но способность данной отрасли к росту конкурентоспособности и экономической эф-

Материально-техническая база предприятий хлебопекарной промышленности Республики Дагестан*

Показатели	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
<i>Наличие основных фондов основного вида деятельности на конец года, тыс. руб.</i>					
Промышленность, всего	17288164	18551876	33876339	32705911	55554041
Пищевая промышленность	1396657	1473920	1535525	1647645	1578075
В том числе:					
хлебопекарная промышленность	36499	38864	66909	74545	82854
% к пищевой промышленности	2,6	2,6	4,3	4,5	5,2
<i>Степень износа основных фондов основного вида деятельности на конец года, %</i>					
Промышленность, всего	51,4	49,0	50,2	51,5	52,0
Пищевая промышленность	51,4	47,5	47,6	44,5	44,1
В том числе:					
хлебопекарная промышленность	48,5	48,1	28,1	28,1	32,2
<i>Коэффициент обновления основных фондов (ввод в действие основных фондов по отношению к наличию основных фондов на конец года), %</i>					
Промышленность, всего	2,4	3,8	3,8	1,9	2,3
Пищевая промышленность	6,7	2,9	4,1	12,3	5,6
В том числе:					
хлебопекарная промышленность	2,6	4,4	4,3	4,4	5,8
<i>Коэффициент выбытия основных фондов (ликвидировано за год основных фондов по отношению к наличию основных фондов на начало года), %</i>					
Промышленность, всего	1,3	0,8	0,6	0,9	0,3
Пищевая промышленность	5,2	3,3	1,1	4,7	0,5
В том числе:					
хлебопекарная промышленность	2,8	2,7	1,6	1,0	1,6
<i>Фондоотдача**, руб./руб.</i>					
Промышленность, всего	0,38	0,35	0,24	0,24	0,19
Пищевая промышленность	0,92	1,13	1,50	1,63	2,23
В том числе:					
хлебопекарная промышленность	3,05	2,89	2,72	3,7	3,31
<i>Фондовооруженность**, тыс. руб./руб.</i>					
Промышленность, всего	246,3	312,5	618,7	691,9	1344,4
Пищевая промышленность	106,7	116,0	134,8	174,8	192,0
В том числе:					
хлебопекарная промышленность	19,2	24,3	42,7	50,9	64,0

* См.: Текущий архив отдела статистики предприятий и финансов Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан.

** Рассчитано по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан.

фективности зависит в первую очередь от ее материально-технической базы.

Проанализируем состояние производственной базы хлебопекарных предприятий Республики Дагестан (см. таблицу). Уровень механизации хлебопекарного производства в Дагестане является удовлетворительным. Тревогу вызывает состояние, в котором находится технологическое оборудование хлебозаводов. В связи со спадом производства за последние 10 лет (199,4 тыс. т в 2004 г. против 213,4 тыс. т в 1995 г.) выработка хлебобулочных изделий уменьшилась в 1,1 раза, а также в связи с ограничениями рентабельности у большинства предприятий не оказывается средств не только для дооснащения новой техникой, но и для элементарной замены изношенного оборудования.

Потенциал хлебопекарной промышленности Республики Дагестан для обеспечения населения хлебом в необходимом количестве и должного качества задействован менее чем наполовину. Величина износа техники на хлебозаводах составляет 65-75% по всей России в целом и 25-45% по Республике Дагестан, и эти проценты постепенно нарастают. Ввиду того, что оборудование для хлебопекарной промышленности постоянно совершенствуется, износ его на предприятиях и ограниченность финансовых возможностей определяют отставание отрасли в своем развитии. Таким образом, причины проблем хлебопекарных предприятий коренятся в производственной сфере, а именно в техническом уровне производства, влияющем на показатели производительности труда, которые определяют возможность предприятий конкурировать на рынке, выпуская продукцию высокого качества.

Как видно из данных таблицы, основные фонды хлебопекарной отрасли в 2000-2004 гг. составляли от 2,6 до 5,2% общей стоимости основных производственных фондов пищевой промышленности, что свидетельствует об отсутствии дорогих

основных фондов в отрасли. В хлебопекарной промышленности Дагестана наиболее высокая степень износа основных средств производства за рассматриваемый период имела место в 2000 г. и составила почти 49%. Однако к 2003 г. этот показатель сократился на 20 пунктов, но уже в 2004 г. он достиг 32,2%, увеличившись в 1,1 раза относительно предыдущего года³. Вместе с тем следует отметить, что основные фонды в хлебопекарной отрасли на протяжении 2000-2004 гг. отличались меньшей степенью износа по сравнению со средним уровнем в пищевой промышленности (32,2% против 44,1% на конец 2004 г.), но в то же время проблема реновации основных производственных фондов стоит для отрасли достаточно остро.

За последние годы коэффициент обновления активной части фондов в хлебопекарной промышленности увеличился в 2,2 раза и составил 5,8% в 2004 г. Это означает, что полный период воссоздания основных фондов (ОФ) в хлебопекарной отрасли оценивается в 17 лет, а в пищевой промышленности, где темпы обновления несколько ниже (5,6%) - почти 18 лет, в то время как в промышленности Республики Дагестан в целом - 43 года (удельный вес введенных ОФ в 2004 г. составил лишь 2,3%). Таким образом, отраслевые коэффициенты обновления основных фондов значительно превышали среднепромышленный уровень (в 2004 г. 5,8% против 2,3%).

Процесс интенсивного старения основных фондов промышленных предприятий определяется не только низкими темпами ввода нового оборудования, но

³ Для сравнения: износ основных фондов в хлебопекарной отрасли пищевой промышленности России составляет 69% (Соколов В.П. и др. Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности // Пищевая промышленность. 2003. №3. С. 35).

Износ парка технологического оборудования хлебопекарных предприятий Украины составляет 70-80% (Васильченко А.Н. Украинское хлебопечение, проблемы и перспективы // Хлебопечение России. 2003. №5. С. 44).

и недостаточной степенью выбытия старого. Динамика коэффициентов выбытия свидетельствует об отсутствии достаточных средств для воспроизводства основных фондов. Оборудование, даже самое изношенное, продолжает использоваться, следствием чего выступают низкая производительность и низкий уровень конкурентоспособности предприятия. Однако важно отметить, что уровень выбытия изношенного и устаревшего оборудования в хлебопекарной отрасли Дагестана выше среднего его значения по промышленности в целом, хотя на протяжении последних лет наблюдается тенденция снижения доли выбывающей части основных фондов в отрасли (с 2,8% в 2000 г. до 1,0% в 2003 г.) и данный показатель ниже по сравнению с уровнем в пищевой промышленности за рассматриваемый период в среднем в 1,5 раза.

Динамика показателей использования основных фондов - фондоотдачи и фондоемкости - характеризует инвестиционную привлекательность хлебопекарной отрасли Республики Дагестан. В 2004 г. при в 3 раза меньшей по сравнению с уровнем в пищевой промышленности фондовооруженности хлебопекарная отрасль в 1,5 раза превышала средний уровень по фондоотдаче (каждый рубль, инвестированный в основные фонды отрасли, в среднем принес 3,31 руб. оборота в 2004 г.). Причем если динамика фондоотдачи в течение 2000 - 2004 гг. была скачкообразной, то показатель фондовооруженности труда, характеризующий оснащенность основными производственными фондами в расчете на одного работника, имел четко выраженную тенденцию к увеличению: его уровень возрос за анализируемый период в 3 раза, но это обусловлено, на наш взгляд, прежде

всего увеличением общей стоимости ОПФ и сокращением численности промышленно-производственного персонала в хлебопекарной отрасли.

Очевидно, что в хлебопекарной промышленности Республики Дагестан эксплуатируется значительное количество морально устаревшего, малопроизводительного, физически изношенного оборудования. Темпы обновления активной части основных фондов недостаточны. Отрасль сегодня функционирует за счет запасов накопленных ранее средств труда, состояние которых предопределяет расточительное использование производственных ресурсов (сырья, энергии, труда рабочих) и требует непомерных затрат на ремонт. Поэтому основу экономического роста и развития хлебопекарной отрасли Республики Дагестан должно составить гораздо быстрее, чем сейчас, обновление основных фондов.

Таким образом, одной из самых тяжелых проблем хлебопекарной промышленности Республики Дагестан выступает отсталость ее материально-технической базы. Отрасль располагает значительным запасом производственных мощностей, но многие предприятия работают не одно десятилетие, и современное состояние их производства настоятельно требует технического обновления. Значительная часть технологического оборудования эксплуатируется более 20 лет, и только около 30% предприятий находятся в удовлетворительном состоянии. Основное производственное оборудование - хлебопекарные печи - разработаны еще в 1930-е гг. Техническое переоснащение производства невозможно без эффективных инвестиционных вложений, которые формируют производственный потенциал предприятия.

Практика применения теории игр в экономике с целью эффективного принятия решений в инновационном менеджменте

Ма Чжэн

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Отдел дакрона “*SPC of SINOPEC*” (далее - отдел дакрона) является важной производственной единицей полиэстера в Китае, годовая производственная мощность которой составляет 280 тыс. т фталевой кислоты, 450 тыс. т полиэстера, 155 тыс. т коротковолокна дакрона, 58 тыс. т гражданского длиноволокна дакрона и 9 тыс. индустриального волокна дакрона. Персонал ее равен 4000 с лишним человек.

В последние годы производство дакрона в нашей стране развивается удивительными темпами: оно уже составило свыше 70% общего объема производства химического волокна, рост производственной мощности дакрона гораздо быстрее роста рыночного потребления. Это, с одной стороны. С другой стороны, импорт полиэстерной и дакронной продукции в большом количестве поставил его внутреннее производство перед жестокой конкуренцией. Используя теорию игр с целью улучшения принятия решений в нефтяной отрасли промышленности, можно открыть новый путь к повышению эффективности хозяйственной деятельности.

1. Использование теории игр в принятии решений

Китай представляет собой страну с крупнейшим производством, импортом и потреблением продукции химического волокна. Главной продукцией химического волокна является дакрон (т.е. полиэстер). В 2000 г. производственная мощность полиэстера в нашей стране составила 5,9 млн. т, в конце 2002 г. уже достигла 11 млн. т; средний рост за эти два года - 46%. По объему

производства Китай занял первое место в мире. В 2003 г. бурный рост продолжается. Статистика показывает, что только в Чжэцзяне работает 13 предприятий с увеличенной производственной мощностью в 2,1 млн. т, еще вводится в эксплуатацию производственная мощность Уцзянь - фабрики химического волокна в 350 тыс. т, Шенцзе Инсян в 180 тыс. т в Цзянсу и др.) - в Шанхае, Шаньдоне и т.д.

В области Чжэцзяна и Цзянсу фабрики отличаются большой производственной мощностью, новым оборудованием, новой техникой и низкой себестоимостью, созданы на основе больших текстильных рынков и фабрик переработки, обладают замечательными преимуществами в продаже. В полиэстерной промышленности производственная мощность и конкурентоспособность частных предприятий уже не ниже государственных. Положение *SPC* и шанхайской промышленности химического волокна, которые занимали первые места, теряет свой уровень в связи со стратегическим регулированием организации отрасли (см. табл. 1).

После вступления Китая в ВТО импорт полиэстера сделал конкуренцию во внутренней промышленности дакрона более жестокой. В этой ситуации отделу дакрона необходимо улучшить принятие решений с использованием теории игр для преобразования модели хозяйственной деятельности и обновления идей управления.

Теория игр - это раздел прикладной математики, применяющийся в качестве метода в экономических исследованиях:

Таблица 1. Производство полиэстера в Китае, тыс. т в год

Область	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Чжэцзян	387	997	2 317	3 700
Цзянсу	2 117	3 229	3 455	4 000
Шанхай	604	731	731	980
Гуандун	483	787	957	920
Шаньдун	248	273	623	700
Ляонин, Цзилинь, Хэйлуцзян	594,6	654,6	654,6	800
Фуцзянь	370	485	565	800
Пекин, Тяньцзинь, Хэбэй, Шаньси	441,5	511,5	576,5	600
Другие	692,5	943,5	1 143,5	1 300
Итого	5 937,6	8 611,6	11 022,6	13 800

исследовать принятие лучших решений в конфликтных ситуациях с помощью математических моделей. Эта теория описывает взаимоотношения продавцов (игроков) в конфликтных ситуациях, когда поведение одного из них влияет на решения всех остальных.

В играх содержатся шесть основных элементов: игроки, принимающие участие в играх; правила игр; информация каждого игрока; поведение игроков; решения; результат игры. Игроками в экономических играх, т.е. субъектами принятия решения, могут быть и предприятие, и правительство, и личность. Игрок с нормальной рациональностью принимает решения при учете правил игры, информации и возможных решений других игроков.

Согласно теории игр, результат решения находится под влиянием решения других, и если игрок думает о максимизации только своей пользы, то часто получается как раз наоборот, т.е. приводит к минимизации общей пользы. Теория игр представляет предприятиям новую мысль достигать равновесие двух сторон в бытовой хозяйственной деятельности. Принятие решений двух сторон основано более на базе сотрудничества, нежели на выигрыше обеих сторон.

В связи с изменением обстановки отдел дакрона в качестве игрока в экономических играх, используя теорию игр, принял стратегическое регулирование в принятии решений и выдвинул новый путь развития - регулировать политику марке-

тинга по требованию рыночной экономики и распределению ресурсов; перемещать рыночный акцент продажи от Чжэцзяна, где бурно растет областная производственная мощь, на Цзянсу, где стратегическая политика относительно стабильна, мотивируя техническую службу всесторонне улучшать услуги клиентам. Стратегическое регулирование в решении маркетинга делает клиентов центром внимания.

2. Анализ превосходства и слабости предприятия и ситуации конкуренции по нефтяной продукции

Анализ SWOT

В проектировании хозяйственности отдел дакрона при обстоятельном учете ключевых фактов в разных отношениях с помощью SWOT анализировал превосходство, слабость, челлендж и шансы по сравнению с соперниками (см. рисунок).

1. Превосходство

SPC представляет собой один из первых комплексных нефтехимических предприятий, в 70-х гг. прошлого века крупнейшее по масштабу; в то время новейшее оборудование по производству дакрона было установлено именно в SPC. В течение более чем 30 лет отдел дакрона располагает своим кадровым потенциалом, который хорошо знает технику и состоит из опытных специалистов и операторов.

SPC, комплексно занимающийся производством более 60 видов продукции в нефтяной области - сырья для химической

Рис. SWOT-анализ

промышленности, пластиковой продукции и сырья для химического волокна, обладает преимуществом по интеграции цепи отрасли. Фталевая кислота и гликолы, главное сырье для производства отдела дакрона,

2. Слабость

SPC, как государственное гиперпредприятие, провел трансформирование акционерной системы 10 лет назад, но основные вопросы в преобразовании системы государ-

представлены SPC по проводам, что уменьшило риск ценовых движений сырья. SPC находится на севере. Шанхай расположен в Цзянсу и Цзянсу, и является центром рынка химического волокна и текстильных предприятий, что предоставило отделу

Челендж предприятия остались нерешенными.

Приспособляемость персонала к изменившемуся рынку пока не соответствует требованиям улучшающейся с годами рыночной конкуренции.

предприятия, что предоставило отделу непрерывного производства по месту к дакрону и другим продуктам. SPC имеет опыт эксплуатации новой продукции. Отдел дакрона установил оборудование для экспериментов с коротковолокном и длиноволокном. SPC имеет свои ядерные технологии, что привело к снижению себестоимости в производстве новой техники.

Слабость

ра ресурсов персонала заключается в том, что техника и операторы-работники низкого уровня составили значительную часть персонала после преобразования. Доля международного рынка недостаточно. Структура ресурсов рыночного длиноволокна и ультракоротковолокна на международном рынке небольшая, которые составили небольшую часть общей продажи, а для других важных продуктов отдела дакрона, таких как полиэстер, длиноволокно и коротковолокно дакрона, отсутствует большой заграничный рынок.

3. Шансы

При большом населении и одновременно относительно недостаточной территории увеличение общей потребности в химичес-

Фокусируя внимание на требованиях клиентов, отдел дакрона при помощи управляющей системы ISO производит продукты, включенные в 100 лучших продуктов Шанхая, и пользуется хорошей репутацией и известностью.

ком волокне продолжится долгое время. Тем более проценты дакрона в общем объеме химического волокна растут с годами (см. табл. 2), что предоставляет хороший шанс развивать дело отдела дакрона.

Расширение продукции дакрона от волокнистой области к неволокнистой предо-

ятия более жестко конкурировать, в том числе по себестоимости трудовой силы.

Ситуация конкуренции на рынке продуктов

1. Приспосабливаясь к рыночной экономике, *SINOPEC* значительно трансформировала и урегулировала управляющую

Таблица 2. Общая потребность в химическом волокне и волокне дакрона

Показатели	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Общая потребность в химическом волокне, тыс. т	4670	4600	5408,4	6295,2	7596,6	7802,1
Общая потребность в волокне дакрона, тыс. т	3150	3650	4367,3	5101,8	6325,3	7051,1
Пропорция волокна дакрона, %	67,42	79,23	80,75	81,04	83,26	90,37

ставило отделу дакрона хороший случай эксплуатировать новую продукцию и открыть новой простор рынка и продуктов.

Ускорение интернационализации предоставило отделу дакрона больше шансов сотрудничать с международными производителями и поставщиками, обладающими передовой техникой, и получить передовые техники хардвера и софтвера, которые содействуют улучшению технического уровня предприятия.

Вступление Китая в ВТО предоставило предприятию больше шансов провести свои продукты на международный рынок. Вместе с дальнейшим снижением тарифов падает себестоимость в импортировании передовой техники из-за границы.

4. Чжеллендж

Клиенты и рынок требуют от предприятия своеобразного и индивидуального производства с более высокими стандартами.

В связи с тяготением прибыли к верхним звеньям цепи отрасли прибыль оборудования для химического волокна в нижней части цепи уменьшается, а отдел дакрона располагает значительным количеством оборудования для химического волокна, что оказывает давление на предприятие.

Для производства волокна дакрона характерна трудоемкость, так что частные предприятия с привлекательными зарплатами заставили государственные предпри-

систему и хозяйственный механизм, что, возможно, повлияло на хозяйственную деятельность подчиненных предприятий.

2. Бурное развитие науки и техники и непрерывное появление новой техники могут внести серьезное изменение в функциях продукции дакрона и на ее рынке.

3. Движение международных цен на нефть и изменение внутреннего снабжения нефтью могут оказывать большое влияние на сырье для дакрона и прибыль от продукции дакрона.

4. Вместе с тем, если тарифы химического волокна будут соответствовать требованиям и правилам ВТО, внутренний рынок дакрона будет открыт и для международного рынка, что внесет серьезное изменение в общую обстановку на рынке дакрона.

3. Анализ по теории игр и принятие хозяйственного решения

Анализ с применением теории игр отличается от традиционного анализа принятия решения тем, что в последнем при учете своих интересов часто игнорируют возможное решение соперника, это приводит к неожиданному результату; в теории игр на основе комплексного учета своего решения и возможного решения соперника принимают полезное обеим сторонам решение, что приводит к динамическому балансу. Исходя из настоящей ситуации

рыночной конкуренции теория игр лучше приспособляется к современной конкуренции. При этом производство дакрона связано с принятием решения в хозяйственной деятельности.

Анализ игр с соперниками и принятие решения по ценам

Одним из элементов теории игр являются правила игр. Ценовую политику, тесно связанную с осуществлением и развитием предприятия, необходимо установить по правилам игры, иначе это приведет к соответствующим решениям соперника и далее ухудшит рыночную обстановку, что окажет влияние на предприятие и его клиентов. Так что ценовая политика - это ключевое решение предприятия.

В Китае на рынке дакрона руководящую роль играют несколько больших поставщиков сырья, таких как Ичжэн, SPC, Liaoyang PC, Luoyang PC, TPC; рынок дакрона характеризуется единством качества продукции и принципиальной открытостью рыночной информации, на

то оба получают с уменьшением P'' , таким образом, составлена матрица дохода в играх (см. табл.3).

Если обе стороны принимают решение по принципу максимизации прибыли, то получится, что оба решат снижать цену, и тогда получается равновесие ($P-P''$, $P-P''$). Такого уменьшенного дохода никто не хочет. После повторов такого решения оба предприятия, заметив, что снижение цены - неподходящий путь, примут несниженную цену за свою политику, т.е. когда перспективные интересы важнее нынешних, оба достигнут нового равновесия (не снижать цену), тем самым оба добьются выигрышной ситуации. Ситуация игр многих сторон подобна той игре двух сторон, когда решение снижать цены любой стороной окажет влияние на ценовую политику остальных сторон; только при общем решении не снижать цену достигнут выигрыш все стороны.

Вместе с использованием новой техники и повышением производительности снижение цены будет перспективной тен-

Таблица 3. Матрица доходов в играх по ценовой политике

	A	Снижать цену	Не снижать цену
B			
Снижать цену		($P-P''$, $P-P''$)	($P-P'$, $P+P'$)
Не снижать цену		($P+P'$, $P-P'$)	(P , P)

основе которых отделом дакрона построена модель конкуренции по ценам на рынке дакрона. Допустим, что на определенном рынке продукция дакрона представлена единым качеством производственными предприятиями А и В. В этом случае повышение цены не получится, потому что повышение цен приведет к негативному результату. Так что перед предприятиями стоит альтернатива: снижение цены или нет. В случае, когда оба предприятия решат, что не будет снижения цены, они получают по P ; если одно предприятие решит снизить цену и одновременно другое не снижать, то первое получит с увеличением P' , а второе - с уменьшением P' ; если оба решат снижать цену,

денцией. При предпосылке, что все игроки соблюдают правила игр, война по ценам недопустима, это, во-первых; во-вторых, очень важно, чтобы хорошо и своевременно узнать динамику соперника; в-третьих, необходимо приводить ценовую конкуренцию от соперничества к сотрудничеству и составить равновесие. Поэтому равновесие Нэша является тенденцией.

По вышеприведенному анализу отдел дакрона установил свою ценовую политику: в основе правильности прогнозов о рынке путем подходящего установления цен по количеству - повышение средней цены продажи с принятием активного участия в деятельности общества отрасли и налаживании отношений с однопро-

фильными предприятиями вместо борьбы с ценами. Путем анализа ситуации рынков сырья для дакрона, ситуации поставки и требования продукции точно анализируется ценовая тенденция продуктов, стремление к увеличению продажи при высокой цене и уменьшению продажи при низкой цене, таким образом, повышается средняя цена продажи.

***Анализ игр с потребителями
и принятие решения в рыночной
ориентации***

Для того чтобы совершить устойчивое развитие в конкуренции с внутренними и внешними соперниками, предприятие должно установить рыночную цель нефтехимической продукции, избегая кратковременных поступков в принятии решений маркетинга. Вообще говоря, на рынке дакрона игры между производственными предприятиями и клиентами происходят вокруг цен сырья для дакрона и конечных цен продукции. Если сырье сравнительно дорого, то хорошо получится только при сравнительно высокой цене конечной продукции. Если цена сырья высокая и одновременно цена конечной продукции сравнительно низкая, то клиенты уменьшают производительность и таким образом уменьшают спрос на сырье, что приводит к падению цены сырья вместе с падением цены конечной продукции. Обратная ситуация будет при сравнительно низкой цене сырья и одновременно сравнительно высокой цене конечной продукции: тогда клиент увеличивает производительность, и далее спрос на сырье, цена сырья поднимаются.

Цена конечной продукции на рынке дакрона является важным показателем решить принятие цены сырья. Отдел дакрона должен ориентироваться на рынок продукции с большей ревальвацией. Так, отдел установил нижеописанную политику рыночной ориентации: на основе анализа ревальвации цепи стоимости, ставя целью гармоничное развитие своих интересов и интересов клиентов, открыть новые шансы и искать новый

целевой рынок с настоящими группами клиентов, устанавливая целевую группу клиентов на клиенты длинноволокна дакрона (в особенности FDY) в Цзянсу. Совершить стратегический перевод рынка продажи и рациональное регулирование структуры видов продукции по стратегии хозяйственности. Взять, например, продажу пластины, расширить продажу пластины Даюгуань до Цзянсуской области, увеличивая продажу при хорошей цене и высоком качестве, путем высококачественной обработки, предложения подходящих продуктов и своеобразной хозяйственности увеличить долю рынка и получить лучшую экономическую эффективность.

***Анализ игр с посредниками и принятие
решения в выборах каналов продажи***

Политика производителей представляет собой выбор подходящей цены в розничной торговле, а дистрибьюторы устанавливают себестоимость продвижения на основе розничной цены производителя, равновесие получается при высокой цене и низкой стоимости продвижения или при низкой цене и высокой стоимости продвижения. Это объясняется тем, что, если розничная цена, предоставленная производителями, высокая, часть прибыли продажи продукции получают производители вместо посредников, что заставит посредников снижать расход продвижения, чтобы получить высокую прибыль путем уменьшения себестоимости; если розничная цена достаточно высокая, но посредники не в силах приводить продвижение, то долгосрочная прибыль производителей падает в связи с резким уменьшением продажи. И наоборот, если розничная цена низкая, часть прибыли продуктов получают посредники вместо производителей, что позволяет посредникам проводить продвижение для продажи. При слишком низкой розничной цене, предоставленной производителями, посредники могут получать прибыль без всякого продвижения и одновременно производители не получают компенсацию за уменьшение прибыли.

В связи с тем, что продукция дакрона представляет промышленное сырье, продвижение посредников оказывает ограниченное влияние на увеличение продажи. Одновременно клиенты проявляют активную реакцию на цены продукции. При высокой прозрачности в информационном обществе для конечных потребителей просто узнать, что цена, предоставленная производителем посредникам, ниже цены, предоставленной одним и тем же производителем клиентам, это может оказывать негативное влияние на репутацию производителей и продукты. С одной стороны, предприятия могут найти свои интересы и интересы конечных потребителей путем прямых продаж; с другой стороны, в политике розничной торговли предприятиям нужно с помощью теории игр найти равновесие Нэша между производителем, посредником и конечным потребителем.

С использованием вышеуказанного анализа отдел дакрона решил свою политику в продажах: постепенно увеличивать проценты прямых продаж при уменьшении продаж через посредников. В продажах через посредников вести систему председателей.

Анализ игр с однопрофильными предприятиями и клиентами и принятие решения при изменениях рынка

Теперь на внутреннем рынке пластины полиэстера и коротковолокна дакрона цена установлена производителями по целевой цене, в качестве которой главные предприятия выдвигают союзную цену (цену десяти сторон) по месяцам. Элементы установления цены - это изменение соотношения спроса и предложения и изменение ресурсов; движение цены сырья и цены конечной продукции; тенденция по международным ценам, представленная соперником; осознанная ценность продукции данного предприятия.

Продвижение продукции дакрона на рынок ведется по типу предварительных продаж в конце года. Потребители зака-

зывают нужное количество продукции по цене десяти сторон. Количество предварительных продаж составило свыше 90% общего объема продажи, продажами остальных 10% занимаются посредники или само предприятие. В случае, когда цена десяти сторон резко отличается от рыночной цены в связи с изменением спроса, однопрофильные предприятия и потребители принимают разные решения. Когда союзная цена выше рыночной, некоторые потребители требуют уменьшить количество или совсем не исполнять договор о предварительных продажах, соответственно чему некоторые однопрофильные предприятия предлагают больше скидок для обеспечения продаж; когда союзная цена ниже рыночной или на рынке появляется недостаток ресурсов, потребители хотят продолжить исполнение договора, а однопрофильные предприятия желают уменьшить предложение.

Отдел дакрона, заметив, что конечные потребители акцентируют внимание на обеспечении ресурсов, принял следующее решение: вносить исправления в договор по желанию потребителя уменьшить предоставленное количество продукции, не возобновляя бывший договор при улучшении ситуации рынка; невзирая на улучшение рыночной ситуации, не уменьшать предварительно обещанное количество продукции для обеспечения репутации предприятия, узнать льготы однопрофильных предприятий и своевременно принять соответствующее решение, вместо ценовой борьбы с соперниками улучшить службу и качество своей продукции.

4. Главные меры по улучшению принятия решения с помощью теории игр

С помощью комплекса продукции участвовать в играх

Продукция является ключевой фишкой в рыночных играх. Значение понятия "комплекс продукции" заключается в

том, что, акцентируя интересы потребителей, понятие руководит деятельностью предприятий в экономических играх и представляет собой основу принятия решения в играх, с помощью образа комплекса продукции установлено положение продукции в рыночных играх. Это требует от предприятия обладания своей особенностью в области хозяйственной деятельности и продукции, отличающихся продуктами и службой.

В рыночных играх между продавцами и потребителями потребители обнаружат своеобразие продукции, а значит, функций, культуры предприятия и прибавочных выгод (например, разные услуги). Вместе с развитием рыночной экономики прибавочные выгоды играют все более важную роль в рыночных играх; удачами многие внутренние и внешние предприятия обязаны хорошему сознанию важной роли прибавочных выгод как службы и т.д., что входит в понятие комплекса продукции.

Отдел дакрона, проанализировав потребности клиентов в комплексе продукции на разных ступеньках ее продвижения, предлагает целесообразную службу.

Строить цепь услуг клиентам в рыночных играх

До акционерной системы под долгим влиянием плановой экономики в SPC была стабильная хозяйственная модель: производство → продажа → потребитель. Для того чтобы участвовать с комплексом продукции в рыночных играх, необходимо построить целостную цепь услуг клиентам, акцентирующуюся на потребителях, что и приняли внешние предприятия полиэстера и волокна при вступлении в китайский рынок. Например, для введения своей PTT на китайский рынок американская компания SHELL вместо основания своей сети продаж и продаж на низкой цене, исходя

из цепи конечной продукции волокна, выделила техническую услугу и соединила свою силу с известными миру предприятиями производства волокна, текстильными компаниями и компаниями дизайна одежды. В отрасли производства волокна в Китае уделяли недостаточное внимание услуге, политика продаж в системе плановой экономики серьезно особенно ослабила функцию услуг.

Отдел дакрона утвердил целостную цепь услуг с акцентом на потребности клиентов: услуга при покупке, т.е. знакомство со свойствами сырья; техническая услуга, которая содержит в себе рекомендацию текстильной технологии, инструкцию по технологии переработки, регулирование крашения и т. д.; систематическую инструкцию по употреблению нового продукта, инструкцию по эксплуатации и услугам после покупки; другие прибавочные услуги.

При осуществлении цепи услуг отдел дакрона не раз проводил беседы с потребителями с целью узнать их оценки свойств и качества продуктов, оценки упаковки и знаков, выполнение договора, услуги при отправке товаров, отклики на жалобы клиентов, отношения продавцов к работе и поставить оценки последних двух предметов по сто балльной системе, результаты которых в 2002 г. улучшились на 3,4% и 5,1%.

Искать шансы по информации и отзывам

В рыночных играх информация и отзывы играют ключевую роль в принятии игроком решения. Отдел дакрона уделяет значительное внимание собиранию и изучению информации маркетинга, анализу и оценке шансов в играх.

Во-первых, путем классификации, анализа и систематизации данных о сырой нефти, сырье для химической про-

мышленности полиэстера, серий продукции полиэстера следить за движением на рынке, своевременно изучить и анализировать причины изменений и принять соответствующее решение.

Во-вторых, поддерживая тесную связь с потребителями, открыть устойчивые информационные каналы между потребителями, рынком и производителем и своевременно и динамично откликаться на требования клиентов, ситуацию рыночной конкуренции и работу персонала.

В-третьих, собирать и анализировать информацию об эксплуатации, хозяйственной деятельности, политике продажи однопрофильных предприятий как основу для принятия решений.

Путем собрания заказов, бесед с потребителями, посещения клиентов отдел узнавал о продажах текстильных предприятий и положении спроса и предложения, поддерживая связь с отделом эксплуатации, открыл новую продукцию соответственно тенденции развития рынка.

Для устойчивого развития предприятия необходима совершенная цепь услуг клиентам. Отдел дакрона стремится не только к максимизации своих доходов, но и к максимизации интересов клиентов.

5. Эффекты использования теории игр в принятии решений

Значительное увеличение экономической эффективности

Средняя цена продуктов дакрона заняла первое место в оценках *SINOPEC*, цена продажи в единице выше на 77 юаней/т, чем цена второго места. Статистика *SINOPEC* показывает, что предприятие увеличило доходы на 22,5 млн. юаней только благодаря цене. В 2002 г. увеличилась прибыль на 9,3 млн. юаней, уменьшилась стоимость хозяйствования на 4,3 млн.

Улучшение конкурентоспособности предприятия

С помощью комплекса продукции и цепи услуг клиентам улучшилась репутация и известность *SPC* на внутреннем и внешнем рынке химического волокна. Осознание персоналом важности качества продукции и услуг значительно повысилось. В 2002 г. отделу дакрона присвоили звание лучшего предприятия в Шанхае.

Путем использования теории игр в принятии решения *SPC* достиг экономической эффективности. Благодаря повышению производительности предприятие получило устойчивое развитие и заняло свое место на рынке производства полиэстера.

Экономическая наука и образование

Особенности и целевая направленность научных исследовательских систем

М.А. Казарян

кандидат экономических наук
Академия народного хозяйства
при Правительстве Российской Федерации

Современные научные исследования должны быть тесно связаны с принятием решения по всей предпринимательской деятельности вуза, касаться всех элементов маркетингового микса и его внешней среды, что, по нашему глубокому убеждению, является краеугольным камнем всего образовательного процесса. Поэтому при осуществлении научных исследований требуется научный подход, базирующийся на объективности, точности, тщательности, что обуславливает проведение исследования без каких-либо смещений и учет всех факторов.

Начальный этап рыночного исследования - четкое формулирование проблем, с постановкой конкретных целей, что позволяет избежать непроизводительных затрат. Затем можно отметить необходимость разработки алгоритма исследования: определение порядка и сроков исследования, его разделов и т.п. Следующий этап - сбор и накопление информации. Далее - анализ и отработка информации, разработка проблемы, отчет-доклад по результатам исследования, представление полученных результатов. Глубина и направленность исследований зависит в значительной степени от характера деятельности вуза, степени диверсификации услуг, размеров капитала и уровня доходов потребителей. Масштаб проводимых исследований определен также целями и стратегией вуза.

Цель исследования обычно соответствует проблеме, которую необходимо решить руководству вуза. Наиболее часто интерес представляют три глобальные

проблемы, определяющие вид исследования. Это: 1) исследование конъюнктуры для того, чтобы оценить, как сделать новые инвестиционные вложения в пользующиеся спросом услуги; 2) исследование рынка для того, чтобы выяснить, какие именно и как действуют факторы маркетинговой окружающей среды этого рынка; 3) исследование элементов процесса маркетинга, связанных с рынком. Однако, полагаем, маркетинговое исследование и исследование рынка - понятия не тождественные. Первое более широкое понятие, чем исследование рынка. Оно охватывает все факторы, влияющие на маркетинг образовательных услуг и включает в себя изучение эффективности рекламы, анализ конкурирующих товаров и методов конкурирующих вузов, поведение потребителя. Что же касается исследования рынка (количественная оценка и анализ самих рынков), то она уже, чем исследование маркетинга.

В общих чертах границы возможной исследовательской деятельности можно свести к следующему:

- исследование рынка¹;

¹ Определение размера рынка и его характера (характеристика потребителей по возрасту, полу, доходу, профессии и социальному положению); определение географического размещения потенциальных потребителей; определение удельного веса товаров основных конкурентов в общем объеме сбыта на данном рынке; исследование структуры, состава и организации работы сбытовой сети, обслуживающей данный рынок, анализ общеэкономических и других внешних тенденций, влияющих на структуру рынка. Цель исследования - уменьшение неопределенности при принятии коммерческого решения.

- исследование реализации услуг²;
- исследование потребительских свойств образовательных услуг³;
- исследование рекламы;
- экономический анализ - анализ “затраты-выпуск”.

Серьезным видом исследования являются и вопросы ответственности вуза: исследование в рамках “Права потребителей - знание”; изучение юридических ограничений на рекламу, исследование общественных ценностей и социальной политики. Нельзя не согласиться, что десятью самыми распространенными видами исследований являются: определение характеристик рынка, оценка его потенциала, анализ доли рынка, анализ сбыта, исследование тенденций развития образования, краткосрочное прогнозирование, исследование конкурентных услуг, долгосрочное прогнозирование, исследование ценообразования и оценка существующих услуг. Однако в данном исследовании нас интересует, прежде всего, исследование рынка образовательных услуг. Анализ (исследование) рынка является основным инструментом маркетинга, предопределяющим эффективность (результативность) всей маркетинговой деятельности вуза. Анализ рынка в России предполагает ряд особенностей. Ключевым из них является вопрос о собственности, от успешного решения которого в значительной мере зависит формирование рыночной инфраструктуры и, прежде всего, конкуренции.

Комплексное исследование рынка, включая изучение психологии покупателей, проводит большинство крупных вузов. Постоянно действуют лаборатории для изучения покупательского спроса. Все это означает, что деятельность вуза опирается на рыночную концепцию, пронизывающую все стадии подготовки и непосредственного

² Определение различий в объеме сбыта по районам; установление и пересмотр границ сбытовых районов, планирование помещений для клиентов; измерение эффективности работы и методов стимулирования сбыта, анализ эффективности распределительной сети в разрезе “расходы-прибыль”, изучение контрольных групп потребителей, изучение рекламаций и т.д.

³ Анализ сильных и слабых сторон конкурирующих услуг (для услуг не только своего вуза, но и его конкурентов).

производства услуги, а также ее сбыт. При составлении программ управления сбытом и распределения разрабатываются прогнозы конъюнктуры, планы реализации услуг, исследуются оптимальные связи, выбираются каналы распределения с точки зрения их эффективности, анализируются ресурсы с учетом региональных потребностей населения и т.д.

Несмотря на существенные изменения, происходящие в рыночной экономике в целом, в формах и методах организации предпринимательской деятельности вузов, стихия рынка по-прежнему остается камнем преткновения при реализации образовательных услуг. Поэтому в зарубежной науке особое внимание уделяется вопросам продвижения услуг на рынок, привязке научно-исследовательской работы, производственной деятельности к потребностям рынка. И здесь основную роль играет маркетинг.

Исследование рынка охватывает широкий круг вопросов. Однако некоторые ученые полагают, что надо разделять исследование рынка и исследование внутривузовской деятельности, которая включает: анализ учебной деятельности; анализ организационной структуры; анализ издержек и других финансовых аспектов деятельности; анализ конкурентоспособности; разработку и анализ стратегии развития вуза. Приведенный перечень, конечно, не является исчерпывающим, но дает представление о масштабах исследовательской деятельности.

На наш взгляд, классификация с делением на исследование рынка и внутривузовское весьма относительно. Все факторы так сплетены, что подчас их трудно вычленишь. Главное то, что результатом научного исследования является оценка потенциальных возможностей вуза и его позиции на конкретном рынке или его сегменте.

Проведением исследований занимаются специальные подразделения и службы вуза - отделы маркетинга, отделы экономической информации и др. Однако большинство вузов считают целесообразным экономить на проведении маркетинговых исследований. В то же время потери, вызванные неверными стратегическими решениями, обычно бывают много больше, чем затраты на маркетинг. Воз-

можны и более весомые потери - потери приоритета и положения на рынке⁴.

Анализ процесса развития рыночного исследования в ретроспективе позволяет, как мы считаем, выделить его особо⁵.

⁴ Заметим, что маркетинговые исследования не есть нечто навсегда данное: меняется объективная реальность и меняются методы исследования. До 1910 г. - непосредственное наблюдение и простейшие опросы; 1910-1920 гг. - анализ сбыта, анализ производственных и эксплуатационных издержек; 1920-1930 гг. - составление вопросников, методы проведения опросов; 1930-1940 гг. - отбор квотами, простой корреляционный анализ, анализ издержек распределения; 1940-1950 гг. - вероятностный отбор, регрессивные методы, перспективные статистические выкладки, контрольные группы потребителей; 1950-1960 гг. - мотивационный анализ, множественная регрессия и корреляция, экспериментальное проектирование, средства изучения мнений и отношений, дисперсионный анализ; 1960-1970 гг. - факторный анализ и дискриминантный анализ, математические модели, Бассовский статистический анализ и теория принятия решений, теория шкалирования, компьютерная обработка данных, моделирование маркетинговой деятельности, хранение и поиск информации; 1970-1980 гг. - многомерное шкалирование, экономические модели планирования маркетинга, лаборатории тестирования, многоатрибутные модели мнений и отношений; 1980- 2000 гг. - совокупный анализ и анализ компромиссов, причинно-следственный анализ, компьютерное интервьюирование, единый товарный индекс и оптические сканеры, каноническая корреляция.

⁵ Так, в 1916 г. газета "Чикаго трибьюн" опубликовала маркетинговое исследование домашних хозяйств Чикаго. Хотя по современным параметрам используемый для его проведения вопросник был примитивным, но это было одним из самых первых маркетинговых исследований. В период 1919-1930 гг. маркетинговое исследование стало более четко очерченной дисциплиной. В 1919 г. "Чикаго трибьюн" опубликовала "Коммерческое исследование". Оно стало важной вехой в определении фундаментальных принципов маркетингового исследования. Затем, в 1921 г. П. Уайт опубликовал "Анализ рынка: его принципы и методы", в котором выступал за проведение исследований для анализу рынка. Джордж Гэллуп, чье имя является синонимом опросов общественного мнения, в 1928 г. провел первое обследование интереса читателя к газетным публикациям. Разработанная им техника до сих пор используется в рекламных исследованиях. Другим пионером изучения эффективности рекламы был Даниэль Старч, который в 1931 г. основал Организацию наблюдения за читательской аудиторией, призванную обследовать эффективность рекламы в средствах печати. В 1926 г. основан Американский Совет исследования рынка, некоторые ведущие американские университеты стали публиковать данные о рынке, полученные на основе обследований. В период 1930-1945 гг. расширялась сфера и техника маркетинговых исследований. Американская маркетинговая ассоциация назначила Комиссию по технике маркетингового исследования, опубликовавшую выводы в 1937 г. В период 1945-1970-х гг. произошло уточнение маркетинговой техники исследования, в большей степени стали использоваться заимствованные из психологии методы изучения поведения покупателей, их мотивации. В 1980-е, 1990-е гг. маркетинговое исследование стало специальной профессией.

Проблемами научных рыночных исследований сегодня занимаются многие коммерческие и маркетинговые ассоциации⁶. Издаются специализированные журналы⁷. В России с 1992 г. издается журнал "Маркетинг", с 1993 г. публикуются маркетинговые обзоры в приложении к газете "Коммерсантъ", статистическая информация дается в "Бюллетене иностранной коммерческой информации" (БИКИ). Маркетинговыми исследованиями также занимаются специальные центры, исследовательские и консультативные фирмы⁸. В России сеть консультационных фирм еще не создана, но подобная работа проводится в Центре маркетинговых исследований, консультирования и подготовки кадров (МАРКОР) и других организаций.

Уровень успеха или неудачи вуза в достижении целей зависит от того, насколько хорошо он управляет контролируемыми факторами и учитывает воздействие неконтролируемых факторов на план маркетинга. Чтобы улучшить предпринимательскую деятельность и обеспечить себе долговременное существование, вуз должен располагать обратными связями (информацией о неконтролируемой окружа-

⁶ Например: "Association Internationale de la Distribution des Produits mentaires et des Produits de Grande Consommations" (центр в Брюсселе); ACI "Association Compinerciale Internationale" (Дания), ESOMAR- "European Society for Opinion and marketing Research" (Амстердам); "Federation of Commodity Association" (Лондон) и др.

⁷ "Journal of Marketing Research" (Американская ассоциация маркетинга), "Belgium Economic and commercial Information" (Бельгия); "European Journal of Marketing", "Journal of international marketing", "Marketing Research" и многие другие.

⁸ В Европе крупнейшими являются: "IMADI" ("Institute for Marketing Diagnostics"), "International Marketing and Research consultants", "Market and Industry Analysts" (MIA), "Marketing Development", "Research international". Если рассмотреть отдельные страны, то, например, в США - это компания "Artoot D.Litti", во Франции - "Marketing Service", "Institute de l'Enfant", в Италии - "AR - Analisi e Ricerchesrl", в Великобритании - "Albe Market Research Ltd", "Bis Mackintosh Ltd", в Германии - "Dichter QmbH, Ernest", "Porachungsstelle fur den Handel Berlin (FfH)", в Бельгии - "SVP. Belgium SA/NA".

ющей среде, деятельности вуза и эффективности его маркетингового плана). Таким образом, выбор вузом того или иного образа действия в условиях стратегического управления превращается во взаимосвязанное и наступательное развитие процесса формирования предпринимательской стратегии. Для российских условий это можно представить и проанализировать в виде схемы. Реализация задач на каждой стадии данного процесса предполагает, по нашему мнению, использование определенных исследовательских категорий.

На основе анализа различных рыночных исследований уже в условиях деятельности стратегического управления мы можем выделить три базисные пары исследовательских категорий. Первая пара - исследование за столом, исследование в поле, т.е. исследование на практике. Вторая пара - количественные и качественные методы. Третья - продолжительные исследования и исследования время от времени, чрезвычайные⁹.

⁹ Исследование за столом включает любую исследовательскую информацию, которую можно извлечь из опубликованных источников. Она имеет место даже в самой развитой, сложной исследовательской программе. Но это также форма исследования, которую маркетологи могут осуществить самостоятельно. Исследования в поле, на наш взгляд, покрывают все другие формы исследования, особенно в отношении данных, собираемых за счет непосредственных встреч, сбора ответов на вопросы, вопросников и интервью.

Количественные методы затрагивают измерение численности. Эти результаты выражены в рублях или процентах.

Качественное исследование в настоящее время по-прежнему имеет целью предоставление информации, которая является результативной. Этот тип исследования связан в значительно большей степени с важными, но неуловимыми аспектами нашего рынка, с привычками, подходами, иными чувствами, восприятиями, намерениями и ожиданиями. Факт, что подобные вещи неуловимы, означает, что их нельзя полезно и четко исследовать. Техника, методы сбора данных отличаются от количественных. В целом время, потраченное исследователем на каждое интервью, оказывается более полезным.

Третья пара базисных исследовательских методов - это исследования продолжительные и исследования время от времени. Первые обычно спонсируются и управляются исследовательской компанией. Подобные программы обычно синдицированы, т.е. они сразу интересуют несколько регулярных клиентов данной исследовательской фирмы, и эти клиенты покупают результаты исследований с регулярными интервалами, еженедельно или ежемесячно, некоторые исследования производятся раз или два раза в год. Чрезвычайные исследования, полагаем, наиболее эффективны для стратегического маркетингового управления и имеют специальное название. Это исследование заказано и создается для отдельного клиента, отвечает специально его нуждам, который является в этом случае единственным клиентом, единственным потребителем исследовательской программы и будет единственным клиентом, который получит доступ к этим результатам. Исследования дорогостоящие.

Таким образом, можно сделать выводы, что хорошее исследование рынка дает возможность внутреннего взгляда, ингридиент, который во все возрастающей степени является необходимым по мере того, как образование становится все более конкурентным. Осуществление исследования в большом объеме в значительной степени вознаграждает, потому что оно снижает риск при принятии решений и предотвращает дорогостоящие ошибки.

Исходя из того, какие рыночные исследования применимы, предложим три основных способа действия для отдельных российских вузов: рисковый, очень рисковый и интуитивный.

Рисковый. Опираясь на проведенные другими вузами исследования и используя широкоохваченное и детализированное синдицированное исследования, можно выпускать несколько измененную уже известную услугу, придав ей новую марку. При усиливающейся конкуренции вузов в России сегодня этот способ действий наиболее удачен, по нашему мнению, для небольших, средних вузов, особенно если они копируют чью-нибудь хорошую идею и могут ее немного улучшить или удешевить, что вполне реально, учитывая низкое качество многих образовательных услуг и их завышенные цены. Даже если оригинальный продукт прочно обосновался на рынке, новая версия может добиться успеха и стать лидером.

Очень рисковый. Здесь необходима новая идея. Если эта идея хороша, она может привести к большому успеху, но риск равновелик. Данная стратегия, думается, лучше всего подходит вузам, обладающим высокими технологиями, квалифицированными кадрами. Неудача с одним из элементов начальной стадии может вызвать катастрофу, особенно если это идея, потребовавшая дорогостоящей проработки. В данном случае крайне необходимы подробные маркетинговые исследования, уже не синдицированные, а качественные.

Интуитивный. Опора на интуицию, запуск услуги без какого-либо исследова-

ния или тестирования редко приведут к успеху. Но новая идея, запущенная даже без исследования, тем не менее может обеспечить успех. Метод подходит как средним, так и крупным российским вузам при условии, что услуга не требует дорогостоящих проработок. В этом случае возможно использовать данные маркетинговых исследований для основной идеи.

Отметим, что какой бы ни был избран подход на основе информации, вуз адаптирует свою стратегию к окружающей среде, продолжая одновременно использовать свои преимущества, ориентируется на потребителя. Для долгосрочного успеха он должен постоянно изыскивать новые реальные возможности, которые соответствуют общему плану развития человеческого капитала, а также реагировать на потенциальные угрозы, пересматривая предпринимательскую стратегию. По проблемам информации написано множество работ¹⁰. Даже небольшой список литера-

¹⁰ Еще в 1949 г. Норберт Винер и Клод Шеннон сделали упор на системный анализ и теорию информации в менеджменте; разрабатывали и много сделали в области информатики и наши ученые (*Винер Н.* Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине: Пер. с англ. М., 1968; Кибернетика и общество: Пер. с англ. 1958; *Шеннон К.Э.* Работы по теории информации и кибернетики: Пер. с англ. М., 1963. *Афанасьев В.Г.* Социальная информация и управление обществом. М., 1975; Системность общества. М., 1980; *Виноградов В.А.* Общественные науки и информация. М., 1978; *Герчикова И.Н.* Маркетинг. Организация. Технология. М., 1990; *Глушков В.М.* О кибернетике как науке. Кибернетика, мышление, жизнь. М., 1964; *Дера В. Г., Кухарчук А.С., Чеботарь Ю.М., Шумов Ю.А.* Маркетинг и новые формы научно-информационной деятельности. М., 1990; *Дера Б.Г., Починов В.А., Чеботарь Ю.М.* Методы сбора и анализа информации в системе маркетинга. М., 1991; *Долинская, М.Г., Соловьев И.А.* Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. М., 1991; *Иванова Т.Е., Платова Т.В.* Основы информационного маркетинга. Ярославль, 1999; Информатика, данные, технология, маркетинг / Под ред. А.Н. Романова. М., 1997; *Мазур М.* Качественная теория информации. М., 1974; *Молчанов В.* Социальная информация и управление предприятием. М., 1977; *Николов И.* Кибернетика и экономика. М., 1974; *Стратанович Р.Л.* Теория информации. М., 1975; *Урсул А.Д.* Проблема информации в современной науке. Философские очерки. М., 1975; *Янков М.* Материя и информация. М., 1979, и др.

туры показывает, что основой теоретической базы рыночной информации являются работы в области социальной психологии и социологии.

При рассмотрении проблемы информации, безусловно, надо учитывать такой фактор, как суггестия¹¹. Нам думается, что одной из наиболее характерных черт управления в области оперирования информацией, особенно в российских условиях, является современная тенденция собрать адекватную информацию и, переработав ее, выдать на рынок в качестве суггестивной.

Наука постоянно обогащает теоретический арсенал новыми видами количественного и качественного анализа. Среди них особо перспективны экономико-математические методы: методы балансов оптимизационных и других расчетов, а также экономико-математические модели, позволяющие с достаточной степенью точности воспроизвести основные качественные и количественные характеристики поведения (движения) субъекта и объекта управления в относительно простом и удобном для анализа виде. Использование математических методов и моделей в сочетании с техникой резко повышает производительность труда ученых, сокращает сроки проведения исследований, повышает точность и надежность выводов¹².

С учетом глубинных изменений в системе воспроизводства человеческого капитала существенно обновился арсенал средств и методов управления и информации как одной из его основ. Применение математических методов и экономической кибернетики позволяет расширить использование научных прогнозов

¹¹ Под эти термином понимается оказание влияния на человека другим с целью склонить его к принятию определенного решения или оценки того или иного явления. Методы суггестии используются, в частности, в рекламе, чтобы вызвать у клиентов желание приобрести товар.

¹² См.: *Немчинов В.С.* Экономико-математические методы и модели. М., 1965. С. 24.

и связанных экономических расчетов, поднять роль балансового метода, комплексных программ, системного анализа и многовариантных расчетов, что используется при анализе возможностей управления. Для нас интересна экономическая информация, которую можно рассматривать как в содержательном (смысл, значение), так и в аксиологическом (ценность, полезность) отношении. Эти аспекты информации исследуются в ее прагматических, семантических и синтаксических теориях¹³.

Рассматривая характерные особенности информации, которой пользуется управление воспроизводственными процессами, мы, прежде всего, отметим ее научность, правдивость, оптимальность - необходимые условия ее надежности, которая только и может служить делу научного управления образовательным процессом. Из непрерывности процессов управления вытекает такое требование к информации, как непрерывность, систематичность.

Маркетинговую информационную систему (МИС) можно определить как совокупность процедур и методов, разработанных для создания анализа и распространения информации для опережающих маркетинговых решений на регулярной постоянной основе. В целом маркетинговая информационная система - глобальная система (компьютерная или ручная), которая хранит информацию вуза по "внешним факторам" (хотя значительная

¹³ Прагматический (греч. *pragma* - дело, действие) аспект связан с рассмотрением ценности, полезности использования экономической информации для выработки правильного управляющего решения; позволяет отобрать необходимую информацию для каждого уровня управления. Семантический (греч. *semantikos* - смысловой) подход имеет в виду изучение смыслового содержания информации, определение связи между отдельными ее составными частями. Синтаксический (греч. *syntaxis*) аспект позволяет устанавливать параметры информационных потоков; рассматривает формы представления информации, ее носители и способы кодирования независимо от содержания.

ее часть по-прежнему поступает косвенным путем, из внутренних источников)¹⁴.

Прежде чем описывать систему, необходимо уточнить терминологию. Так, данные есть собранные факты, например данные о переписи населения и т.п. Информация - данные, которые были собраны и заказаны с какой-то специфической целью. Сведения - интерпретация, итог анализа информации. К сожалению, часто эти термины используют взаимозаменяемо. Процесс получения информации и есть маркетинговое исследование¹⁵. Может быть много источников данных, которые поступают в МИС. При этом большинство информации уже находится внутри вуза, но если нет организованной МИС, эта информация носит фрагментарный и разбросанный характер.

В условиях стратегического управления первый элемент маркетинговой информации - информация, уже имеющаяся внутри вуза, включает, на наш взгляд, следующие основные внутренние источники: экономический анализ, отчет о продажах, другие письменные доклады, неформальные (устные) доклады (см. рисунок).

Информация, имеющаяся внутри вуза, дает возможность постоянно "просматривать" управляемый объект, своевременно принимать решения и корректировать их соответственно требованиям каждой конкретной ситуации. Кроме внутренних материалов, есть и второй элемент маркетинговой информации - внешние источники по

¹⁴ Система маркетинговой информации - постоянно действующая система взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенная для сбора, классификации, анализа, оценки и распределения актуальной, своевременной и точной информации для ее использования распорядителями сферы маркетинга с целью совершенствования планирования, претворения в жизнь и контроля за исполнением маркетинговых мероприятий.

¹⁵ Получаемая информация может охватывать: рынки, клиентов-потребителей; конкурентов и их действия; воздействие окружающей среды; фактор деятельности правительства, социально-культурных изменений и т.д.; результат маркетинговых действий самого вуза.

Рис. Внутренние источники маркетинговой информации

сбору вторичных данных: статистические материалы Министерства образования и науки, ассоциаций соответствующих производителей, ведомственные бюллетени, справочники с адресами вузов и т.п. Если вторичные данные не дают информации, достаточной для достижения целей исследования, и необходимо собрать первичные, проводят полевые маркетинговые исследования, используя следующие методы:

- 1) социальные опросы (среди потребителей, посредников, организаций и др.);
- 2) наблюдение за поведением покупателей (потребителей) и/или его регистрация;
- 3) проведение экспериментов, например, путем манипулирования ценой, с целью определения ее влияния на объем продаж, услуг;

4) имитация - это основанный на применении ЭВМ метод, который воссоздает использование различных маркетинговых факторов на бумаге, а не в реальных условиях.

Набор маркетинговой информации обычно не решает вопрос о подготовке и обосновании управленческих решений¹⁶.

Но для выработки правильной стратегии в большинстве случаев необходим прогноз изменения, в частности, спроса и предложе-

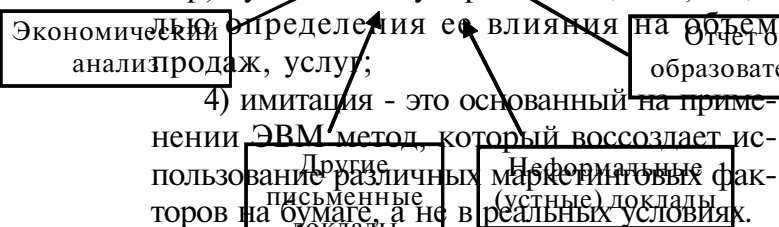
ния, влияния различных факторов на развитие спроса: “совершенно ясно, что прогноз выступает в качестве метода проверки научных теорий и гипотез... обоснованное заключение от событий, уже данных в опыте к возможному выходу событий, которые нам еще не даны и не наступили, мы называем прогнозом”¹⁷. Для прогноза используется много методов мозговой атаки, морфологический анализ, метод “Дельфи”, методы экстраполяции, эконометрические и имитационные модели, теория игр и статистических решений¹⁸.

¹⁷ Кондратьев Н.Д. Проблема предвидения // Избр. соч. М., 2001. С. 117, 119.

¹⁸ Так, самые первые прогнозы были основаны на опыте и интуиции отдельных специалистов и ученых, но с годами методы сбора сведений от экспертов совершенствовались. Выделялись два основных направления. Одно из них связано с получением от экспертов новых идей и концепций и с выяснением путей их реализации посредством стимулирования творческих возможностей мышления - это методы группового обсуждения (“мозговых атак”), и т.п. Другое - относится к получению от группы экспертов новых идей и согласованного мнения о сроках их реализации. Чтобы добиться независимости высказываний экспертов и исключить “давление” авторитетов, данное направление представлено методом “Дельфи”. Его название связано с оракулом, вещавшем в древнегреческом храме Аполлона в Дельфах. Оракулы, как теперь говорят, выражали независимые точки зрения. Этот метод, связанный с сообщением и статистической обработкой независимых индивидуальных мнений экспертов, был разработан О. Хелмером и впервые использован в промышленности применительно к проблеме долгосрочного прогнозирования компанией “Дуглас Эйркрафт”.

Разновидностью метода “Дельфи” пользуется, например, американская корпорация TRW, состоящая из автономных групп фирм с общим числом сотрудников около 8 тыс. человек и ежегодным объемом реализованной продукции около 1,5 млрд. долл. Составленный ею прогноз под названием “Зондаж будущего фирмы TRW в последующие 20 лет”, или “Зондаж I”, использовался при выработке долгосрочной стратегии корпорации. В этой работе участвовали 27 специалистов, давших прогноз на 401 событие.

¹⁶ Известный менеджер Ли Якокка, спасший фирму “Крайслер” от банкротства, в частности, отмечал, что для получения всей информации требуется слишком много времени. Но за это время сведения о рынке уже устаревают, следовательно, секрет преуспевания - не терять время. И не располагая достаточным количеством фактов, надо порой решиться на прыжок в неизвестное (Ли Якокка. Карьера менеджера: Пер.с англ. / Общ. ред. и предисл. С.Ю. Медведкова. М., 1997. См. также: Кенбиль М. Молитвенник для шефа: Пер.с нем. М., 1998. С. 284).



Итак, новая информационная технология существенно расширила возможности исследований, повысила их качество и эффективность. Изменился и инструментарий исследований. Если в прежние дни его существования на маркетинг смотрели как на продолжение продаж, обеспечиваемое благодаря рекламе и персональным усилиям по реализации образовательных услуг, то теперь применение научных методов потребовало не только тщательного анализа, но и высоких интеллектуальных способностей совместно со склонностью к нововведениям.

С развитием предпринимательства в экономике происходит превращение исследования, опирающегося на оперативную маркетинговую информацию, в аналитическую науку, которая использует логику, систематический анализ данных, синтезирует различные переменные, характеризующие рынки. С целью выявления полноты использования современных экономических подходов в практике рыночной деятельности отечественных фирм нами было проведено обследование ряда вузов г. Москвы. Обследование проводилось в январе-марте 2005 г. методом опроса руководителей маркетинговых служб вузов.

Результаты проведенного обследования показывают, что полнота использования современных маркетинговых инструментов вузами может быть выражена следующими процентными соотношениями: планирование маркетинговых исследова-

ний - 44 %; разработка концепции маркетингового исследования - 33 %; проведение кабинетных маркетинговых исследований - 56 %; проведение полевых исследований рынка - 24 %; анализ конъюнктуры рынка - 41%; исследования внешних рынков - 49 %; имитационное моделирование продаж - 0 %. Потенциал формирования маркетинговой информационной системы составляет: результаты кабинетных исследований - 38 %; результаты исследований рынка - 16 %; мониторинг крупных продаж - 9 %; мониторинг маркетинговой деятельности - 10 %; мониторинг управленческих решений - 8 %. При этом следует иметь в виду, что при проведении исследования интервьюерами не уточнялось, какое содержание вкладывают руководители маркетинговых служб в обозначенные выше категории. Отсюда, полученные цифры представляются несколько завышенными. Таким образом, даже завышенная оценка применимости современных экономических инструментов в практике маркетинговой деятельности отечественных вузов выявляет крайне слабое их использование.

Результаты маркетинговых исследований, по нашему мнению, целесообразно аккумулировать в маркетинговой информационной системе вуза, включающей в себя результаты кабинетных и полевых рыночных исследований, а также мониторинг продаж, маркетинговой деятельности и решений по управлению воспроизводством человеческого капитала.

Теоретическое обоснование налогового реформирования

Н.В. Савельева

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

*... Чрезмерные налоги, нелепые законы, лень, фанатизм,
не говоря уже о постоянно вспыхивающих внутренних
войнах... Можно ли так портить творение природы,
благословенный, восхитительный край...
Эмиль Золя "Деньги"*

Любой человек, задумывающийся над вопросами налогообложения на уровне взаимоотношений государства и человека, должен прежде всего видеть конечную цель своей мысли - обеспечение полной занятости населения и устойчивый рост его благосостояния. Любые другие цели - это взгляд в сегодняшний день. А если не думать, что будет завтра, то завтра точно получится не таким, каким мы хотим его видеть.

И для государства, и для его граждан очевидна необходимость ряда функций, и на их исполнение нужны ресурсы. Только государство может обеспечить выпуск и контроль денежных единиц, обеспечение внутренней и внешней безопасности, в том числе и потребительской, общее поддержание порядка и ряд других значительных нужд. При этом недостаточно грамотный политик или экономист, которому доверено полномочие принятия решения по тому или иному налоговому вопросу, может привести к кризису целое государство, так же как и грамотное население может не допустить кризисных ситуаций. Плохое решение плохо для всех, победивших в нем не будет. В связи с этим максимальное внимание в настоящее время должно быть уделено анализу предыдущего мирового опыта, моделированию последствий налоговых реформ, а также изучению возможностей применения выведенных решений для конкретных текущих задач.

Для принятия наиболее эффективных решений необходима теоретическая база

(знание основных налоговых концепций), статистический анализ зависимостей налоговых величин, учет психологических особенностей ситуации. К сожалению, необходимо признать, что этот ряд можно продолжить. Более того, он никогда не будет совершенно законченным. В данной статье хотелось бы отобразить основные налоговые теории, которые впоследствии будут дополнены современными тенденциями и интересными исследованиями.

Эволюция налоговых теорий происходила одновременно с развитием различных направлений экономической мысли. Концептуальные модели налоговых систем менялись в зависимости от экономической политики государства.

Долгое время господствующим было только классическое представление о роли налогов в экономике. Более 200 лет назад А. Смитом впервые было создано учение об эволюции государственных финансов. Налоговая система в его восприятии - это более или менее упорядоченное и систематическое изъятие части доходов самостоятельно хозяйствующих субъектов. Определены четыре принципа налогообложения: равномерность; определенность; удобство уплаты; дешевизна¹.

Ученые-классики У. Петти, Ж.-Б. Сей и английские экономисты Д. Рикардо, Дж. Милль считали экономику устойчивой и саморегулируемой системой, в которой спрос рождает предложение, а при

¹ См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1992. Кн. 5. С. 588-589.

переизбытке любого из них происходит самоуравновешивание путем передвижения производителей в дефицитные отрасли хозяйства. Налоги играли лишь роль источников дохода бюджета государства, а полемика велась вокруг принципов справедливости взимания (равномерного или прогрессивного) и части изъятия, обусловленной фискальной потребностью. Но с усложнением экономических отношений в обществе возникла потребность в корректировке классического учения. Роль государства увеличилась во влиянии его на экономические и социальные процессы. Появились новые научные теории. В настоящее время можно выделить два основных направления экономической мысли - кейнсианское и неоклассическое.

Кейнсианская теория отражает элементы анализа общего функционирования экономики, обосновывает важные макроэкономические направления государственного регулирования. Данная теория доказывает необходимость создания "эффективного спроса" в виде условия для обеспечения реализации произведенной продукции посредством воздействия различных методов государственного регулирования. До Дж. М. Кейнса считалось, что основой национального богатства является бережливость. Он дополнил ее еще и предприимчивостью как условием создания и улучшения владений мира. Поэтому немалую роль в достижении притока инвестиций должно сыграть государство с его не только кредитно-денежной, но и бюджетной политикой, осуществляющее "свое руководящее влияние на склонность к потреблению ... путем соответствующей системы налогов"², не исключая всякого рода компромиссов и способов сотрудничества государственной власти с частной инициативой.

Дж. М. Кейнс был сторонником прогрессивности в налогообложении, поскольку считал, что прогрессивная нало-

² Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 364-365.

говая система стимулирует принятие риска производителем относительно капитальных вложений. Одним из важных условий его теории является зависимость экономического роста от достаточных денежных сбережений только в условиях полной занятости. Если этого нет, то большие сбережения мешают экономическому росту, так как представляют собой пассивный источник доходов, не вкладываются в производство, поэтому излишние сбережения надо изымать с помощью налогов. А для этого необходимо государственное вмешательство, направленное изъятие с помощью налогов доходов, помещенных в сбережения, и финансирование за счет этих средств инвестиций, а также текущих государственных расходов.

Согласно теории Дж. М. Кейнса налоги действуют в экономической системе как "встроенные механизмы гибкости". Высокие (прогрессивные) налоги, по его мнению, играют положительную роль. Являясь неотъемлемой частью бюджета, эта экономическая категория влияет на сбалансированность в экономике. Так, снижение налоговых поступлений уменьшает доходы бюджета и обостряет экономическую неустойчивость. А налоги как "встроенный стабилизатор" сглаживают этот процесс: во время экономического подъема облагаемые доходы растут медленнее, чем налоговые доходы, а при кризисе налог уменьшается быстрее, чем падают доходы. Тем самым достигается относительно стабильное социальное положение в обществе. Таким образом, налоговые поступления в бюджет не только зависят от величины налоговой ставки, но и связаны с изменениями величины доходов, облагаемых по прогрессивной шкале подоходного обложения. Колебания происходят автоматически и более значительны в налоговых поступлениях, чем в уровне доходов. Английское правительство успешно применило теорию Дж. М. Кейнса на практике перед началом первой мировой войны, когда все силы государства

были направлены на развитие военного промышленного производства.

В условиях научно-технического подъема, все более частого проявления кризисных явлений кейнсианская теория вмешательства государства по линии достижения “эффективного спроса” перестала отвечать требованиям экономического развития. Кейнсианская система регулирования была подорвана по следующим причинам.

Во-первых, когда инфляция стала приобретать хронический характер ввиду изменений в условиях производства, а не реализации, стало необходимым такое вмешательство, которое улучшило бы предложение ресурсов, а не спрос на них.

Во-вторых, с развитием экономической интеграции произошло повышение зависимости каждой страны от внешних рынков. Стимулирование же спроса государством зачастую оказывало положительное воздействие на иностранные инвестиции. Поэтому на смену кейнсианской концепции “эффективного спроса” пришла неоклассическая теория “эффективного предложения”.

Неоклассическая теория основывается на преимуществе свободной конкуренции и естественности, устойчивости экономических, в частности производственных, процессов. Различие в этих основных концепциях заключается в неодинаковом подходе к методам государственного регулирования. Согласно неоклассическому направлению внешние корректирующие меры должны быть направлены лишь на то, чтобы устранить препятствия, мешающие действию законов свободной конкуренции³, поэтому государственное вмешательство не должно ограничивать рынок с его естественными саморегулирующимися законами, способными без какой-либо помощи извне достигнуть экономического равновесия. В этом заклю-

чается отличие неоклассической теории от кейнсианской концепции, утверждающей, что динамическое равновесие неустойчиво, и делающей выводы о необходимости прямого вмешательства государства в экономические процессы.

Дж. Милль, построивший неоклассическую модель, отводил государству лишь косвенную роль в регулировании экономических процессов, считая государство дестабилизирующим фактором с безграничным ростом его расходов⁴. Отдавая предпочтение лишь кредитно-денежной политике Центрального банка, не учитывая бюджетной и налоговой политики, неоклассицисты полагают, что таким образом будет создан эффективный механизм перераспределения дохода, обеспечивающий полную занятость и устойчивый рост национального богатства.

В неоклассической теории, в свою очередь, широкое развитие получили два направления: теория экономики предложения и монетаризм.

Теория экономики предложения предусматривает снижение налогов и предоставление налоговых льгот корпорациям, так как, по мнению сторонников этого направления, высокие налоги сдерживают предпринимательскую инициативу и тормозят политику инвестирования, обновления и расширения производства. Другой важный аспект теории - обязательное сокращение государственных расходов. Ведь главный постулат теории - утверждение, что лучший регулятор рынка - сам рынок, а государственное регулирование и высокие налоги лишь мешают его нормальному функционированию.

Существует общий закон формирования уровня налоговых ставок. Широкая налоговая база позволяет иметь относительно небольшие ставки налогообложения, и, наоборот, достаточно узкая налоговая база отдельных видов налогов обязательно предполагает их высокие ставки.

³ См.: *Осадчая И. М.* Современное кейнсианство. М., 1971. С. 127.

⁴ См.: *Осадчая И. М.* Указ. соч. С. 133.

Очевидно, что высокие и низкие ставки налогов оказывают разное влияние на хозяйственные процессы и деловую активность предпринимателей, вызывают различную реакцию по отношению к инвестиционным процессам.

Еще А. Смит указал на то, что от снижения налогового бремени государство выиграет больше, нежели от наложения непосильных податей: на освобожденные средства может быть получен дополнительный доход, с которого в казну поступит налог. При этом плательщики с большей легкостью сделают эти платежи, что освободит государство от дополнительных расходов на сбор налогов, связанных с наказаниями и вымогательством⁵. Теоретические высказывания А. Смита стали аксиомой не только для его последователей, но и для всех ученых-экономистов.

Так, анализ связи между экономическим ростом и налогами по странам в период 1970-х гг. свидетельствует о том, что в государствах с высокими налогами инвестиции снизились по сравнению с тем же показателем в странах с низким уровнем налогообложения почти в 10 раз⁶. Действительно, объективно существует оптимальная доля изъятия прибыли в бюджет. Но, чтобы ее найти, необходимо провести всестороннее эмпирическое исследование активности предприятий в случае применения тех или иных процентных ставок. Их уровень, однако, должен быть минимален, иначе не будут соблюдены требования бюджета и поставлено под угрозу нормальное функционирование общественного хозяйства, а сами налоги перестанут выполнять функции экономического регулятора.

Таким образом, теория экономики предложения, развитая в начале 1980-х гг. в США М. Уэйденом, М. Бернсом, Г. Стайном, А. Лаффером⁷, руководство-

⁵ См.: *Смит А.* Указ. соч. С. 371, 589.

⁶ ЭКО. 1992. № 2. С. 132-138.

⁷ См.: *Федосов В. М.* Современный капитализм и налоги. Киев, 1987. С. 107.

влась главной идеей, заключающейся в радикальном сокращении предельных налоговых ставок, понижая тем самым прогрессивность налогообложения. В свою очередь, предприятия увеличивали бы собственные источники накопления.

В самом начале были сформулированы принципы налогообложения А. Смита. Практически все современные авторы выделяют те же критерии налогов, оценивающие их положительное влияние. Если налоги не отвечают этим требованиям, то налицо нарушение границ налогообложения. Построив количественную зависимость между прогрессивностью налогообложения и доходами бюджета в виде параболической кривой, профессор А. Лаффер сделал вывод о том, что снижение налогов благоприятно воздействует на инвестиционную деятельность частного сектора. «Фундаментальная идея, лежащая в основе кривой..., - говорил он, - заключается в том, что чем выше предельные налоговые ставки, тем более сильный побудительный мотив будет у индивидуумов для уклонения от них. Люди работают не для того, чтобы платить налоги. Чистый, за вычетом налогов, доход определяет, работает ли данный человек или сидит...»⁸ Так, если предприниматель не видит перспективы получения прибыли или «если же успешное функционирование рынка будет сталкиваться с усиливающейся дискриминацией в виде более высоких и прогрессивных налогов..., то экономическая активность будет падать»⁹ и вовлечение предпринимателя в производство - пустая затея, т. е. заинтересованность хозяйствующих субъектов, по мнению А. Лэффера, является движущей силой процветающей экономики.

Рост налоговых ставок лишь до определенного предела поддерживает рост налоговых поступлений, затем этот рост

⁸ Цит. по: *Кравченко И. А.* Налоговые реформы 80-х годов в США: социально-экономический аспект. М., 1989. С. 9.

⁹ Там же. С. 9.

немного замедляется и далее идет либо такое же плавное снижение доходов бюджета либо их резкое падение. Таким образом, когда налоговая ставка достигает определенного уровня, то:

- губится предпринимательская инициатива;
- сокращаются стимулы к расширению производства;
- уменьшаются доходы, предъявляемые к налогообложению;
- вследствие чего часть налогоплательщиков переходит из “легального” в “теневой” сектор экономики.

По теории А. Лаффера, развитие теневой экономики имеет обратную связь с налоговой системой¹⁰, т. е. увеличение налогов увеличивает размеры теневой экономики, легальное и нелегальное укрытие от налогов, при котором большая часть имеющегося дохода не декларируется.

Предельной ставкой для налогового изъятия в бюджет А. Лаффер считает 30% суммы доходов, в границах которой увеличивается сумма доходов бюджета. А вот при 40-50%-ном изъятии доходов, когда ставка налога попадает в “запретную зону” действия, сокращаются сбережения населения, что влечет за собой незаинтересованность в инвестировании в те или иные отрасли экономики и сокращение налоговых поступлений.

И наоборот, снижение налогов, по его мнению, стимулирует развитие экономики. Это приводит к тому, что доходы государства увеличиваются не за счет расширения налоговой базы, а за счет увеличения налоговой ставки и налогового бремени. Некоторыми аспектами этой теории воспользовалось правительство США при проведении более чем успешных налоговых реформ в 20-60-е гг. XX в., а затем с учетом новых разработок - в 1980-е гг.

Теория монетаризма, разработанная американским экономистом профессором Чикагского университета М. Фрид-

¹⁰ См.: Пепеляев С. Г. Законы о налогах: элементы структуры. М., 1995. С. 37.

маном, приверженцем идеи свободы рынка, предлагает ограничить роль государства только той деятельностью, которую кроме него никто не может осуществить: регулирование денег в обращении. Делается также и ставка на снижение налогов. В то же время, по теории монетаризма, одним из основных средств регулирования экономики является изменение денежной массы и процентных банковских ставок. Так как государство с каждым годом увеличивает свои расходы, влекущие дополнительный рост инфляции, его нельзя допускать к созданию богатства общества, регулированию объемов производства, занятости и цен. Однако оно может помочь в регулировании денежной массы - изъяв лишнее количество денег из обращения, если не с помощью займов, так с помощью налогов¹¹. Таким образом, сочетание снижения налогов с манипулированием денежной массой и процентной ставкой позволяет создать стабильность функционирования механизма не только государственного, но и частного предприятия. Проводя в жизнь жесткую политику регулирования денежного обращения с целью уничтожения инфляции, английское правительство не добилось успеха, поскольку не учло других факторов, влияющих на инфляцию, кроме денежной массы. Все проводимые мероприятия не затрагивали политики в области доходов, поскольку была велика вера в свободный рынок¹².

Основная идея неоклассических теорий заключается в поисках методов снижения инфляции и предоставлении большого количества налоговых льгот корпорациям и той части населения, которая формирует потребительский спрос на рынке. Несмотря на популярность и практическое использование приемов неоклассического направления, полной заме-

¹¹ См.: Браунинг П. Современные экономические теории - буржуазные концепции : Сокр. пер. с англ. М., 1987. С. 81.

¹² См.: Указ. соч. С. 113, 159.

ны кейнсианских методов регулирования экономики не произошло. В развитии кейнсианской теории тоже появились новые течения, стал возникать ее синтез с некоторыми направлениями неоклассической теории.

В неокейнсианской теории значительное место отведено налоговым проблемам. Так, английские экономисты И. Фишер и Н. Калдор считали необходимым разделять объекты налогообложения по отношению к потреблению, облагая в данном случае конечную стоимость потребляемого продукта, и сбережению, ограничиваясь лишь ставкой процента по вкладу. Отсюда возникла идея налога на потребление, которая являлась одновременно методом поощрения сбережений и средством для борьбы с инфляцией. Деньги, предназначенные ранее на покупку потребительских товаров, могли теперь быть направлены либо в инвестиции либо в сбережения, которые превратились бы в капиталовложения с помощью той же самой бюджетной политики - "изъятия излишних сбережений"¹³. Долгосрочные сбережения уже сами по себе служат фактором будущего экономического роста. Но во время спада производства расходы на рынке потребления сокращаются медленнее, чем снижаются доходы, вызывая тем самым ажиотажный спрос, поэтому поступления от налога на потребление являются достаточно высокими, чем при обложении подоходным налогом. Таким образом, налоговая система не сможет играть роль "встроенного стабилизатора".

Однако Н. Калдор считал, что налог на потребление, введенный по прогрессивным ставкам с применением льгот и скидок для отдельных видов товаров (например, на предметы повседневного пользования), более справедлив, чем фиксированный налог с продаж, для людей с низкими доходами. Кроме того, при сравнении с подоходным налогом этот налог

не облагает сбережения, необходимые для будущего инвестирования, стимулирует их рост.

В настоящее время не существует какой-либо одной истинно верной теории экономического регулирования. Во многих зарубежных странах, правительства которых применяют методы регулирования, на практике применяют взаимодействие трех основных концепций:

- 1) кейнсианство с различными вариациями;
- 2) теория экономики предложения;
- 3) монетаризм.

И хотя неоклассические течения чаще используются в качестве теоретической основы для государственного регулирования, ученые уже не отделяют эти методы от кейнсианских, все больше обнаруживая в своих работах их взаимопроникновение.

Известный экономист П. Самуэльсон в своей работе "Экономика" отмечает определенную расточительность государства, предлагая конкретные пути повышения эффективности его деятельности, в которых не последнее место занимают налоги¹⁴. В то же время, являясь приверженцем прогрессивности в налогообложении, он говорит о принципах "выгоды и жертвования" в налогообложении и считает, что "структура налогов должна быть такой, чтобы с ее помощью доходы, определяемые механизмом рынка, соответствующим образом перераспределялись в интересах общества"¹⁵. Классические и кейнсианские взгляды П. Самуэльсона тесно переплетаются, что не мешает ему, однако, обобщив накопленный теоретический опыт, дать свои рекомендации относительно ведения государством фискальной политики. Исследуя свойства разных конкретных налогов по принципам обложения (равное, пропорциональное, прогрессивное), П. Самуэльсон указывает на их возможные регрессивные

¹⁴ См.: Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т. 1. С. 159, 165.

¹⁵ Там же. С. 166.

¹³ Цит. по: Федосов В.М. Указ. соч. С. 120.

результаты в конкретных случаях, именно это может повлечь ослабление побудительных мотивов в деятельности людей, “снизить эффективность использования ресурсов общества”¹⁶.

Государственная политика в области налогов должна быть продуманной и взвешенной, решаемой с помощью средств и приемов современного экономического анализа. Нельзя забывать и о порочности двойного налогообложения, а также отрицательном действии “переложения налогов”¹⁷.

Поскольку налоговая система является частью общей экономической системы, косвенно, а в некоторых случаях напрямую оказывая воздействие на цены и другие экономические показатели, воздействие налогов необходимо оценивать с точки зрения его прогрессивности.

Зарубежные исследования в области налогов, как мы видим, отличаются конкретным, прикладным характером, поскольку теоретические положения, разрабатываемые ими, традиционно выступают основой фискальной политики финансового законодательства этих государств.

Теоретические споры велись не столько по вопросу о сущности налогов как экономической категории, с объективным существованием и необходимостью которой все были согласны, сколько об их роли в экономике.

В России большая полемика по вопросам теории налогов велась до революции и в основном затрагивала проблему сущности налогов, их форм, видов, выполняемых ими функций. Таких ученых-экономистов, как А. Тривус, Н. Тургенев, И. Озеров, А. Исаев, А. Соколов, В. Твердохлебов, труды которых являются неоценимым вкладом в теорию налогов, по праву можно отнести к классикам отечественной экономической науки. Однако после революции общепризнанная теория налогов ввиду политических причин была подвергнута искажению, что впослед-

ствии отбросило развитие науки в этом направлении на много лет назад. И только недавно стали возрождаться дискуссии о построении налоговой системы. Они идут по разным направлениям: изучение экономического наследия о налогах, места и роли налогов в государственном регулировании экономики, взаимодействия налогов с другими финансовыми рычагами, экономико-математическое моделирование налоговых систем.

Так, возвращаясь к решению проблем функционирования экономики, группа ученых-экспертов под руководством В. Фролова выдвинула свою концепцию налогообложения. Надо сказать, что предпосылкой ее рождения послужили российское налоговое законодательство и его тяжелая адаптация к новым экономическим условиям. Преследуя цель хоть как-нибудь изменить внутренние экономические противоречия, порождаемые несовершенной налоговой системой, В. Фролов предложил свои концептуально и практически обоснованные идеи. Сторонник неоклассических методов, сравнивая, однако, ситуацию в России начала 1990-х гг. с великой депрессией в 1929-1931 гг., он предлагает не слепо применять “заемные рецепты”, а учесть специфику хозяйственных экономических связей. Экономические процессы, произошедшие в нашей стране, В. Фролов объясняет так: “корни инфляции кроются не в злонамеренном вздувании цен и получении “сверхприбыли”... а в искаженной структуре экономических пропорций”¹⁸.

Возникает парадокс: государство поддерживает производства, находящиеся на грани банкротства, чтобы не произошло экономического и социального краха, кредитами, различного рода льготами, списанием долгов и т.п., нарушая хозяйственные связи, создавая систему банковского контроля за платежами, а вместе с ними - базу для инфляции, монополизм.

¹⁶ Самуэльсон П. Указ. соч. С. 167.

¹⁷ Там же. С. 176.

¹⁸ Какой быть налоговой реформе в России / Под ред. В. Н. Фролова. Екатеринбург, 1993. С. 114.

На выполнение задачи по подъему производственной сферы должны быть настроены все экономические механизмы, в том числе и налоговая система как регулятор экономических процессов.

Данная концепция перекликается с постулатами теории “экономики предложения”, используя налоговый механизм по аналогии с известным механизмом регулирования макроэкономических процессов, основанных на управлении уровнем учетной ставки. При управлении таким же образом налогом на потребление возможно оперативное снятие излишков товарных масс с рынка и их привлечение. В. Фролов не поддерживает и традиционную классификацию налогов, согласно которой они делятся на прямые (выплачивает производитель) и косвенные (предположительно оплачиваемые потребителем). По его мнению, такая классификация хороша только на ранних стадиях развития теории налогов. Поэтому он предлагает свой принцип классификации, “который позволяет оценить влияние каждого налога на мотивы экономического поведения производителя”¹⁹. С этой точки зрения автор концепции подразделяет налоги на фиксированные, т.е. напрямую не зависящие от уровня производства (имущественные налоги, налоги на отдельные виды деятельности), и перераспределительные, более мобильно и плотно контролируемые экономическую деятельность (налоги с доходов, акцизы)²⁰. Теория подтверждается составленными экономико-математическими моделями налоговой системы в различных экономических ситуациях с предполагаемыми результатами.

Итак, экономисты-исследователи все чаще обращаются к прикладным наукам, уделяя внимание налогам в своих теоретических исследованиях как регулятору

экономических процессов. Поскольку теория налогов уже доказала их объективность, необходимо сделать так, чтобы максимально использовать все функциональные преимущества налоговой системы в определенный для страны период.

История экономического развития большинства стран демонстрирует многогранность структуры и приоритетов налоговой политики. Однако эта политика обычно преследует цели: стимулировать или ограничивать деятельность хозяйственных субъектов, обеспечивать доходы бюджета, поддерживать интересы общества. Варьирование налоговых льгот, их дифференциация позволяют воздействовать на динамику и структуру производства, капиталовложений и занятости, соответствующее распределение доходов.

Проведенные в 1980-е гг. экономические реформы в США свидетельствовали о связи накопленных теоретических исследований и практических навыков экономистов. Интересно было бы отметить принципы построения современной налоговой системы, заложенные в основу ее реформы:

- справедливость по вертикали (когда налог соответствует материальным возможностям налогоплательщика);
- справедливость по горизонтали (применение единой налоговой ставки для одних и тех же доходов);
- эффективность (возможности к экономическому росту и развитию предпринимательства);
- нейтральность (не зависит от сфер инвестиционного вложения);
- простота (в подсчете, доступности и понимании)²¹.

Однако для эффективного функционирования налоговой системы не всегда достаточно только знание принципов ее построения, сущности налогов, их видов и форм. Поэтому современные налоговые

¹⁹ Какой быть налоговой реформе в России. С. 129.

²⁰ См.: Там же. С. 130, 133.

²¹ См.: Максимова Л. В. Налоговые реформы в США в 80-е годы: цели и итоги // МЭ и МО. 1990. С. 104.

теории строят свои исследования на решении вопросов анализа конкретной действующей налоговой системы, выявлении ее позитивных и негативных последствий и корректировке ее составляющих, осуществляя поиск оптимальных границ действий налогов (что нами уже было рассмотрено). Эти теории свидетельствуют о том, что практически невозможно определить какие-либо границы, но можно проследить тенденцию взаимосвязи между развитием экономики, долей налоговых поступлений в бюджет и структурой налогов, что помогает избежать негатив-

ных последствий действия налогов либо их сгладить в определенной экономической ситуации.

Теоретическим методам и средствам, предлагаемым учеными различных экономических направлений и используемым в макроэкономическом управлении, необходима согласованность и направленность для решения наиболее важных задач в развитии общества. Иными словами, должен быть тщательно продуман и скорректирован набор экономических регуляторов для успешного достижения желаемого результата.

“Культурная” корпоративная культура

Т.И. Захарова

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Трудно переоценить актуальность построения организационной - корпоративной - культуры, особенно в наши дни, когда на рынке производства товаров и оказания услуг царит жесткая конкуренция. Любое предприятие, стремящееся идти в ногу со временем, должно обязательно в соответствии со своими стратегическими целями иметь правильно сформулированную и построенную корпоративную культуру, которая, в свою очередь, обеспечит положительный имидж предприятия для персонала, акционеров, внешних аудиторий, даст большое конкурентное преимущество и позволит повысить эффективность деятельности предприятия.

Безусловно, такие факторы, как технологии, производственные мощности, оказывают существенное влияние на результаты деятельности предприятия, но не надо забывать, что очень многое зависит от людей, работающих на том или ином предприятии, от сложившихся норм и ценностей сотрудников, формальных и неформальных коммуникаций между ними.

Именно в сложившейся корпоративной культуре отражаются те ценности и принципы, которые приняты на предприятии и отличают ту или иную организацию. Именно корпоративная культура несет в себе ту атмосферу, которая царит в компании.

Предприятия с ярко выраженной, сложившейся корпоративной культурой гораздо эффективнее в использовании человеческих ресурсов. Корпоративная культура помогает выявлять потенциальные способности людей, раскрывать их индивидуальности, таланты, сплачивать их, мобилизовывать на выполнение поставленных целей и миссии предприятия.

Корпоративная культура - одно из самых эффективных средств мотивации сотрудников. Современные работники не только рассчитывают на то, что будут материально преуспевать, но и также предпочитают психологически комфортно себя чувствовать в организации, культурные ценности которой соответствуют их личностным ценностным ориентациям. Если человеку хорошо, комфортно на работе, то он никогда не уйдет с нее.

Результатами грамотно построенной корпоративной культуры также являются сокращение расходов по подбору персонала, улучшение управляемости предприятия.

Доброжелательный климат в коллективе и единое понимание ценностей позволит коллективу добиваться поставленных перед ним целей, что делает предприятие более конкурентоспособным.

Адаптация как отлаженная функция корпоративной культуры обеспечивает стабильность выживания предприятия в изменяющихся условиях и гибкость, способность к оперативному реагированию на изменения. Залогом стабильности деятельности предприятия является четко отлаженная система внутрикорпоративных процессов, в первую очередь информационных и коммуникационных.

Основной целью большинства современных предприятия, можно с уверенностью заявить, становится построение такой корпоративной культуры, которая способствовала бы повышению производительности труда, укреплению целостности предприятия благодаря приверженности его сотрудников четкой системе согласованных ценностей и, как следствие, повышению эффективности деятельности предприятия и его конкурентоспособности.

Большинство компаний создают свои бюрократические порядки, чтобы управлять небольшим процентом “не таких как все” сотрудников. Это, в свою очередь, заставляет лучших специалистов уходить, увеличивается процент посредственных специалистов, что опять-таки приводит к необходимости создания еще более жесткой бюрократии, чтобы компенсировать некомпетентность и отсутствие дисциплины, это еще больше отталкивает лучших, и т.д. и т.п.

Альтернатива бюрократии и иерархичности организации - создание культуры дисциплины. Объединив две взаимодополняющие силы - культуру дисциплины и этику предпринимательства, мы получим волшебную смесь для достижения исключительных результатов и долгосрочного успеха.

Бюрократическая культура компенсаторная, ее порождает некомпетентность и недостаток дисциплины. Если команда подобрана правильно, если коллектив состоит из единомышленников, то бюрократия становится ненужной.

Политика современной компании характеризуется тем, что:

- люди действуют дисциплинированно и последовательно;
- правила ведения бизнеса опираются на принципы свободы и ответственности, в рамках одной концепции;
- субъекты культуры дисциплинированные люди, готовые на все в силу своей ответственности;
- культуру дисциплины нельзя путать с тиранией, которая добивается дисциплины силой;
- корпоративная культура обладает некоторым дуализмом: с одной стороны, она требует, чтобы люди подчинялись правилам системы, но, с другой стороны, она предоставляет людям свободу и ответственность в рамках этой системы.

Важнейшей задачей современных компаний является создание такого климата, в котором сотрудники высказывают

свое мнение открыто, а в конечном итоге это означает, что в компании не скрывают правду и она услышана.

Процесс создания такого климата опирается на следующие управленческие функции:

- руководить с помощью вопросов, а не ответов;
- вовлекать в диалог и спор, но не в конфликт;
- обсуждать ошибки, но не обвинять;
- использовать метод “красных флажков”, чтобы превратить просто информацию в информацию, которую трудно игнорировать.

Сформулированные ценности и цели по отношению к своей внутренней целевой аудитории являются стратегическим уровнем внутреннего PR. На оперативном уровне это должно воплощаться в практические действия и мероприятия, достигающие поставленных задач. Эта деятельность может развиваться по следующим направлениям:

- обязательные встречи всего коллектива с руководством компании. Они формируют чувство общности, служат хорошим поводом пообщаться, задать вопросы, поговорить о достижениях и проблемах;
- новости и коммуникации, в том числе новостная лента, корпоративное бумажное или электронное СМИ; специфические каналы и формы коммуникации, свойственные именно этому коллективу;
- спорт и здоровье, например аренда оздоровительного центра, компенсации за занятия спортом, пропаганда здоровья, приглашение за счет компании тренера или инструктора;
- создание внутрикорпоративных команд под эгидой “Мы - одна команда”. Подойдут любые команды, объединения, привносящие дух сплочения и здоровой состязательности;
- политика в отношении детей, семей сотрудников, например, пособие от компании матерям-сотрудницам, материаль-

ная помощь при рождении ребенка, поздравления от компании на “детские” праздники - 1 сентября, Новый год, приглашение членов семей на мероприятия;

- крупные корпоративные мероприятия. Это также хороший повод пообщаться, но здесь важно создать неформальный момент;

- профессиональное мастерство, почетные звания. Попробуйте назначить приз за звание “Лучший менеджер”, скажем, ценный подарок (машину, поездку на отдых и т.д.) - производительность значительно увеличится и первоначальные затраты на учреждение призового фонда окупятся;

- дни рождения и личные даты, отмеченные компанией. Они оставляют неизменно приятное впечатление и благодарность в душе не только поздравляемого, но и всего коллектива;

- поощрения ценного для компании поведения, например, бонусы за отказ от курения, за знание второго иностранного языка или освоение смежной профессии, за отсутствие больничных листов или брака в работе;

- социальная ответственность кадровой политики. Она не только дает сотрудникам ощущение безопасности и “тылов”, но и работает по принципу “Компания уважает и заботится обо мне - я уважаю кампанию”;

- создание качественной системы обучения, подготовки, объективной аттестации, повышения квалификации и карьерного роста;

- создание организационной основы корпоративной политики - локального нормативного документа - кодекса, публично обсуждаемого при принятии;

- формирование коллективных общественных органов, составленных из выборных лидеров или экспертов. К примеру, “Третейский суд”, “Конфликтная комиссия”, “Комиссия по качеству”;

- благотворительность и участие в спонсорских программах, позитивно освоенная внутри коллектива.

Необходимость наладить систему внутренних коммуникаций встает на первое место. Одна из самых распространенных проблем современной организации - это нарушение внутреннего информационного обмена. Отсюда - все проблемы, связанные с ростом компании.

Методы доведения информации делятся на две группы: методы письменной и устной коммуникации. В современных условиях ведения бизнеса специалисты в области информационных технологий делают акцент на использовании локальных корпоративных сетей Internet - на систему, носящую название “Intranet”. Методы письменной и устной коммуникации представлены в сводном перечне, выглядят следующим образом (см. таблицу).

Обязательным условием для эффективного взаимодействия на всех уровнях компании является регулярная обратная связь. Коммуникация в независимости от того, письменная или устная, должна быть двухсторонней.

В целях развития корпоративной культуры в компании руководителям и заинтересованным лицам можно предложить разработать корпоративный этический кодекс компании, который будет дополнять правила внутреннего трудового распорядка. Данный документ станет основной инструкцией для всех сотрудников компании по правилам поведения в компании.

В корпоративном кодексе должны содержаться как данные общего характера о фирме, так и конкретные указания в отношении решения некоторых вопросов внутри офиса. Документ должен быть разделен на главы для быстрого нахождения нужной информации и четкого ее представления. В качестве удобного доступа к документу он должен передаваться сотрудникам в виде компактной брошюры, которую всегда можно носить с собой, а также должен находиться в офисной сети Интернет- Интранете.

Корпоративный кодекс должен периодически уточняться, чтобы его содержа-

Методы письменной и устной коммуникации

Методы письменной коммуникации	Методы устной коммуникации
1. Справочник компании (работника) 2. Справочник руководителя 3. Справочник компании по вопросам системы оплаты труда 4. Внутрифирменная газета (информационный листок) 5. Приложения к листкам оплаты 6. Доски объявлений 7. Письменное послание первого руководителя 8. Брошюры и видеоматериалы 9. Корпоративный этический кодекс организации	1. Учебные семинары с руководителями 2. Встречи с представителями отдела, курирующего разработку системы оплаты труда 3. Выступления первого руководителя фирмы 4. Обсуждения (встречи) с сотрудниками (от стола к столу) 5. Формальные обеды 6. Программы "Лучший работник месяца" и многое другое

ние соответствовало текущей ситуации. По поводу любых улучшений рекомендуется информировать руководство. Если возникают вопросы, на которые нет ответов в настоящем руководстве, или если сотруднику нужна какая-либо помощь, также следует обращаться в отдел кадров.

Подобные кодексы составляются для приветствия и введения в курс дела вновь принимаемых на работу сотрудников, а также для поддержания корпоративного духа в компании. Руководство компании всегда оставляет за собой право по своему усмотрению вносить изменения и дополнения во все аспекты политики данной компании.

Организационно-корпоративная политика начинается с культуры взаимоотношений персонала разных уровней между собой и с руководством, с уважительного отношения начальников к своим подчиненным, с признания компанией их заслуг и поощрения за достижения, способности менеджера по кадрам четко распределять обязанности между работниками, определять и ставить конкретные за-

дачи, отражать их количественными и качественными параметрами, определять время, нужное для практической реализации задания, обеспечить информативную базу и необходимые технические средства, конкретизировать последовательность выполнения заданий, исходя из их срочности и важности.

Чем больше смысла мы находим в культуре, тем лучше понимаем, что задача культуры - помочь нам осознать самих себя и друг друга. Точнее, в этом нам помогает не абстрактное понятие культуры, а все конкретные "отношения, действия и артефакты", которые составляют культуру. Все эти знакомые нам проявления культуры в процессе нашей жизни образуют бесконечное разнообразие сочетаний и групп.

Качественно новый уровень развития экономики не может быть достигнут без эффективного корпоративного развития персонала предприятий и фирм всех форм собственности, что поняли на большинстве фирм промышленно развитых стран. Пришло время для осознания этого и в России.