

# **ТРУДЫ**

## **ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ**



**ТОМ ШЕСТЬДЕСЯТ ЧЕТВЕРТЫЙ**

**МОСКВА**  
2006 г.

# ТРУДЫ

## ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

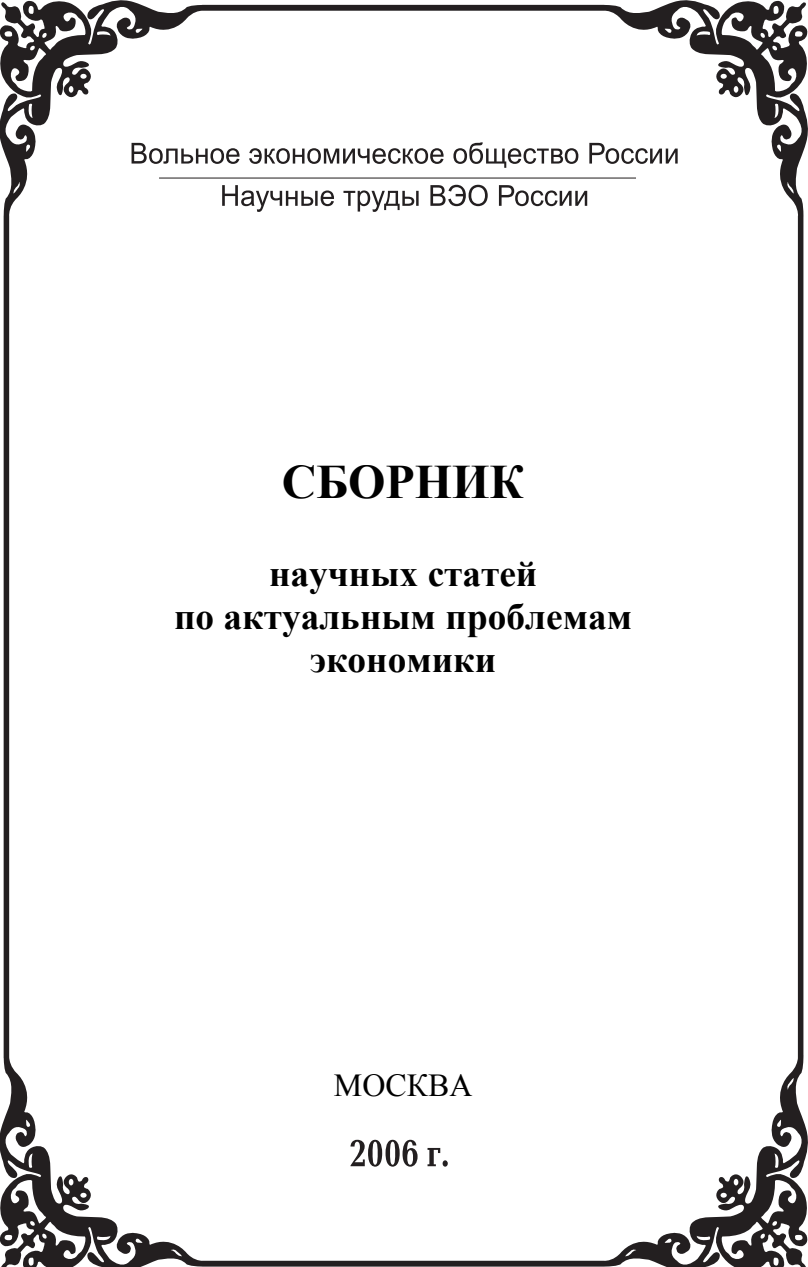


МОСКВА  
2006 г.

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**



**ИЗДАЕТСЯ**  
**С 1766 г.**



Вольное экономическое общество России  

---

Научные труды ВЭО России

**СБОРНИК**  
**научных статей**  
**по актуальным проблемам**  
**экономики**

МОСКВА

2006 г.

*С 2003 года по решению президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в Перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора наук.*

# **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

- Г.Х. ПОПОВ**                      Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН**                      Вице-президент, председатель Научно-практического совета Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА**                      Координатор-составитель, вице-президент Вольного экономического общества России, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР**                      Член Правления Вольного экономического общества России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ**                      Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, доктор экономики и менеджмента, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА**                      Вице-президент Вольного экономического общества России, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ**                      Член президиума Вольного экономического общества России, президент Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор

ISBN 5-94160-049-6

© Вольное экономическое общество России, 2006

# СОДЕРЖАНИЕ

## **П.Н. АКСЕНОВ.**

Методические подходы к формированию системы рейтинговой оценки префектур по критериям эффективности реформы жилищно-коммунального хозяйства ..... 8

## **Ю.К. БАЛАКИНА.**

Перспективы развития садоводства в Центральном федеральном округе РФ ..... 14

## **Н.Г. БЕЛЯНСКАЯ.**

Формирование рынка пивоваренного ячменя ..... 20

## **А.И. БОРОДИН.**

Управление утилизацией отходов ..... 27

## **М.П. БУРОВ.**

Межрегиональные экономические связи: состояние, проблемы, перспективы ..... 29

## **Е.А. ГРОМОВ.**

Программно-целевой подход к решению ключевых социально-экономических проблем России ..... 37

## **А.А. ГУЖИН.**

Повышение эффективности регионального молочного подкомплекса ..... 53

## **В.Ф. КУЛИКОВ.**

Программно-целевое управление устойчивым развитием России (на государственном, федеральном, муниципальном, корпоративном и общественном уровнях и управление национальными крупномасштабными проектами) ..... 57

## **В.Ю. ЛАПШИН.**

Измерение параметров эффективности функционирования рынка труда России ..... 83

## **А.Р. ЛЮКМАНОВ.**

Энергетический рывок России на Арабском Востоке ..... 86

**Л.С. МАКСИМЕНКО.**

Оценка современного  
состояния планирования  
на предприятиях транспорта ..... 95

**Н.И. НОВИКОВА.**

Теоретические аспекты современного  
стратегического управления  
промышленным предприятием ..... 98

**С.В. ПАНАСЕНКО.**

Стратегическая роль  
и значение негосударственных  
некоммерческих организаций ..... 102

**Т.В. ТЕПЛОВА.**

Учет опционных возможностей  
на эксплуатационной фазе реализации  
инвестиционного проекта:  
опцион переключения ..... 107

**Э.Н. ТИМЕРХАНОВА.**

Малый и средний бизнес  
в формировании региональной экономики ..... 112

**Е.О. ТИТОВА.**

Экономическая война:  
происхождение, сущность, стратегии ..... 114

**А.Д. ХМЕЛЬНИЦКИЙ.**

Финансово-инвестиционная  
интеграция как инструмент  
повышения конкурентоспособности  
автотранспортных предприятий  
акционерной формы собственности ..... 125



# МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ПРЕФЕКТУР ПО КРИТЕРИЯМ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕФОРМЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

## **П.Н. АКСЕНОВ,**

первый заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы,  
руководитель Комплекса городского хозяйства,  
кандидат экономических наук

Создание устойчивой, жизнеобеспечивающей и ресурсосберегающей системы жилищно-коммунального обслуживания, позволяющей достичь необходимых стандартов качества проживания, предполагает принципиальное изменение сложившейся технической и технологической базы хозяйствования и обслуживания населения в направлении внедрения информационно-инновационных технологий, генерирующих возможность выхода на создание эффективной системы управления жилищно-коммунальным комплексом.

В этих условиях наряду с оценкой и анализом хода реформирования ЖКХ должен обеспечиваться мониторинг социально-экономических результатов реформы ЖКХ с подготовкой управленческих и экономических решений о корректировке и уточнении программных мер, направляемых на повышение эффективности реализации реформы ЖКХ.

При создании системы социально-экономического мониторинга реформы ЖКХ целесообразно структурно выделить следующие наиболее важные направления:

- мониторинг качества жилищно-коммунального обслуживания;
- мониторинг вклада префектур и муниципальных районов в решение задач реформы ЖКХ с оценкой хода реформы в целом по городу.

Также для повышения эффективности проводимой жилищно-коммунальной реформы и ее социально-экономической результативности в рамках организованной системы мониторинга целесообразно прогнозирование и сопоставление темпов роста тарифов на оплату ЖКУ с ростом денежных доходов и расходов населения, платежеспособным спросом и показателями дотационности и субсидирования оплаты предоставления жилищно-коммунальных услуг, оценка процессов демополизации.

Важнейшим информационным механизмом выступает соединение целей жилищно-коммунальной реформы и потребностей населения. Активное участие населения в жилищно-коммунальной реформе является одним из ключевых факторов успешной ее реализации. В этих условиях определяющее значе-

ние приобретает степень доверия населения к жизненно важным переменам в сфере жилищно-коммунального обслуживания, к проведению курса реформы. Поэтому остается актуальным научно-методическое и практическое изучение условий поддержки различными слоями населения жилищно-коммунальной реформы, оценки степени доверия, определения социальных результатов проводимых преобразований, своевременное и полное доведение содержания решений органов государственной власти и местного самоуправления о работе жилищно-коммунального хозяйства, планируемых и фактических итогах их деятельности, оперативное информирование о действующих тарифах, доле платежей, установленных для населения, и размеров дотаций, выделяемых из городского бюджета, о правах и защите потребителей жилищно-коммунальных услуг.

Особенностью системы индикаторов преобразований, заложенных в основу федеральной и московской программ реформы ЖКХ, является преобладание организационно-управленческих и финансовых аспектов. В меньшей степени представлены индикаторы, связанные с модернизацией фондов ЖКХ, снижением износа, аварийности их функционирования, сокращением средних периодов восстановления систем ресурсоснабжения и минимизацией ущерба, общим сокращением непроизводительных издержек и потерь, соотношением между затратами на восстановление после аварий и плано-предупредительными расходами, характеризующими степень потенциальной надежности и устойчивости функционирования фондов отрасли. Поэтому важным элементом в рейтинговой оценке следует считать такие индикаторы, как интенсивность аварий и различного рода повреждений, соотношение между объемом плано-предупредительных работ и затратами на восстановление после аварий, индикатор самофинансирования по оплате услуг ЖКХ, развития различных форм самоуправления жилищным фондом.

Важнейшими факторами, влияющими на рейтинг префектур, являются характеристики жилищного фонда, в т. ч. его физический износ, этажность, уровень благоустройства, объемные показатели, планировочные и технико-эксплуатационные параметры.

Такие показатели, как этажность и техническое состояние жилищного фонда, оказывают первостепенное значение на трудоемкость и уровень расходов при техническом обслуживании и ремонте домов. Оснащенность жилищного фонда видами благоустройства выступает в качестве важнейшего фактора обеспечения жизнедеятельности, что требует значительных расходов на безаварийность и устойчивость функционирования инженерных сетей.

Для определения рейтинга префектур возможно использовать модель зависимости рейтингового функционала от факторов, характеризующих различные аспекты их деятельности.

В качестве факторов рассматривается система комплексных показателей, характеризующих эффективность управления префектур по реализации реформы ЖКХ.

Методика присвоения рейтинга предполагает вычисление значения рейтингового функционала из значения рейтинговых факторов и присвоенных им весовых коэффициентов. Рейтинговым классом определяется эффективная организационная, финансово-экономическая и социальная деятельность префектур по реализации городской и окружной программ реформы ЖКХ (рис. 1).

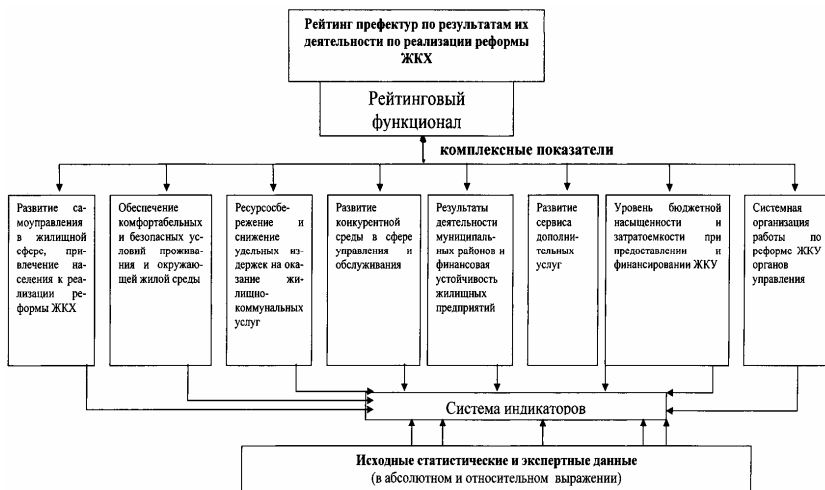
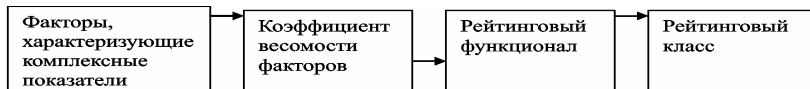


Рис. 1. Модель зависимости рейтингового функционала от факторов системы комплексных показателей

При определении рейтинга префектур по результатам их деятельности по реализации реформы ЖКХ целесообразно учитывать следующие комплексные показатели:

- развитие самоуправления в жилищной сфере, привлечение населения к реализации реформы ЖКХ;
- обеспечение комфортных и безопасных условий проживания и окружающей жилой среды;
- ресурсосбережение и снижение удельных издержек на оказание жилищно-коммунальных услуг;
- развитие конкурентной среды в сфере управления и обслуживания;
- результаты деятельности муниципальных районов и финансовая устойчивость жилищных предприятий;
- развитие сервиса дополнительных услуг;
- уровень бюджетной насыщенности и затратноёмкости при предоставлении и финансировании жилищно-коммунальных услуг;
- система организации работы и административный ресурс по реформе ЖКУ органов управления.

Модель зависимости рейтингового функционала от факторов, характеризующих систему комплексных показателей, приведена на *рис. 2*



*Рис. 2. Методическая схема определения рейтинга префектур*

Система индикаторов реформы ЖКХ должна быть сформирована исходя из требований полноты, непротиворечивости, гибкости (адаптивности), изменчивости, сопоставимости (сравнимости).

Последние требования – измеримость и сопоставимость индикаторов – непосредственно связаны с мониторингом хода реформы ЖКХ, контролем и регистрацией основных показателей функционирования и развития основных фондов отрасли.

Концептуально система рейтинговой оценки реформирования ЖКХ в административно-территориальном разрезе может быть организована в виде многоуровневой иерархической структуры.

Представленная на *рис. 3* структурная блок-схема позволяет реализовать многоуровневый подход в рейтинговом оценивании, т. е. обладает гибкостью и является адаптивной структурой.



*Рис. 3. Структурная блок-схема рейтингового оценивания хода реформы ЖКХ по уровням территориальной иерархии*

На нижнем уровне приведенной структурной блок-схемы регистрируются и формируются основные индикаторы реформирования ЖКХ на уровне отдельных жилых домов и микрорайонов, управляемых товариществами собственников жилья, территориальными общинами, комитетами общественного самоуправления и т.д. Состав индикаторов и единицы их измерения основываются в основном на системе показателей оценки реализации программы реформы ЖКХ, а также статистических показателей и отраслевых отчетных данных.

На уровне префектур осуществляется мониторинг основных индикаторов по отдельным муниципальным районам и объектам – жилым строениям. На основе регистрации индикаторов на нижнем уровне может быть построена многоуровневая система рейтингового оценивания, которая пригодна не только для оценки процесса реформы ЖКХ в разрезе административных округов (АО) города, но и на нижних уровнях территориальной иерархии.

Одновременно данный подход позволит осуществлять рейтинговую оценку и сопоставление хода реформы ЖКХ между отдельными муниципальными районами (МР) в различных административных округах города (т. е. проводить «перекрестное» сравнение между округами в разрезе МР). Напомним, что на первом этапе такое «перекрестное» сравнение в разрезе МР, АО можно проводить на уровне отдельных домов. На базе индикаторов реформы ЖКХ по всем муниципальным районам, входящим в АО, осуществляется их агрегирование и строится обобщенный (в общем случае векторный) индикатор для данного административного округа. Такая процедура повторяется для всех АО города.

На последнем этапе осуществляется сравнительный анализ обобщенных индикаторов реформы ЖКХ в административных округах Москвы.

Методы сравнения могут носить разный характер:

- ранжирование обобщенных векторных индикаторов (если таковое существует);
- взвешивание (усреднение) векторных индикаторов с помощью вектора важности отдельных индикаторов, оцениваемого с помощью экспертной процедуры;
- построение Парето-оптимальных рейтинговых решений;
- классификация АО (МР, ЖД), разбиение на классы однородных по некоторому критерию (расстоянию между векторными индикаторами) и рейтинговое ранжирование объектов по степени успешности реформенных преобразований в ЖКХ.

---

Последний метод сравнения, сочетающий в себе элементы первых двух методов, представляется наиболее перспективным с точки зрения прикладного анализа и используемых экспертно-аналитических инструментов.

Для сопоставления показателей они должны быть привязаны (либо экстраполяцией, либо усреднением или иными способами) к одному временному периоду. В рамках базового уровня (в случае отсутствия статистических данных) должны использоваться экспертные или иные косвенные оценки, например, результаты выборочных обследований. На этом уровне осуществляется переход от абсолютных величин к относительным, который необходим прежде всего для исключения разномасштабности отдельных данных (измеряемых, например, в кв. м или км сетей, числа квартир, домов, в тыс. (млн.) руб. и т.д.), приведения их к «общему знаменателю» и обеспечения возможности проведения их сравнительного анализа.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САДОВОДСТВА В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ РФ**

**Ю.К. БАЛАКИНА,**

доцент кафедры информатики Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российский государственный аграрный заочный университет»

Реформирование национальной экономики без учета сложившихся особенностей, направленное в основном на слом старого без определения времени и ресурсов, необходимых для создания нового, отрицательно сказались на состоянии садоводства страны. Резко сократились площади промышленных насаждений и площади ежегодных закладок. Ускорилось старение садов. Почти полностью прекратились инвестиции в плодово-ягодный подкомплекс при одновременном росте капитальных затрат на закладку многолетних насаждений и уход за молодыми насаждениями. Были потеряны квалифицированные кадры во многих садоводческих предприятиях. Произошла переориентация специализированных питомниководческих и садоводческих предприятий. В результате среднегодовое потребление плодов и ягод населением России так и не превысило 20% от медицинской обоснованной нормы.

К 2004 г. площадь садов и ягодников в России уменьшилась по сравнению с 1984 г. на 30,2 тыс. га за счет площадей сельскохозяйственных товарных предприятий, где площади семечковых, косточковых и ягодников уменьшились соответственно на 166,4 тыс. га, 20 и 28 тыс. га. Отсутствие инвестиций на воспроизводство многолетних насаждений может привести к исчезновению садоводства в товарных хозяйствах. Такая перспектива особенно вероятна в случае гибели насаждений или их значительного повреждения из-за сильных морозов зимой 2005–2006 гг. подобно зимам 1968–69, 1978–79, 1984–85 и 1993–94 гг.

В хозяйствах же населения площадь плодовых и ягодных насаждений выросла на 296,4 тыс. га, в том числе под семечковыми и косточковыми – в 1,7 раза, под ягодниками – в 2,3 раза. Это связано с интенсивным выделением земельных участков как для ведения садоводства и огородничества, так и для постоянного проживания. Коллективное садоводство получило значительную земельную основу для развития.

Однако нельзя надеяться на дальнейший рост объема производства плодов и ягод населением в ближайшие годы, так как, во-первых, практически прекращен процесс бесплатного выделения земельных участков для ведения садоводства и огородничества, во-вторых, многие отдают предпочтение выращиванию декоративных культур, в-третьих, почти полностью исчерпаны

возможности повышения урожайности, а низкая товарность любительского садоводства усугубляет проблемы перерабатывающих предприятий, ранее работавших на отечественном сырье.

Крестьянские садоводческие хозяйства не получили широкого распространения в силу высокой трудоемкости, капиталоемкости садоводства и больших сроков окупаемости капитальных вложений. Развитие в них товарного садоводства невозможно без внедрения универсальных и специализированных средств малой механизации наряду с применением традиционных технических средств, а их производство не налажено.

Центральный федеральный округ Российской Федерации является по своим природным и экономическим показателям благоприятным районом для производства плодов и ягод. Он занимает 294,7 тыс. га, или 33,3% плодовых и ягодных насаждений РФ, в том числе 34,4% плодоносящих насаждений (таблица 1). Доля округа в общем валовом сборе плодов и ягод, составляет 31,3%, плодов семечковых культур – 35,5%, косточковых – 25,4%, ягод – 25,1%, что превышает соответствующие показатели Южного федерального округа. Центральный федеральный округ уступает только по производству ягод Приволжскому и Сибирскому федеральным округам, где произведено в 2004 г. соответственно 209,7 тыс. т и 131,3 тыс. т ягод или 25% и 15,6% от общего их сбора в РФ.

Семнадцать областей, входящих в Центральный федеральный округ, имеют большие различия по пригодности территории к возделыванию семечковых, косточковых и ягодных культур с точки зрения природных и экономических факторов, что определяет характер распределения площадей различных культур между областями и структуру валовых сборов ЦФО.

Наиболее благоприятные условия для выращивания семечковых культур имеют Воронежская, Тульская, Липецкая, Курская, Белгородская, Брянская, Орловская, Рязанская, Тамбовская области. Соответственно эти области и специализируются в основном на возделывании семечковых культур

Лишь в немногих областях ЦФО условия благоприятны для возделывания косточковых культур, что сказалось на их доле во всей Российской Федерации.

Сравнительно благоприятные природные условия, близость к рынкам сбыта предопределяют развитие в округе ягодоводства. В Московской, Тульской, Калужской, Ярославской, Липецкой, Владимирской, Тверской, Рязанской и Воронежской областях сосредоточено 73,3% всей площади ягодников ЦФО, из них первые пять областей имеют 52,3% всех ягодников округа.

Доля населения в суммарном валовом сборе плодов и ягод, за исключением Липецкой, Воронежской, Рязанской, Тамбовской областей, колеблется незначительно, а в сельскохозяйственных организациях эти различия существенны. Например, в Воронежской области доля сельскохозяйственных предприятий в общем валовом сборе плодов и ягод округа составляет 48%, в Липецкой и Тамбовской – 60%, Рязанской, Белгородской, Курской и Тульской областях – 27–35%. В остальных областях доля предприятий составляет от 0,02% до 11%.



Таблица 1

## Сравнительные размеры садоводства в Центральном и Южном федеральных округах РФ (2004 г.)

	Плодовые насаждения										Ягодники						
	Плодовые и ягодные насаждения, всего					семечковые					косточковые						
	площадь, тыс. га	плодоносящая	Валовой сбор, тыс. т	Валовой сбор, тыс. т	Валовой сбор, тыс. т	площадь, тыс. га	плодоносящая	Валовой сбор, тыс. т	Валовой сбор, тыс. т	Валовой сбор, тыс. т	площадь, тыс. га	плодоносящая	Валовой сбор, тыс. т	Валовой сбор, тыс. т	площадь, тыс. га	плодоносящая	Валовой сбор, тыс. т
РФ																	
ЦФО	294,7	257,2	1130,4	42,9	200,9	175,2	757,2	42,1	54,1	46,1	161,5	34,2	40,2	36,1	211,7	58,2	
Удельный вес в целом по РФ	33,3	34,4	31,3	-	41,7	43,3	35,5	-	26,1	26,3	25,4	-	22	23,2	25	-	
Южный федеральный округ	214,3	176,1	843,4	47,5	123,2	99,5	5660,2	56,3	67,9	57,0	2361	41,2	6,9	6,4	329,2	51,2	
Удельный вес в целом по РФ	24,2	23,6	23,3	-	25,5	24,6	26,5	-	32,8	32,5	37,3	-	3,8	4,1	3,9	-	

Отечественное садоводство даже в областях традиционного русского садоводства, достигшего в предыдущие годы довольно высоких показателей, не соответствует критериям, установленным современной наукой. Переход садоводства на рыночные условия хозяйствования идет крайне медленно.

Очевидно, что в обозримом будущем крестьянские хозяйства, особенно в садоводстве, не получат сколько-нибудь значительного развития и не смогут обеспечивать своей продукцией потребности отечественного потребительского рынка. Вряд ли можно ожидать значительного роста производства плодов и ягод в хозяйствах населения, так как чрезвычайно замедлились темпы наделения земель граждан, а потенциал роста урожайности не слишком велик. Такого бурного роста, как в 90-х годах, уже не предвидится (будет интенсивнее развиваться вторичный рынок земельных участков). Таким образом, следует опираться на крупные предприятия, имеющие определенную производственную базу и опыт в садоводстве.

По проведенным нами расчетам общая площадь многолетних насаждений в ЦФО может составлять 298,2 тыс. га, большая часть из которых занята семечковыми культурами.

В таблице 2 определено примерное количество садоводческих предприятий с учетом рекомендуемых ВСТИСП размеров для каждой области. Однако, при наличии соответствующих условий, возможно образование крестьянских хозяйств и возникновение дополнительного количества крупных специализированных предприятий, так как мы определили минимально необходимое и максимально возможное в сегодняшней экономической ситуации количество последних.

Рассчитанные ежегодные площади закладок плодовых и ягодных насаждений во всех категориях хозяйств и в сельскохозяйственных предприятиях с учетом раскорчевки старых насаждений и закладки новых послужили основанием для определения объемов производства посадочного материала всех видов, необходимых для закладки садов и ягодников в сельскохозяйственных предприятиях и хозяйствах населения.

В каждой области необходимо иметь плодовые, ягодные питомники для продажи посадочного материала населению. В таблице 3 определено примерное количество плодовых и ягодных питомников, необходимых для удовлетворения потребностей сельскохозяйственных предприятий и главных потребителей – населения. Питомниководство в специализированных предприятиях и садоводство в хозяйствах населения должны стать приоритетным направлением развития в округе на ближайшие 10 лет.

Таким образом, необходимо способствовать развитию садоводства в Центральном федеральном округе по следующим направлениям:

Таблица 2

## Расчетные параметры садоводства в Центральном федеральном округе

Показатели	Плодоносящая площадь, тыс. га			Общая площадь, тыс. га			Площадь ежегодных закладок, тыс. га			Рекомендуемые размеры насаждений в предприятиях, га		Необходимое количество специализированных садоводческих предприятий, шт.
	в том числе			в том числе			в том числе			в с-х. пред-приятия	хоз-ва насе-ления	
	с-х. пред-приятия	хоз-ва насе-ления	Всего	с-х. пред-приятия	хоз-ва насе-ления	Всего	с-х. пред-приятия	хоз-ва насе-ления	Всего			
Семячковые	151,1	53,5	97,6	185,7	65,6	120,1	9799	2955	6844	1000	53-80	
Косточковые	49,7	4,5	45,4	66,6	6	60,6	6517	464	6054	1000	12	
Ягодники	35,2	2,2	33,0	45,9	2,9	43	7662	283,8	7378			
в т. ч.: смородина	16,6	1,4	15,2	22	1,83	20,2	2956	65	2891			
красноягодник	3,4	0,1	3,3	4,83	0,13	4,7	695	20	675	100-300	16-21	
малина	3,5	0,2	3,3	3,97	0,27	3,7	498	34	464			
земляника	10,3	0,5	9,9	13	0,6	12,4	3248	151	3097			
прочие	1,4	0,08	1,3	2	0,1	1,9	265	13,8	251			

Таблица 3

## Расчетные размеры питомниководства в Центральном федеральном округе

Виды посадочного материала	Потребность в посадочном материале, тыс. шт.			Площадь выходного поля питомника, га			Количество питомников
	Всего	В том числе		Всего	В том числе		
		в с-х. предприятиях	в хоз-вах населения		в с-х. предприятиях	в хоз-вах населения	
Саженьцы семечковых	8361	2100	6261	258	64	194	12
Саженьцы косточковых	5717	3359	5381	176	10	166	20-28
Саженьцы смородины	23648	520	23128	214,8	4,6	210,2	20-24
Саженьцы крыжовника	3475	100	3375	58,4	1,8	56,6	19-23
Отпрыски малины	4980	340	4640	99,6	6,8	92,8	19
Рассада земляники	324800	15100	309700	928,3	43,1	885,2	21-23
Саженьцы прочих культур	1324	69	1255	11,8	0,5	11,3	17

---

– в черноземных областях Центрального федерального округа поддерживать, наряду с оказанием помощи в становлении крестьянских хозяйств, крупные специализированные товарные хозяйства, в первую очередь, плодородческие, ориентированные на поставки сырья для переработки и свежих плодов в другие регионы;

– в нечерноземных областях Центра России содействовать развитию садоводства в различных типах предприятий разных размеров;

– вблизи крупных городов экономически оправдано развитие крупных ягодоводческих и ягодоводческо-плодородческих предприятий с перерабатывающими мощностями на базе существующих и вновь организуемых садоводческих предприятий;

– в каждой области рекомендуется иметь плодовые и ягодные питомники, в основном для обеспечения потребностей населения, так как в ближайшие годы именно оно останется основным производителем плодов и ягод, а также для реконструкции садов и ягодников по интенсивному типу в специализированных садоводческих предприятиях.

## ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ПИВОВАРЕННОГО ЯЧМЕНЯ

**Н.Г. БЕЛЯНСКАЯ,**

аспирант Федерального государственного  
образовательного учреждения Высшего  
профессионального образования  
«Российский государственный аграрный  
заочный университет»

Российский пивной рынок динамично развивается. Небольшой объем российского рынка в денежном выражении (по сравнению с другими странами) объясняется, прежде всего, низким средним уровнем цен на пиво в стране. Однако по количеству выпитого пива россияне уже догоняют другие страны. По этому показателю Россия стоит на шестом месте после США, Китая, Германии, Бразилии и Японии.

По сравнению с доперестроечным периодом существенно изменилась структура потребления алкоголя российскими потребителями. Сейчас, по данным Госкомстата, из общего количества алкоголя, потребляемого в нашей стране, на пиво приходится 17%. По этому показателю пиво обгоняет вино, шампанское и коньяк, а уступает только водке.

В странах с развитой экономикой соотношение в розничной продаже стоимости бутылки водки и пива составляет 1:7, в СССР сейчас, по данным Госкомстата, из общего количества алкоголя, потребляемого в нашей стране, на пиво приходится 17%. телями. анами это соотношение было 1:10, в настоящее время в России – 1:4.

Самые популярные в России марки пива контролируют иностранные производители. За последние 5 лет западные производители вложили в российское пивоварение около 2 млрд. долл.

Пивоваренная промышленность – одна из немногих отраслей отечественной экономики, которая в последние годы демонстрирует стабильный рост. Однако в производстве любимого народного напитка сложилась парадоксальная ситуация, Россия – великая зерновая держава, которая имеет хорошие условия для выращивания пивоваренного ячменя, львиную долю необходимого солода ввозит из-за границы. Главных причин для такого положения дел две: нехватка в стране современных солодовенных заводов и слишком малые площади, занятые под посевами необходимого для получения солода ячменя.

Ячмень – одна из ценнейших сельскохозяйственных культур, производству которой всегда уделялось повышенное внимание. Однако изме-

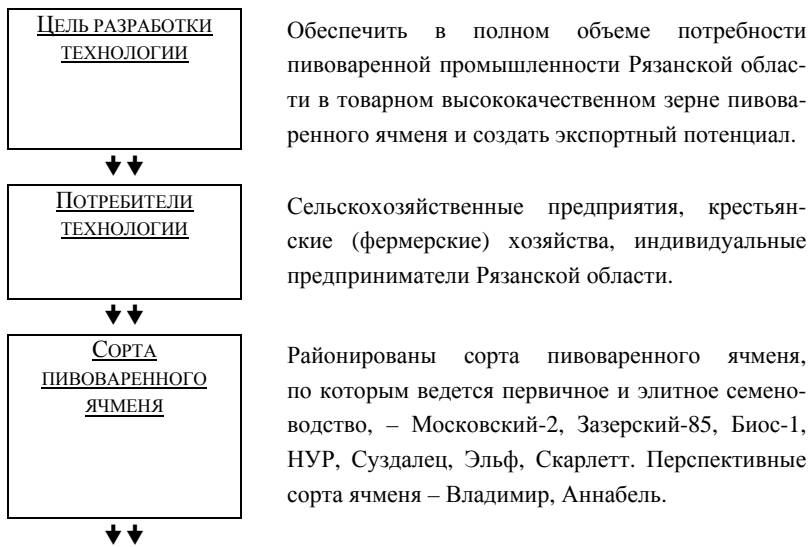
нение экономической ориентации государства, приведшее к сокращению более чем на треть межрегионального обмена зерном и в 5 раз межгосударственных поставок зерна в рамках общего аграрного рынка стран СНГ, способствовало переориентации зернопроизводящих регионов на обеспечение собственным продовольственным и фуражным зерном. В севооборотах были увеличены посевные площади пшеницы более чем на 50%, уменьшены посевы пивоваренного ячменя с одновременным стимулированием роста его фуражного использования. Сформировались приоритеты по финансированию закупок, прежде всего продовольственного и фуражного зерна на ущерб пивоваренному.

К сортам ячменя пивоваренного направления предъявляются особые требования. Главные из них – низкое содержание белка, высокая экстрактивность и энергия прорастания. Кроме сортовых признаков на качество зерна существенно влияют погодные условия, экологические факторы и агротехнические приемы выращивания.

На основании обобщения опыта производства пивоваренного ячменя в различных регионах России и разработок ГУ Рязанский НИПТИ АПК предлагается технология возделывания пивоваренного ячменя для Рязанской области (табл. 1).

Таблица 1

### Предлагаемая технология возделывания пивоваренного ячменя для Рязанской области



РАЗМЕЩЕНИЕ  
ПОСЕВОВ ЯЧМЕНЯ  
ПО ЗОНАМ ОБЛАСТИ

Районы с благоприятными почвенно-климатическими условиями: Сараевский, Шацкий, Сасовский, Ухоловский, Сапожковский, Рязский, Новодеревенский, Милославский, Михайловский, Скопинский, Захаровский – на оподзоленном и выщелочном черноземе и темно-серых лесных почвах; Кораблинский, Старожиловский, Путятинский, Шиловский, Спасский, Рязанский, Рыбновский – на темно-серых лесных почвах.



МЕСТО ЯЧМЕНЯ В  
СЕВООБОРОТЕ

Лучшие предшественники – озимая пшеница, сахарная свекла, многолетние травы, кукуруза, сидераты – при компенсации недостатка фосфора и калия минеральными удобрениями и умеренном применении азотных удобрений. На черноземах, богатых гумусом, его не следует размещать по многолетним травам, зернобобовым культурам. На серых лесных почвах многолетние травы и зернобобовые. Посевы пивоваренного ячменя не должны служить покровной культурой для многолетних бобовых и бобово-злаковых трав.



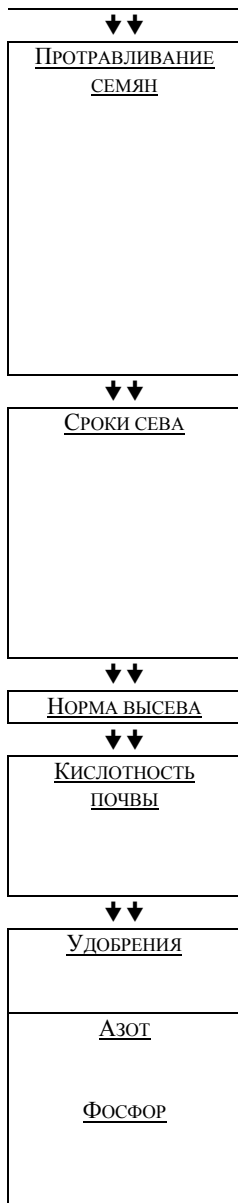
ПОДГОТОВКА ПОЧВЫ  
В СЕВООБОРОТЕ

Ячмень позитивно реагирует на все виды обработки. Обязательным остается своевременное и качественное проведение работ, которые необходимы для получения высокого урожая, так как от них зависит формирование выровненного стеблестоя. Для пивоваренного ячменя это необходимое условие получения однородного по физическим и биохимическим свойствам зерна.



СЕМЕНА

Использовать только сертифицированные семена. Основными показателями качества семян являются энергия прорастания и всхожесть. На каждый процент снижения лабораторной всхожести полевая всхожесть снижается на 0,5–0,8%. Высокая энергия прорастания и всхожесть – основные предпосылки для получения необходимого количества растений на единицу площади и урожайности. Понижение качества не всегда удается компенсировать увеличением нормы высева. Крупные выполненные семена дают более мощный проросток, прорастают большим числом зародышевых корешков, он быстрее формирует ассимиляционный аппарат.



Преимущество заблаговременного протравливания семян – не позднее, чем за 2–3 недели до посева. Заранее протравливать можно только кондиционные по влажности (сухие) семена. В Рязанской области широкое распространение получили гельминтоспориозно – фузориозные и церкоспореллезные корневые гнили, возбудители пыльной головни. Выделены наиболее эффективные протравители: винцит (2,0 л/т); виал (0,4–0,5 л/т); суми-8 (1,5–2,0 л/т); витавакс 200 фф (3,0 л/т); фенорам-супер (2,0–3,0 кг/т); диведенд стар (1,5 л/т); премис 200 (0,15–0,2 л/т); Калфуго Ду-плет (2,0 л/т).

Для кущения и закладки колоса более благоприятны первые дни после созревания почвы, когда в ней содержится максимум влаги, температура воздуха ниже. К посеву пивоваренного ячменя следует приступать в первую очередь и заканчивать его в самые старые сроки. Каждый день опоздания с посевом ячменя сопровождается недобором урожая в среднем 0,9–1,1 ц. с га.

4,5–5,0 млн. семян на 1 га.

На почвах с кислой реакцией среды и повышенным содержанием алюминия ячмень очень плохо растет и слабо использует минеральные удобрения. Известкование – один из важных технологических факторов.

Прямая зависимость пивоваренных качеств ячменя от количества и вида внесенных минеральных удобрений.

Обязательным приемом является определение остаточного количества азота в почве в ранневесенний период (март).

Вносить фосфорные удобрения следует под основную обработку, осенью в дозе 60 кг/га д. в. Эффективно также внесение суперфосфата в рядки при посеве.



КАЛИЙ



БОРЬБА  
С СОРНЯКАМИ



БОРЬБА  
С БОЛЕЗНЯМИ



ВРЕДИТЕЛИ

Играет важную роль в стабилизации режима азотного питания, способствует получению зерна высокого качества.

Проводится начиная с фазы 3 листьев ячменя и завершается концом кущения. Обработка в более поздние сроки может вызвать повреждение листьев ячменя. В области наиболее распространенными сорными растениями являются двудольные малолетники: пикульник обыкновенный, марь белая, подмаренник цепкий, звездчатка средняя, редька дикая, а также многолетники: бадяк полевой, осот полевой, вьюнок полевой. Обработку химическими препаратами проводят в фазу кущения одним из гербицидов: диален супер (0,5–0,7 л/га), фензис (1,3–1,5 л/га), дифезан (140–200 мл/га), логран (8 г/га+банвел 150 мл/га), линтур (150–180 г/га) магнум (5 г/га+диален супер 0,3 л/га).

Среди листостебельных инфекций одно из первых мест принадлежит ржавчинным заболеваниям, в частности карликовой ржавчине, стеблевой (линейной) ржавчине ячменя. Также часто наблюдаются мучнистая роса, септориозы листьев и колоса, гельминтоспориозы (темно-бурая, полосчатая и сетчатая пятнистости), ринхоспориоз, оливковая плесень. Семенная инфекция вызывает болезни: фузариоз колоса, головневые болезни (твердая и каменная головня ячменя). Болезни способствуют снижению фотосинтеза, накоплению инфекции на семенном материале, что приводит к снижению урожая, качества продукции, используемой в пивоваренной промышленности.

Наиболее распространенными вредителями ярового пивоваренного ячменя являются пьявицы, хлебные блошки, злаковые мухи, трипсы, тли. При превышении порога вредоносности необходимо обработать посевы одним из препаратов в дозе: Суми-альфа (0,2 л/г); Карате зеон (0,2 л/га), Децис (0,25 л/га), Шарлей (0,25 л/га).



Убирать пивоваренный ячмень следует прямым комбайнированием при наступлении полной спелости и влажности не более 15%. Преждевременная уборка ведет к повышению содержания белка и ухудшению качества сырья. Продолжительность уборки не должна превышать 5–6 дней.

При влажности 20% допускается нагрев теплоносителя до 70°, зерна до 45°C. Превышение допустимых норм приводит к снижению энергии прорастания и всхожести зерна. Слишком быстрая сушка также отрицательно влияет на технологические свойства зерна.

Режим сортировки, включая набор решет и силу воздушного потока, следует устанавливать таким, чтобы выход зерна крупностью более 2,5 мм был в пределах 50%.

При хранении нужно установить постоянный контроль за температурой и влажностью зерна. Нормальная температура и влажность (14–15%) ограничивают развитие фузариоза и появление вредителей, и обеспечивает хорошую всхожесть

Социально-экономическая и экологическая эффективность производства пивоваренного ячменя определяется мультипликативными эффектами для народного хозяйства:

- увеличением совокупных налоговых поступлений по всей цепочке «производство зерна – доработка, хранение, реализация зерна – производитель солода – производитель пива – оптовая торговля – розничная торговля»;
- эффектом импортозамещения (суммы улучшения платежного баланса за счет сокращения оттока валюты);
- созданием дополнительных рабочих мест;
- обеспечением стабильности и роста зернового производства пивоваренного ячменя и солода за счет его интенсификации, формированием развитой инфраструктуры производст-

ва и сбыта ячменя и солода, в том числе сельскохозяйственного экспорта;

- увеличением спроса на продукцию отечественных товаропроизводителей;
- восстановлением и повышением почвенного плодородия, улучшением экологической обстановки на посевных площадях пивоваренного ячменя;
- развитием научного и производственного потенциала зернопродуктового подкомплекса страны;
- повышением доходов сельского населения, улучшением условий труда;
- увеличением доходов бюджетов за счет повышения инвестиционной привлекательности, обеспечением ее расширенного воспроизводства и созданием эффективной системы возврата средств;
- укреплением финансово-экономического состояния производства пивоваренного ячменя и солода.

## УПРАВЛЕНИЕ УТИЛИЗАЦИЕЙ ОТХОДОВ

### **А.И. БОРОДИН,**

доцент кафедры экономики и финансов фирмы  
Государственного университета –  
Высшей школы экономики

Эффективным началом формирования системы утилизации отходов является создание необходимых структур, предотвращающих их потенциальное возникновение. Возникшие остаточные материалы производственной деятельности после соответствующей обработки могут найти свое применение в качестве нового сырья. Общую схему обращения с отходами можно разделить на три уровня (рис. 1).

Эффективное управление утилизацией отходов в рамках ЭЭУ максимально обеспечивает снижение отрицательного воздействия на экологию в процессе обращения с отработанными материалами, возникшими в ходе производственного процесса.

Интегрированные концепции утилизации отходов представляет собой комбинацию следующих методов:

- дифференцирование и разделение вредных веществ;
- утилизация материалов;
- термическая обработка и утилизация энергии и остаточных материалов;
- хранение (захоронение) неуничтожаемых остаточных материалов.

Вторичное использование отходов является во многих развитых странах правовой обязанностью в случаях, когда таковая обязанность допустима с экономической точки зрения. Оно состоит из частичных процессов сбора, разделения, сортировки, классификации, подготовки и доставки на рынок отработанных материалов. Реализация целостного хозяйственного подхода предполагает логистическую концепцию сбора и сортировки, высокую норму утилизации отходов, а также приемлемое качество и чистоту собранных отходов. Наконец, удаление отходов происходит посредством демонтажирования, сжигания или химической или физической обработки.

Для специальных отходов, требующих особой эксплуатации, необходимо документальное подтверждение и разрешение на перевозку. Документально фиксируются поставщики, перевозчики, приемщики и т.д. Строгие правила и высокие издержки удаления отходов в экономически развитых странах автоматически ведут к тому, что сами предприятия начинают сравнивать альтернативные стратегии избежания появления отходов и их утилизации.

Закон «Об отходах производства и потребления», принятый в России в 1998 году, определяет правовые основы обращения с отходами производства и потребления на здоровье человека и окружающую природную среду, а также

вовлечение этих отходов в хозяйственный оборот в качестве дополнительных источников сырья. Согласно этому закону определены права собственности на отходы (возможность купли-продажи, мены, дарения и других видов отчуждения), введен государственный кадастр отходов, регистрирующий, классифицирующий последние, а также отслеживающий их размещение и обезвреживание. На основе этого кадастра должна осуществляться паспортизация опасных отходов, предусматривающая экспертизу и оценку их вредности для окружающей среды.

Данный закон создает сегодня необходимый базис для перехода российской экономики на рельсы экологически безвредного функционирования. Он является необходимой предпосылкой формирования в России системы управления отходами как одного из возможных элементов эффективного эколого-экономического управления.



Рис. 1. Схема управления производственными отходами

## МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

**М.П. БУРОВ,**

проректор Российского государственного  
социального университета, член Международного  
союза экономистов, кандидат экономических наук

В стране с эффективной экономикой финансирование промышленности осуществляется человеком – покупателем. Покупая, например, макароны, он приносит прибыль производителю этих мучных изделий. Из полученной прибыли макаронная фабрика приобретает более производительное оборудование для выпуска своей продукции. Фирма, производящая это оборудование, платит металлургам за металл, энергетикам – за энергоносители, металлурги платят рудникам за руду, шахтерам – за уголь, другим поставщикам – за другое. И так со всеми товарами. Вся промышленность цивилизованной страны, кроме оборонной, финансируется покупателем, и правительство к этому процессу отношения практически не имеет.

Правительство финансирует оборонную промышленность, экологию и иные национальные проекты из налогов (опять же за счет населения), которые в основном и составляют доходную часть бюджета страны. Подобная экономика устойчива и может существовать столетиями.

В СССР финансирование всех заказов, включая и оборонный, шло за счет хищнической эксплуатации природных богатств, распродажи национальных сокровищ, разорения крестьянства и печатания не обеспеченных товарами денежных купюр, оседавших в «трудовых сберегательных кассах», что, в конечном счете, и привело к крушению экономической и политической систем Союза.

Затеянные российским правительством реформы по идее и должны, несмотря на всю болезненность, привести страну к эффективной экономике, построенной на описанных выше принципах, когда субъектом финансирования народного хозяйства России становится покупатель.

В этих условиях все должны четко понимать, что консолидация государства не может достигаться силовыми, административными методами. Нужен путь, основанный на взаимном интересе и выгоде. Государство должно стать тем общим экономическим пространством, развитие в каждой точке которого не может идти вне связи с другими. И тут, несомненно, велика роль межрегиональных экономических связей.

Дифференциация российских регионов по всем основным социально-экономическим показателям свидетельствует, с одной стороны, о неравномерном развитии территорий, что приводит к социальной напряженности. С дру-

гой стороны, эта дифференциация показывает, что страна обладает огромными резервами для подъема экономики. И наиболее перспективным из них является межрегиональное разделение труда, оптимизирующее производственные и торговые процессы.

Территория России включает в себя несколько климатических поясов, природных климатических зон.

Регионы в разной степени обладают природными ресурсами. Некоторые из них имеют выгодное географическое положение, выходы к мировым транспортным путям. Именно поэтому межрегиональное сотрудничество и межрегиональное разделение труда в настоящее время могут рассматриваться как одно из наиболее перспективных направлений государственной политики.

Сейчас федеральное законодательство напрямую не регламентирует региональное сотрудничество. Процесс его становления и развития не осложняют общественные нормативные акты. Поэтому он идет довольно динамично.

Такое положение приводит как к позитивным, так и к негативным последствиям. К позитивным следует отнести прежде всего то, что законодательные рамки позволяют наиболее эффективно реализовать принцип subsidiarity, так как проблема спускается на тот уровень власти, который способен ее решить наиболее эффективно. Действительно, регионы сами знают, чем они могут быть полезны друг другу. И вмешательство Федерального центра в их взаимоотношения нередко осложняет межрегиональную коммуникацию. Негативные же последствия отсутствия прямого регулирования межрегиональных отношений приводят к бессистемности партнерства.

Как показывает практика, все субъекты Российской Федерации стремятся к заключению двусторонних соглашений и договоров. Они охватывают в основном широкий круг интересов, но иногда отражают отраслевой подход к сотрудничеству: партнерство, торговля, взаимодействие в сфере финансов и кредита, перераспределение и использование трудовых ресурсов, культура, туризм, спорт, жилищное строительство, городское хозяйство и др. Число договоров значительно возрастает, и региональные власти сталкиваются с проблемой контроля за ходом их реализации. Управление ими затрудняется.

Существование же федерального закона о межрегиональном сотрудничестве могло бы упорядочить партнерские отношения, ввести единую систему кодификации региональных нормативных актов, а также систематизировать принципы взаимодействия субъектов Российской Федерации.

Кроме того, прозрачность механизмов и процессов межрегионального сотрудничества могла бы стать залогом увеличения потенциальных участников соглашений.

Если сейчас преимущественно распространены двухсторонние договоры, то в дальнейшем они могли бы стать многосторонними. Например тогда, когда затрагиваются интересы нескольких регионов в какой-либо производственной или социальной сфере. Возможно, в решении технологических или управленческих проблем всех регионов, имеющих выход к морю. А договоры

о сотрудничестве в проведении межрегиональных спортивных соревнований могли бы заключить все субъекты Российской Федерации. Пока подобная практика распространяться слабо.

В настоящее время централизованно регулируют межрегиональные отношения Федеральный центр и Федеральный закон «Об общих принципах организации экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации». Однако его применение не носит всеобъемлющего характера, и рассматривать его в качестве системообразующего нельзя. В то же время этот закон напрямую затрагивает межрегиональные отношения в сфере реальной экономики.

Сторонами межрегиональных договоров могут выступать не только органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, но и органы местного самоуправления, хозяйствующие субъекты, компании, фирмы и другие юридические лица. Межрегиональное сотрудничество включает создание благоприятных условий для широкого и взаимовыгодного сотрудничества между хозяйствующими субъектами, ведение переговоров, заключение договоров, соглашений и их выполнение, обмен визитами официальных лиц и делегаций, осуществление переписки.

Задачей межрегионального взаимодействия является расширение возможностей для наращивания внутреннего потенциала и удовлетворение жизненно важных экономических, социальных и культурных потребностей населения субъектов Российской Федерации.

В соответствии с постановлениями Правительства Москвы от 1 августа 1995 года № 657 «О ходе реализации двусторонних соглашений между Правительством Москвы и администрациями других субъектов Российской Федерации» и от 13 апреля 2004 года № 217 – ПП «О комплексных мероприятиях по дальнейшему развитию межрегионального сотрудничества города Москвы на 2004–2006 годы» межрегиональное сотрудничество Москвы направлено на создание эффективной системы мер развития и координации межрегиональных отношений, расширения существующих и налаживания новых взаимовыгодных равноправных связей с другими территориями, повышения уровня жизни россиян, а также формирования позитивного образа Москвы в российских регионах.

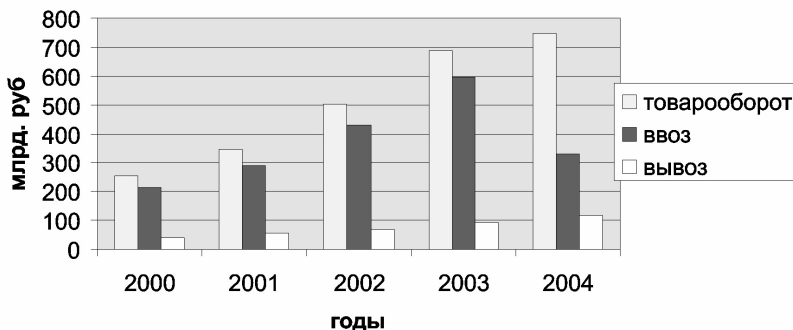
По состоянию на 1 января 2006 года город Москва имеет договорные отношения с 79 субъектами Российской Федерации (20 республиками, 4 краями, 49 областями, 5 автономными округами и городом Санкт-Петербургом).

В 2005 году Правительством Москвы было подписано 24 договорных документа, в том числе 20 – с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, а также с администрациями Владивостока, командованием Московского военного округа, Российской военной базой в Таджикистане, объединением «Совмаш», Министерством сельского хозяйства Российской Федерации.

Результаты межрегионального сотрудничества города Москвы определяются, прежде всего, объемом и структурой товарооборота между столицей и



субъектами Российской Федерации, который имеет тенденцию к стабильному росту, что подтверждается данными Мосгорстата:



Регионы России – важнейшие рынки сбыта продукции промышленности Москвы, причем 3/4 объема вывоза произведенной в Москве продукции составляют потребительские товары. Значительная их доля (94%) направляется на внутренний рынок – в регионы России.

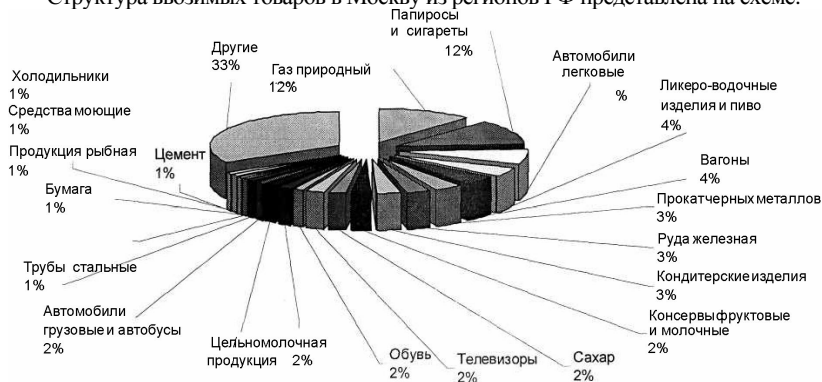
Почти половина (43%) вывозимых из Москвы потребительских товаров поставляется в Центральный федеральный округ, в том числе в Московскую область – почти треть. Крупными потребителями московской продукции являются также город Санкт-Петербург, Краснодарский, Ставропольский и Приморский края, Владимирская, Ленинградская, Нижегородская, Ростовская, Самарская, Саратовская, Свердловская и Тульская области.

Продовольствие составляет более половины общего вывоза потребительских товаров. Оно направляется в основном в Московскую область, г. Санкт-Петербург, Рязанскую, Орловскую, Ярославскую, Владимирскую, Тульскую, Тверскую, Самарскую, Свердловскую, Нижегородскую области.

Вместе с тем, из регионов Российской Федерации в Москву направляется широкий поток продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров, в котором почти 40% поставок приходится на Центральный федеральный округ. Значительные объемы потребительских товаров поступают также из Санкт-Петербурга, Московской, Липецкой, Тульской, Калининградской, Самарской и Волгоградской областей, Краснодарского края.

В структуре ввозимых потребительских товаров продовольствие составляет 42%. Наибольшие его объемы поступают из Московской, Калужской, Белгородской, Липецкой, Самарской областей и Краснодарского края, которые обеспечивают столицу сахаром, молоком, яйцами, растительным и животным маслом, мясными и рыбными продуктами, кондитерскими изделиями, консервами.

Структура ввозимых товаров в Москву из регионов РФ представлена на схеме:



Следует отметить, что в целом ввоз промышленной продукции и товаров народного потребления в Москву в стоимостном выражении традиционно, из года в год, заметно превышает их вывоз (в 5,5 раза, по данным за 2004 год).

Положительное сальдо торгового баланса наблюдается только по Республике Калмыкия, Ставропольскому краю, Астраханской, Новосибирской и Читинской областям и ряду регионов Дальневосточного федерального округа.

Это говорит о том, что отсутствует оптимизация баланса ввоза в Москву и вывоза. Из года в год ситуация ухудшается, поскольку государство практически не занимается вопросами укрепления и развития внутреннего рынка. В связи с этим и отсутствует научно обоснованная методика оценки потоков ввоза (вывоза) в стоимостном выражении. Оценки этих потоков, на наш взгляд, должны быть дифференцированные для отдельных групп регионов, так как на параметры ввоза и вывоза, несомненно, влияют такие факторы, как географическое и геополитическое положение регионов, их специализация, экономический, производственный и трудовой потенциалы, корпоративные связи и т.п.

Если говорить об эффективности межрегиональных экономических связей, то она может оцениваться по линии прогрессивности институциональных преобразований, связанных с экономическими механизмами, с созданием соответствующей сферы. Это вопросы взаимодействия с общественными структурами (общефедеральные общественные организации, ассоциации экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации, межрегиональные объединения и союзы предпринимателей и др.) и вопросы подготовки кадров. Это сами экономические подходы, связанные с развитием экономической интерпретации субъектов Российской Федерации, развитием товаропроводящей сети, когда количество посредников уменьшается, увеличением товарооборота, увеличением доли малых предприятий в развитии межрегиональных связей и прочее.

Также надо оценивать социальную эффективность межрегиональных связей. Развивая поставки продовольственных и непродовольственных товаров, следует решать проблемы того же кадрового обеспечения регионов.

Эффективным механизмом на развитие межрегионального взаимодействия может стать подход к более сложным формам финансово-экономической интеграции.

Кое-что в этом направлении уже делается. Так, крупные московские предприятия, так же как и ЗАО «Система Зерностандарт», ЗАО «Микояновский мясокомбинат», ООО АПК «Черкизовский», ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат», АВК «Эксима», ОАО «Икма», ООО «Агрогруппа Континент», ООО ЗК «Настюша», ЗАО «АМС – Агро» создали интегрированные структуры в форме агрохолдингов с товаропроизводителями в 19 регионах России.

К началу 2006 года по линии поставки продовольственных ресурсов с Правительством Москвы сотрудничало 20 агропромышленных холдингов, которые имели около 100 сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в 19 регионах России.

В 2005 году московские агрохолдинги превысили уровень 2004 года по поставкам мяса в 1,6 раза, молока, зерна и картофеля соответственно в 3,9; 4,6 и 1,3 раза. На агрохолдинги сегодня приходится около 50% поставок из регионов страны мяса и зерна, более 60% овощной продукции.

Предприятия продовольственного комплекса столицы активно включились в реализацию приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» – ими уже разработано 20 крупных проектов по развитию животноводства в 10 регионах России.

Объединение усилий Федерального центра и столицы в области жилищного строительства вполне закономерно. Осуществляемая на протяжении ряда лет межрегиональная Программа Правительства Москвы в сфере строительства послужила заметным вкладом Москвы в разработку и реализацию приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

В 2005 году программа межрегионального сотрудничества в сфере строительства осуществлялась в 57 городах Центрального, Северо-Западного, Южного, Приволжского, Сибирского, Дальневосточного федеральных округов Российской Федерации и 10 странах дальнего и ближнего зарубежья. В 2005 году введено в эксплуатацию 520,0 тыс. кв. м жилья и объектов соцкультбыта, в том числе 482,3 тыс. кв. м. в регионах России. Кроме того, инвестиционно-строительной компанией ЗАО «Желдорипотека» в ряде регионов России введено в эксплуатацию 140,8 тыс. кв. м. жилья.

В 2006 году Правительством Москвы запланирован ввод жилья в объеме 800,0 тыс. кв. м, в том числе 720,0 тыс. кв. м в регионах России.

Устойчивые и высокие темпы экономического роста столицы требуют дальнейшего развития рынка труда, создания условий для возникновения эффективных рабочих мест. Для этого следует решить целый комплекс задач в различных областях экономики, в том числе задач, связанных с развитием эффективных трудовых отношений. Это вызвано еще и тем, что Москва является полюсом миграционного притяжения для всей России, стран ближнего и дальнего зарубежья. Вырвавшись далеко вперед, Москва по уровню социально-экономического развития по сравнению с другими субъектами Федерации обеспечивает среднедушевые денежные доходы почти вчетверо больше, чем в целом по стране, притом их уровень намного выше, чем в любом другом регионе. Это также выступает стимулом притока мигрантов из других районов России, где не только ниже уровень жизни, но и значительно меньше делается для его повышения. Среди факторов, способствующих притоку мигрантов, следует выделить доступность города для въезда, особенно для граждан стран СНГ, потребность города в рабочей силе и возможность найти в условиях существующих вакансий место и сферу приложения своего труда со сравнительно высоким уровнем заработка при активной помощи организовавшихся иммигрантских общин.

Вместе с тем, Москва продолжает испытывать острый дефицит рабочей силы во многих отраслях городского хозяйства. В 2005 году в экономике города было занято 186,9 тыс. иностранных работников, оформивших соответствующие документы на право осуществления трудовой деятельности. Наибольшее число иностранных работников привлекается в торговлю, общественное питание и бытовое обслуживание (33,8%), строительство (24,7%), транспорт и связь (18,1%), промышленность (15,3%). Примерно половина иностранных работников привлечена в качестве продавцов для работы на рынках города. Традиционно пользуются спросом рабочие строительных специальностей, водители автомобилей, дорожные рабочие, дворники.

В целом на рынок труда города в 2005 году были официально привлечены работники из 101 страны мира. Наиболее крупными экспортерами иностранной рабочей силы в Москву являлись: Украина – 12,4 тыс. человек (31,0% от предусмотренного объема привлечения иностранных работников в целом по городу), Молдова – 9,1 тыс. человек (22,9%), Китай – 2,7 тыс. человек (24,6%), Вьетнам – 3,0 тыс. человек (26,8%), Турция – 1,4 тыс. человек (12,3%). Далее следуют: Таджикистан – 2,6 тыс. человек (6,6%), Узбекистан – 1,2 тыс. человек (3,0%), Азербайджан – 2,0 тыс. человек (4,9%), Армения – 1,1 тыс. человек (2,8%), республики бывшей Югославии – 1,1 тыс. человек (2,8%), Грузия – 0,9 тыс.

В соответствии с Концепцией регулирования миграционных процессов в РФ, предусматривающей разработку и реализацию региональных миграционных программ, учитывая тенденции развития миграционной ситуации в городе, изменения в структуре управления миграционными процессами и законодательстве РФ, а также необходимость продолжения комплексного решения

миграционных проблем, в минувшем году разработана Московская городская миграционная программа на 2005–2007 годы (от 28 июня 2005 г. № 491-ПП).

При разработке новой среднесрочной программы очень важной ее частью могла бы стать установка на привлечение в Москву высококвалифицированных специалистов. Это прямая экономическая выгода, поскольку высококвалифицированные специалисты реально обеспечивают рост валового регионального продукта.

Нужны не только поправки в закон об иностранных гражданах, а в целый блок законов о миграции, изменяющих практику налогообложения, защищающих экономику, территорию, население. Не ограничивать миграцию, а вводить ее в цивилизованные рамки.

На наш взгляд, на основе прогнозов социально-экономического развития регионов России и Москвы необходимо разрабатывать стратегию межрегиональных экономических отношений с определением приоритетов, форм и механизмов стимулирования взаимодействия регионов и предприятий, расположенных на их территории. Нужна новая программа диверсификации и оптимизации межрегиональных связей с учетом комплексного научного обоснования самой эффективности этих связей.

В этой работе велика роль межрегиональных финансовых институтов, страховых услуг, лизинга, взаимных зачетов и расчетов, долевых участков, привлеченных бюджетных средств, биржевой торговли.

И очень хотелось бы, чтобы эти механизмы и инструменты как можно быстрее создавались.

---

## ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ КЛЮЧЕВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РОССИИ

### **Е.А. ГРОМОВ,**

аспирант Московского института  
коммунального хозяйства и строительства,  
член правления Вольного экономического  
общества России

Россия все еще находится в состоянии системного кризиса, и по показателю социально-экономического развития она оказалась отброшенной далеко назад.

Положительные результаты развития экономики в последние годы (годовой рост составлял, по официальным данным, около 6%) не следует рассматривать как результат оздоровления экономики и следствие продуманной экономической политики. Возможности для роста, открывшиеся перед российской экономикой в связи с дефолтом 1998 года и порожденные изменением финансовой ситуации, а также притоком нефтедолларов, исчерпаны. В то же время кардинальные решения, которые обеспечили бы формирование устойчивой тенденции российской экономики к росту, вне зависимости от привходящих факторов, не выработаны. Россия продолжает отставать по темпам экономического развития от быстро и устойчиво развивающихся стран, таких, например, как Китай и другие «восточные тигры»; более того, Россия отстает по темпам экономического роста и от ряда стран СНГ.

Данная ситуация во многом обусловлена, на наш взгляд, чрезмерным «уходом» государства из экономики, недостаточным вниманием к проведению эффективной структурной политики, слабым инвестиционным подкреплением столь желаемого экономического подъема, искаженным действием рыночных механизмов в России, над которыми довлеют интересы политических группировок.

В основных направлениях работы правительства на период с 2004-го по 2008 год была обозначена система целей развития страны. В соответствии с ней были определены и обоснованы целевые установки социально-экономического развития на среднесрочную перспективу. Однако экономические и социальные долгосрочные цели государства не были сформированы.

Значительное влияние на постановку целей оказывает исходное состояние экономики и тенденции ее изменения.

Экономическое целеполагание на длительный период в масштабе целой страны несомненно несет на себе отпечаток «равнения» на развитие в эконо-

мическом отношении страны, в особенности на достигшие более высоких результатов, опережающие Россию в экономическом развитии.

Опыт формирования стратегических целей экономического и социального развития ряда стран, и в первую очередь советской и постсоветской России, свидетельствует о необходимости применения и сочетания разных подходов.

Первый из них состоит в чисто качественной постановке глобальных целей, характеризующих общепризнанные социально-экономические идеалы, такие как максимальное удовлетворение материальных и духовных потребностей народа, поступательное развитие и повышение эффективности экономики, социально ориентированное развитие, достижение и превышение уровня развития передовых стран, обеспечение благосостояния народа, обеспечение безопасности страны. Хотя подобные цели лишены количественной определенности и в них отсутствуют конкретные конечные целевые ориентиры, они тем не менее определяют общую направленность вектора социально-экономического развития, генеральное направление экономического движения страны.

Второй подход основывается на установлении конечных, выраженных количественным образом ориентиров, в виде обобщенных макроэкономических показателей, таких как национальное богатство, валовой внутренний продукт, национальный доход, государственный бюджет, объем инвестиций или темпы роста показателей экономического потенциала страны. Примером служит постановка желаемой цели – удвоения валового внутреннего продукта (ВВП) России за десятилетний период, для чего необходимо поддерживать темп прироста ВВП на уровне примерно 7–8% в год. При этом не менее важен для решения проблем российской экономики не только объем и динамика роста ВВП, но и его структура, переориентация экономики на развитие отраслей обрабатывающей промышленности, выпуск высококачественных товаров народного потребления, например, отечественных легковых автомобилей. Еще один подход к формированию стратегических целей состоит в выделении отдельных, наиболее значимых социально-экономических результатов, включая самые острые, преимущественно социальные проблем страны. К числу таких целей относятся, например, ликвидация предельных форм бедности, устранение огромного разрыва между доходами разных слоев населения, повышение продолжительности жизни россиян, обеспечение минимального уровня оплаты труда выше прожиточного минимума, а также таких локальных целевых задач, как ликвидация подвальных и барачных жилых помещений, устранение и снижение острых массовых заболеваний.

В связи со сложностью определения количественно заданных целевых нормативов, которые должны быть достигнуты в отдаленной перспективе, следует признать обоснованным формулирование целевых задач – таких, как увеличение рождаемости, рост населения страны, снижение младенческой и детской смертности, рост денежных доходов населения, повышение уровня и качества обеспеченности жильем, снижение загрязнений окружающей среды и

его вредного воздействия на население, повышение комфортности жизни сельских жителей, увеличение числа автомобилей в личном пользовании и т.д.

Существенный момент целеполагания на длительную перспективу состоит в необходимости учета ресурсного, правового и прочего обеспечения. Именно ресурсно-экономические, политические, правовые, экологические, морально-этические ограничения определяют в конечном счете целевые рубежи, на приближение к которым можно уверенно рассчитывать в сложившихся и прогнозируемых в перспективе внутренних и внешних условиях функционирования российской экономики.

Ресурсные ограничения касаются в первую очередь располагаемых и предвидимых в будущем источников природных, трудовых, материально-технических, финансовых и информационных ресурсов, которые могут быть вовлечены в процессы достижения намеченных целей. Одновременно в силу законодательно-правовых ограничений необходимо учитывать расходование ресурсов на обслуживание и погашение значительного внешнего и внутреннего государственных долгов России и выполнение принятых обязательств, вытекающих из международных договоров и межгосударственных соглашений.

Нельзя пренебрегать и фактом острой зависимости государственных и корпоративных доходов российской экономики от перспектив экспорта и конъюнктуры мирового рынка сырья, топлива, энергии, металлов, вооружений – основных продуктов российского экспорта в настоящей и в ближайшей перспективе.

Наличие объективно существующих, трудно преодолимых ограничений, зона действия которых заведомо распространяется на рассматриваемый десятилетний период, лишает возможности постановки амбициозных социально-экономических целей. Приходится осознавать, что в условиях истощения природных ресурсов и увеличения затрат на нужды экологии и устранения последствий стихийных бедствий, роста заболеваемости, обострения конфликтов на религиозно-национальной почве, активизации терроризма в России и в мире, ухудшения демографической ситуации в стране, старения основного капитала, даже обеспечение устойчивого существования и удовлетворение самых насущных жизненных потребностей страны и ее народа становится самой достойной и благородной целью на ближайшие годы.

В соответствии с высказанными выше положениями сформулируем генеральную цель стратегии социально-экономического развития России на период 7–10 лет следующим образом: «Обеспечение и формирование условий устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации в среднесрочной перспективе».

Этой генеральной цели соответствуют три важнейшие целевые установки:

1.1. Обеспечение благосостояния народа, поддержание достойного образа жизни населения России.

1.2. Формирование условий и обеспечение устойчивого социально-экономического развития с высокими темпами экономического роста на период до 2010 года;



1.3. Создание потенциала дальнейшего развития экономики России для утверждения ее на мировой арене как великой страны, повышения политической и экономической роли и возможности занять достойное место в мировом сообществе. Систематизированная совокупность стратегических целевых ориентиров развития российской экономики на ближайшее десятилетие представлена схематически в укрупненном виде на рис. 1.

Заслуживает выделения в качестве стратегической цели высшего уровня задача укрепления социального здоровья нации, характеризующего качество человеческого потенциала России. Социальное здоровье включает в себя физическое, наследственное, моральное, психическое здоровье, подкрепляемое образованием и воспитанием людей, их поведенческой ориентацией на общественно-патриотические мотивы и интересы. Социальное здоровье воплощает и главную цель, и основной ресурс развития нации.

Печальный опыт проведения рыночных реформ в России и анализ их последствий свидетельствуют о необходимости усиления роли государства в экономике в качестве:

- 1) заказчика государственных, федеральных, региональных и межрегиональных целевых программ, по приоритетным социально-экономическим проблемам;
- 2) организатора внешнеэкономических связей и международного экономического сотрудничества;
- 3) гаранта социальной справедливости и главного института регулирования рыночных отношений, укрепления их законодательно-правовой базы;
- 4) агента экономической деятельности хозяйствующего субъекта, использующего права единоличного собственника или акционера долевого участника с учетом компромисса личных и общественных интересов;
- 5) органа, способствующего развитию предпринимательства;
- 6) прочих проблем.

Формулирование перспективных целей и задач в социально-экономической сфере посредством долгосрочного прогнозирования не представляется возможным осуществить в полной мере, поскольку сами социально-экономические прогнозы нуждаются в предвещающей их целевой ориентации. К тому же экономические и социальные прогнозы на период семь–десять лет не обладают высокой достоверностью. Прогнозирование неизбежно присутствует в экономическом целеполагании на перспективу, но в качестве лишь одного из инструментов. При этом весьма актуально выбрать наиболее оптимальный метод прогнозирования (рис. 3, процедура 4).

Считая необходимым внести определенность в реализацию этапа выбора метода прогнозирования, перейдем к формированию человеко-машинной процедуры выбора метода прогнозирования. Необходимость применения этой процедуры при выборе метода прогнозирования устойчивого развития России объясняется, с одной стороны, многочисленностью методов прогнозирования и характеризующих их параметров, а с другой стороны – исключительной сложностью прогнозируемой генеральной цели и ее подцелей (рис. 1).

Для построения модели выбора метода прогнозирования необходимо решить следующие задачи:

1. Выделение основных типов объектов прогноза и на их основе создание классификации информационных признаков.
2. Формирование на основе этих признаков структурированной характеристики методов прогнозирования.
3. Определение требований к информационным массивам, используемым при прогнозах.
4. Определение правила выбора метода прогнозирования.

Если для решения задачи 1 существует некоторая возможность воспользоваться литературными источниками, то для решения остальных задач такой возможности нет в связи с отсутствием классификации методов прогнозирования, которая была бы ориентирована на цели прогноза и особенности объекта прогнозирования одновременно. Вопрос о разработке и создании такой классификации, которая могла бы удовлетворить потребностям практического использования для целей выбора метода прогнозирования и определенной области применения, свойственной для выбираемого метода, решают задачи 2.

Выбор метода прогнозирования полностью определяется теми особенностями, которые свойственны предмету прогнозирования. Поэтому именно с характеристики предмета прогноза и начинается формирование процедуры выбора метода прогнозирования. Наиболее важными признаками исходной задачи является следующие:

1. Оценка ЛППР<sup>1</sup> имеющейся информации о поведении объекта прогнозирования в прошлом.
2. Наличие или отсутствие гипотезы о поведении объекта в будущем.
3. Частота прогнозов (дополнительный признак, используется только после выбора метода прогнозирования, в условиях, когда у ЛППР отсутствуют стандартные программы).
4. Масштаб прогноза (количество прогнозируемых параметров и число известных альтернатив).
5. Способ выдвижения альтернатив.
6. Необходимая точность прогноза.
7. Прочие основные и вспомогательные признаки.

Практическую реализуемость того или иного метода прогнозирования предлагается определять по формуле:

$$P_{\xi} = \frac{1}{2} (b_{\xi}(1 - b_{\xi}) + 1) \cdot (b_{\xi}(1 - b_{\xi}) + 2) \cdot (2 - \kappa_{\xi}) + (\kappa_{\xi} - 1),$$

где

$$\kappa_{\xi} = \sum_{i \in D_1} a_i(1 - a_7) + \frac{1}{2} a_7 \left( \sum_{i \in D_2} a_i(1 - a_7) + a_7 + 1 \right);$$

<sup>1</sup> ЛППР – лицо, подготавливающее или принимающее решение.

$$b_{D_1} = \min_{i \in D_1} \{a_i\} < 0 \Rightarrow 1; b_{\xi} = \min_{i \in D_2} \{a_i\} \geq 0 \Rightarrow 1;$$

$$D_1 = \{3, 4, 5, 6\}; D_2 = \{1, 2, 7\};$$

$$\xi = \overline{1, \Xi},$$

$\Xi$  – количество признаков.

При этом  $D_1$  и  $D_2$  представляют множество индексов  $i$  по основным и вспомогательным признакам  $a_i$ .

Принадлежность метода прогнозирования к той или иной группе связана с определенной областью применения. Представим основные области применения методов прогнозирования как этапы решения многокритериальных задач со слабой структуризацией для разработки квазиоптимальных стратегий достижения поставленных целей и подцелей, указанных в *рис. 1*:

- определение перечня целей и путей их достижения;
- определение предпочтительности отдельных целей, путей, мероприятий и результатов;
- декомпозиция целей, программ, планов на элементы;
- выбор квазиоптимальных путей достижения поставленных целей;
- выбор критериев сравнения целей и путей их достижения;
- построение моделей выбора целей и путей их достижения;
- обобщение данных анализа функционирования отдельных подсистем для выводов об оптимальности развития системы в целом.

Определим по приведенной формуле принадлежность метода прогнозирования к одной из групп: формальной (математической) – первая группа, комбинированной – вторая группа или неформальной (эвристической) – третья группа. Будем проводить дальнейший поиск в указанной последовательности:

выбор типа прогнозирования – нормативный, директивный или исследовательский (первая группа признаков);

выбор типа задачи прогнозирования – детерминированная, вероятностная или в условиях неопределенности;

выбор этапа решения поставленной цели (*см. рис. 1*).

Цели, поставленные перед прогнозом, могут быть исследовательскими, позволяющими выявить инерцию исследуемого процесса, или нормативными, предполагающими наличие цели развития системы и направленные на поиск путей и средств их достижения.

Тип задач прогнозирования определяется характером внешней и внутренней среды. В этом смысле тип задачи может быть детерминированным – когда известны условия достижения различных результатов; вероятностным – когда стохастичность среды существенна при прогнозе и известны или могут быть оценены вероятности достижения различных результатов; в условиях неопределенности – когда нельзя пренебречь существенной неопределенностью состояния среды или неизвестны вероятности получения различных результатов или вообще неизвестно, какие результаты могут быть получены при выборе

той или иной стратегии, что характерно в настоящее время для России, выходящей из системного кризиса.

В зависимости от целей, стоящих перед прогнозом (нормативные, исследовательские и прочие: их более 150 методов), от характера среды и одновременно степени определенности целей и результатов их достижения (детерминированные, вероятностные, в условиях неопределенности) строится алгоритм поиска наиболее целесообразного метода прогнозирования для конкретного этапа решения задачи прогнозирования.

Сформированное по данным трем группам существенных признаков, комплексное основание позволит провести классификацию методов прогнозирования. Это основание классификации может быть использовано для схемы построения информационной логической модели поиска метода прогнозирования. Необходимость построения такой модели определяется, как уже говорилось, сложностью задачи выбора метода прогнозирования из множества методов и в то же время необходимостью учитывать сложную иерархическую структуру целей и подцелей устойчивого развития России в перспективе как объекта комплексного прогнозирования.

Любой метод прогнозирования в соответствии с данным основанием может быть описан трехиндексным объектом (тензором третьего ранга) вида  $(T_{ijk})$ . Элементы тензора равны нулю в случае отсутствия признака или в случае отрицательного ответа на вопрос информационной логической модели. Элементы тензора равны единице в случае наличия признака или положительного ответа на вопрос.

Элементы тензора, предварительно уточненные по группам методов прогнозирования в соответствии с вышеприведенной формулой, представляют собой соответственно:

- i – тип прогноза (нормативный, исследовательский или другой);
- j – тип задачи прогнозирования (вероятностная, детерминированная, в условиях неопределенности);
- k – этап решения задачи прогнозирования.

В результате выявления группы методов прогнозирования и вычисления компонент тензора  $(T_{ijk})$  получаем ответ на вопрос о том, каким методом прогнозирования необходимо пользоваться в условиях решения конкретной задачи при наличии информации той или иной степени полноты.

Результатом работы формирования информационно-логической модели прогнозирования должен служить метод или группа методов, отвечающих условиям решаемой задачи прогнозирования. Выбор метода прогнозирования должен содержать в свою очередь следующие этапы:

1. Ответ на вопрос «k» о типе задачи прогнозирования.
2. Ответ на вопрос «j» о характере задачи прогнозирования.
3. Ответ на вопрос «i» о том, для какого из семи этапов решения задачи прогнозирования делается выбор метода или группы методов.

В ходе осуществления процедуры поиска метода прогнозирования в человеко-машинном режиме возможны три варианта ответов:

1. Обеспечение и формирование условий устойчивого развития Российской Федерации на период до 2010 года	
	1.1. Обеспечение благосостояния и достойного образа жизни населения России
	1.1.1. Решение первоочередных жилищных проблем населения: 1. Обеспечение доступным жильем и др. (ЖКУ и пр.) 2. Обеспечение реконструкции и эксплуатации жилого фонда
	1.1.2. Снижение социальной напряженности в стране: 1. Снижение масштабов бедности 2. Уменьшение дифференциации доходов населения
	1.2. Формирование условий и обеспечение устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2010 года
	1.2.1. Усиление роли государства в экономике и других сферах
	1.2.2. Повышение эффективности системы управления
	1.2.3. Решение проблем инноваций и инвестиций
	1.2.4. Создание условий для развития реального сектора экономики (безотходное производство)
	1.2.5. Развитие добросовестной конкуренции и антимонопольности
	1.3. Создание потенциала для устойчивого развития Российской Федерации
ПРОЧИЕ 1.4	1.3.1. Совершенствование политической системы и обеспечение преемственности власти в решении долгосрочных задач развития РФ
	1.3.2. Обеспечение безопасности страны: 1. Укрепление социального здоровья нации 2. Борьба с коррупцией и террором 3. Обеспечение всех видов безопасности (экологической, экономической, социальной, военной, информационной и др.)
	1.3.3. Развитие научно-технического потенциала
	1.3.4. Развитие трудового потенциала
	1.3.5. Качественные и количественные преобразования производственных мощностей во всех отраслях хозяйства
	1.3.6. Развитие производственной инфраструктуры

Рис. 1. Целевые ориентиры устойчивого развития России

1-й вариант – в настоящий момент не существует методов, соответствующих требованиям, предъявленным на этапах 1–3;

2-й вариант – существует несколько методов, соответствующих данной системе требований;

3-й вариант – существует единственный метод, отвечающий поставленным требованиям.

Процесс формирования стратегических целей на долгосрочную перспективу находится под несомненным влиянием ЛПР, уполномоченным вырабатывать стратегию, по которой вынуждены руководствоваться или, по крайней мере, учитывать потребности и устремления народа страны (избирателей, налогоплательщиков и др.), от имени которого властные структуры принимают управленческие решения.

Государство призвано усилить свою роль как распорядителя финансовых ресурсов, для чего необходимо сконцентрировать в консолидированном бюджете страны не менее 25% ВВП. Государству должна принадлежать ведущая роль в проведении инновационно-инвестиционной политики путем создания благоприятного инвестиционного климата, стимулирования инвестиций и инноваций в производство и в социальную сферу, прямого участия в качестве инвестора. Государственные инвестиции в экономику целесообразно установить на уровне не менее 20% консолидированного бюджета.

На рассматриваемый период государству также целесообразно сохранить за собой роль собственника – владельца и распорядителя природных ресурсов страны, включая земельные ресурсы, производственного потенциала отраслей естественной монополии, ключевых социальных объектов, используя взамен приватизации механизмы аренды, концессии, лизинга с ограниченным правом последующего выкупа. Приватизацию, аренду, предоставление концессий необходимо осуществлять на принципах соблюдения установленных государством условий и ограничений, обеспечивающих защиту общественных интересов, противодействующих проявлению корысти и наживе отдельных лиц за счет государства.

Устанавливая социальную целенаправленность стратегии на ближайшие 7–10 лет, необходимо учитывать явное отсутствие экономических и финансовых предпосылок для постановки задачи крупномасштабного подъема благосостояния, уровня жизни всех без исключения слоев населения. Надо также учитывать, что за прошедшие 10–15 лет многие люди не смогли выйти на приемлемый уровень доходов и потребления, в связи с чем в ближайшие годы главная цель заключается в снижении масштабов бедности, уменьшении дифференциации доходов. При этом количество граждан с доходами ниже прожиточного минимума не должно превышать 10%.

Важнейшей задачей, которая ставится в данной работе, является не только выбор обоснования целей развития страны на определенный период, но и приведение этих целей в систему, что позволяет достичь целостности разрабатываемой стратегии, определяет комплексный характер состава прогнозов и программ ее реализации. В конечном счете это позволит с наибольшей эффективностью осуществлять крупные социально-экономические проекты.

Предлагается решать эти проблемы на базе углубленного системного анализа и программно-целевого планирования и управления.

Одной из комплексных приоритетных проблем является проблема безопасности.

При этом на первый план выходят проблемы национальной безопасности: на государственном и федеральном, региональном и межрегиональном, муниципальном и общественном, и прочих уровнях.

Безопасность – это состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз (Закон «О безопасности» от 05.03.92 г., ст.1). Определением устанавливаются основные объекты безопасности – личность, общество и государство.

Закон «О безопасности» вводит понятия всех видов безопасности: государственная, общественная, экономическая, оборонная, экологическая, информационная (ст. 13).

Концепцией национальной безопасности Российской Федерации определено: национальная безопасность России достигается обеспечением безопасности личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз политического, экономического, социального, военного, техногенного, экологического, информационного и иного характера с учетом имеющихся ресурсов и возможностей. Так как вид безопасности защищаемого объекта определяется видом источника опасности (угроз), то фактически введенным перечнем видов угроз устанавливается и перечень видов безопасности.

Федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации закреплены виды безопасности оборонной, экологической, промышленной, движения (включая перевозки грузов воздушным, водным, автомобильным, железнодорожным транспортом), пограничной, информационной и др., в соответствии с которыми образованы межведомственные комиссии по безопасности Совета безопасности РФ федеральной, конституционной, международной, оборонной, экологической, экономической, информационной, пограничной (включая безопасность в исключительной экономической зоне и на континентальном шельфе Российской Федерации) безопасности, а также по проблемам оборонно-промышленного комплекса; по защите прав граждан и общественной безопасности; по борьбе с преступностью и коррупцией; по охране здоровья населения.

*Однако ввиду сложности и высокой ответственности за решение проблем безопасности предлагается осуществлять управление безопасностью на базе системного анализа и программно-целевого подхода.*

Рассмотрим экологическую и экономическую безопасность, связанную с внешними и внутренними угрозами для предприятий и организаций всех форм собственности и населения в экологической и экономической сферах. В качестве факторов, обусловленных процессами, происходящими внутри России, назовем следующие:

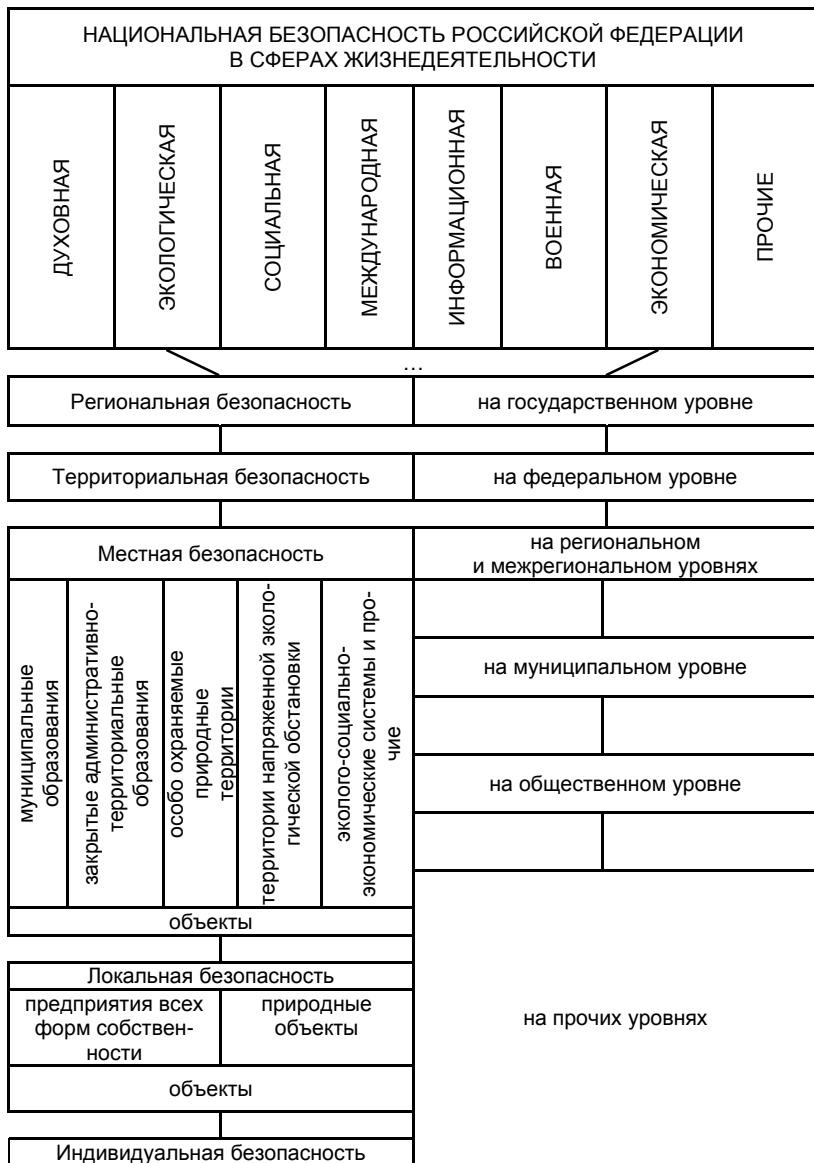


Рис. 2. Схема национальной безопасности



1. Угроза истощения природных ресурсов и ухудшения экологической ситуации на территории, где осуществляется основная деятельность предприятия. Угроза находится в прямой зависимости от уровня развития экономики и готовности общества осознать глобальность и важность проблем обеспечения рационального природопользования и охраны окружающей среды. Для предприятий и организаций всех форм собственности России эта угроза особенно велика из-за преимущественного развития топливно-энергетических отраслей промышленности, недостаточной развитости законодательной основы природоохранных мероприятий, их высокой ресурсоемкости, отсутствия либо ограниченного использования природосберегающих технологий, низкой экологической культуры. Эта угроза усиливается вследствие вывоза стратегически важных сырьевых ресурсов; появления экологических беженцев (мигрантов), локальных экологических конфликтов, обусловленных созданием новых техногенно опасных предприятий, и возникновением загрязненных природных объектов.

2. Ослабление государственного надзора и отсутствие эффективных правовых и экономических механизмов предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. О характере возникающих при этом проблем антропогенного воздействия на окружающую среду и проблем, обусловленных изменением естественных природных свойств окружающей среды, дают представление материалы Межведомственной комиссии по экологической безопасности Совета Безопасности РФ.

3. Нарушения законодательства правительством Российской Федерации (например, принятие распоряжений по переводу лесных земель в нелесные в целях, не связанных с ведением лесного хозяйства, принятые с нарушением законодательства) и субъектами Российской Федерации, располагающими сырьевыми ресурсами – Татарстан, Башкортостан, Саха (Якутия) и др., по вопросам природопользования и собственности на природные ресурсы [4].

4. Криминализация общественных отношений в экологической и экономической сферах, складывающихся в процессе реформирования социально-политического устройства и эколого-экономической деятельности и роста эколого-экономических правонарушений.

5. Случаи технологического экономического и экологического терроризма (диверсий).

Внешние источники экологической угрозы национальным интересам России и жизненно важным интересам предприятия проявляются вследствие крупномасштабных, долговременных «трансграничных» воздействий на окружающую среду.

Вполне реальные угрозы отсутствия сырьевой базы возникли для предприятий лесопромышленного комплекса ряда регионов Карелии в связи с блокированием европейских рынков сбыта для ее леса. Блокирование осуществляется по инициативе «Гринпис», Фонда дикой природы под предлогом защиты лесов – «легких» Европы.

Воздействие может быть преднамеренным или непреднамеренным. Преднамеренное воздействие может осуществляться в формах экологической агрессии или экологической диверсии «извне» в различных их проявлениях.

По аналогии с используемым в Международном праве понятием агрессия, введем понятие экологическая агрессия, под которой понимаем осуществление одним государством спланированных воздействий на состояние окружающей среды или запасы природных ресурсов другого государства, представляющих угрозу его жизненно важным интересам.

Примерами «скрытой» экологической агрессии являются:

- незаконные действия по трансграничному перемещению ядерных расплывающихся материалов, радиоактивных веществ и источников ионизирующего излучения; опасных токсичных отходов. В результате нарастает тенденция использования территорий Российской Федерации в качестве места захоронения опасных для окружающей среды материалов и веществ, размещения вредных производств;

- экспорт озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции;
- вывоз из России природных ресурсов (стратегического сырья).

Непреднамеренные воздействия возникают в результате трансграничных, региональных и глобальных экологических явлений (кислотных дождей, озоновых дыр, потепления климата); экологически небезопасной международной деятельности (импорта опасных отходов); крупномасштабных аварий.

К нейтрализации внешних угроз возможны три подхода: оборонительный (повышение экологической безопасности путем снижения уязвимости «национальных» экосистем в рамках оборонной безопасности); адаптивный (усиление приспособляемости экологических систем); корпоративный (международное сотрудничество для устранения опасности воздействия).

Рассмотренные выше угрозы являются угрозами «макроуровня» и не направлены на конкретное предприятие. Однако в силу их масштабности реализация этих угроз несомненно приведет к изменению условий деятельности предприятий России различных форм собственности.

Под экономической безопасностью понимается состояние защищенности экономических интересов населения, государства. Исходя из направленности проводимого исследования, очевидна необходимость включения предприятия в перечень объектов безопасности. Национальные интересы в области экономики являются ключевыми на настоящем этапе выхода России из системного кризиса. Национальные интересы в сфере экономики определены «Концепцией национальной безопасности Российской Федерации». Сформулированы внешние и внутренние угрозы экономической безопасности; критерии состояния экономики, отвечающие требованиям экономической безопасности и являющиеся национальными интересами России в области экономики; механизмы реализации Государственной стратегии экономической безопасности страны, требующие программно-целевого подхода к их реализации на практике.

В Управлении экономической безопасности Совета Безопасности РФ подготовлен и утвержден проект «Примерного перечня показателей для разработки критериев и параметров (пороговых значений) экономической безопасности Российской Федерации», ключевыми аспектами которой является способность России к самостоятельному экономическому росту; самодостаточность ряда отраслей промышленности для обеспечения задач национальной безопасности; обеспеченность собственной промышленной базой; контроль над экономическим потенциалом (включая недропользование); контроль над денежной системой, рынком ценных бумаг, государственной бюджетной системой. Связь между экономическими целями деятельности и экологическими требованиями обеспечивается введением в государственную стратегию понятия экологических качественных индикаторов и количественных показателей.

Система процедур общей технологии разработки ЦКП (концепции, сценарии, стратегии, целевые программы) представлена на *рис. 3*.

## Выводы

1. Рассмотрены ключевые проблемы социально-экономического развития России, даны целевые ориентиры ее устойчивого развития, и сформулированы три важнейшие целевые установки социально-экономического развития страны на 7–10 лет, состоящие в обеспечении благосостояния народа и поддержании его достойного образа жизни; формировании условий для достижения устойчивых и высоких темпов роста экономики на период до 2010 г.; создании потенциала дальнейшего развития страны и повышение политической и экономической роли ее в мировом сообществе.

2. Предложен подход к построению классификации методов прогнозирования с дальнейшим переходом к формированию алгоритма выбора метода прогнозирования, позволяющий устранить необоснованность этого выбора, учитывающего требования, налагаемые на задачу прогноза со стороны ее заказчика и требования, которые диктует при выборе соответствующего метода сам объект прогнозирования, а также принимающего во внимание особенности концепций, лежащих в основе конкретного метода прогнозирования.

3. Рассмотрена система безопасности и предложены: программно-целевой подход к ее решению на базе цепочек: концепций, сценариев, стратегий, целевых комплексных программ и системы управления их реализацией и совершенствованием [2, 3].

4. Необходимо разработать систему цепочек «концепции – сценарии – стратегии – целевые комплексные программы (ЦКП)» по безопасности (в соответствии с *рис. 2*) [1–3]. Такие же системы цепочек предлагается разработать по всем целям и подцелям социально-экономического развития России на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу.



Рис. 3. Система процедур общей технологии разработки ЦКП

### Список использованной литературы

1. Громов Е.А., Сосков В.Ф. Формирование основных целей и задач развития страны на перспективу. М.: научно-информационный журнал «Экономика мегаполисов и регионов» №7/2005, с. 38–43.

2. Громов Е.А., Куликов В.Ф. и др. Программно-целевое управление крупномасштабными объектами: целевые комплексные программы, строительство и экологическая реконструкция (модульный подход). Материалы Четвертой Международной научно-практической конференции (г. Москва, 5–6 апреля 2006 г.) «Город и экологическая реконструкция жилищно-коммунального комплекса XXI века», с. 106–109.

3. Куликов В.Ф. Программно-целевое управление устойчивым развитием России на государственном, федеральном, муниципальном и общественном уровне. Материалы Международной научно-практической конференции «Социально-технологическая культура как феномен XXI века» (г. Белгород, 29–31 мая 2006 г.) В двух частях, часть I, с. 242–245.

4. Комментарии к Закону РФ «Об охране окружающей природной среды». Боголюбов С.А., Емельянов В. и др. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения, 2000.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО МОЛОЧНОГО ПОДКОМПЛЕКСА

**А.А. ГУЖИН,**

соискатель кафедры менеджмента и социологии труда  
Федерального государственного образовательного учреждения  
Высшего профессионального образования  
«Российский государственный аграрный заочный университет»

Рынок молока в Смоленской области относится к числу тех сегментов продовольственного рынка, в которых формирование ресурсов в настоящее время осуществляется в основном за счет собственного производства

Оптимальный объем производства молочной продукции (предложения) находится в определенном интервале. Нижней его границей является точка безубыточности производителей, верхней – объем текущего спроса конечных потребителей на рынке молока и молокопродуктов. Превышение этой границы приведет к трудностям со сбытом молока и падению цен. Кроме того, ограничителем предложения молока на региональном рынке молочных продуктов является наличие мощностей для его переработки и хранения.

Для молокоперерабатывающих предприятий затраты на приобретение сырья – основная статья производственных затрат (до 70–80% и выше), поэтому их сокращение является наиболее существенным фактором, снижающим себестоимость продукции переработки, повышающим ее конкурентоспособность и увеличивающим прибыль в условиях ценовой конкуренции. По этой причине они заинтересованы в снижении цен на закупаемое молоко, тогда как сельхозпроизводители – в повышении. Общий вектор действий производителей молока и переработчиков должен быть направлен на снижение себестоимости сырья, создание условий для рентабельного ведения отрасли и ее расширенного воспроизводства, с целью насыщения рынка молочными продуктами и обеспечения сырьем молочной промышленности.

В связи со снижением цен на закупку молока, изменились и каналы реализации молока. Сельскохозяйственные предприятия все больше используют альтернативные каналы: свободная торговля, собственные предприятия общественного питания и торговли, бартерные сделки, реализация в порядке оплаты труда и другие.

Анализ данных по реализации молока сельскохозяйственными товаропроизводителями в 1999–2004 гг. показывает, что изменение реализационной цены молока существенно отставало от роста его себестоимости. Если в 1999 г. уровень рентабельности производства молока составил 27%, то в 2004 г. уровень убыточности составил 56,2%. За счет дотаций этот показатель удалось снизить до 32,6%.

В 2004 г. ситуация изменилась в связи с повышением закупочных цен на молоко. Уровень рентабельности производства молока составил 8,1%, а с учетом дотации 21,5%. Впервые за последние годы производство молока в области оказалось рентабельным. Аналогичная ситуация отмечена и в целом по России.

Негативные процессы, имеющие место в молочном животноводстве, привели к ухудшению, а в ряде случаев к прекращению деятельности перерабатывающих предприятий. Сокращение поставок молока, затруднения со сбытом обусловили уменьшение выпуска готовой молочной продукции: в 2004 г. молокоперерабатывающими заводами области изготовлено масла в 6,4 раза меньше, чем позволяют производственные мощности, цельномолочной продукции (в пересчете на молоко) – в 4,0 раза, сыров – в 9,5 раза меньше.

В настоящее время, когда функционирование молочных предприятий затруднено из-за недостатка молочного сырья, сезонности производства, проблем сбыта продукции, значительный интерес представляют альтернативные производства на молочных предприятиях. Они позволяют более эффективно в течение года использовать рабочую силу, средства производства, внедрить безотходную технологию производства, что дает дополнительные денежные средства. В наиболее короткие сроки и с наименьшими материально-денежными затратами молокоперерабатывающие предприятия могут организовать производство майонезов, паст, соусов, хлебокондитерских изделий, вареников, сырников и других продуктов.

Размер спроса на продукцию сельского хозяйства напрямую связан с численностью населения и его благосостоянием.

Из-за низкой покупательной способности среднестатистических денежных доходов населения в 2008 г. уровень потребления молока и молочных продуктов прогнозируется в пределах 280 кг в год, уровень загрузки мощностей составит по производству цельномолочной продукции 67,8%, масла – 32,9, сыра – 61,1 (в настоящее время – 67,2, 27,1 и 15,4% соответственно).

Проведенная в стране экономическая реформа привела к возникновению новых отношений в сфере хозяйственной деятельности предприятий АПК, разрыву сложившихся производственных связей. Договорная система, в большинстве случаев, действует неэффективно из-за постоянных задержек платежей, нарушений сроков и условий поставок молока. В итоге убытки и у сельхозпроизводителей, и у молокоперерабатывающих предприятий. В конечном счете это отражается на потреблении молока и молочных продуктов в стране. Все вышеперечисленные проблемы имеют место в Смоленской области. В связи с этим возникает необходимость изучения процессов, произошедших в молочно-продуктовом подкомплексе в послереформенные годы, определения вариантов взаимоотношений между его отдельными звеньями в соответствии со сложившимися экономическими условиями, решения проблемы удовлетворения потребности населения в качественных молочных продуктах и повышения эффективности функционирования отраслей подкомплекса.

Повышение эффективности молочного подкомплекса в рыночных условиях возможно при достижении оптимального сочетания объемов производства и поставок молока на переработку с мощностью перерабатывающих предприятий, а также производства молочной продукции в соответствии с платежеспособным спросом населения.

Нестабильная производственно-экономическая ситуация в исследуемом подкомплексе обусловлена отказом от преимущественно крупнотоварного производства, сокращением капиталовложений, слабой кормовой базой, нарушением сырьевых зон.

Основным направлением повышения экономической эффективности производства молочной продукции является рост продуктивности животных при экономном расходовании материально-денежных средств

Многие вопросы увеличения производства молока и повышения эффективности молочных ферм невозможно решить без совершенствования межхозяйственных отношений. В настоящее время можно определить следующие основные формы взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий молочного подкомплекса Смоленской области: создание пунктов первичной переработки молока и реализации молочных продуктов сельхозтоваропроизводителями; приобретение акций молокоперерабатывающих предприятий сельхозтоваропроизводителями; создание агропромышленных формирований.

В целях стабилизации и улучшения финансового положения предприятий, преодоления спада производства, сохранения производственного потенциала АПК муниципальными сельскохозяйственными предприятиями Смоленской области разработаны производственные программы на 2005 год, в которых предусмотрено увеличение производства продукции за счет роста урожайности сельскохозяйственных культур и повышения продуктивности животных.

Основная проблема молочного скотоводства Смоленской области – недоиспользование генетического потенциала продуктивности коров. На 70–80% пределяет уровень кормления. Для повышения полноценности кормления, что является главным условием увеличения удоев коров, необходимо применять прогрессивные методы заготовки кормов, подготовки их к скармливанию, обогащение рационов белково-минеральными добавками, премиксами и биологически активными веществами.

Большую роль в повышении продуктивных и племенных качеств скота должны сыграть племенные хозяйства.

Одним из важных путей увеличения производства молока является оптимизация структуры стада крупного рогатого скота. По научно обоснованным нормам коровы в молочном стаде должны составлять не менее 40% от общего поголовья. Если в целом по хозяйствам всех категорий этот показатель равен 46%, то в сельскохозяйственных предприятиях он составляет только 37%. В ближайшей перспективе следует довести этот показатель до 40%, что повысит эффективность отрасли.



В современных условиях развития животноводства интенсивное использование скота возможно при правильной организации воспроизводства стада. В результате низкого выхода и сохранности народившегося приплода, высокого падежа скота сельскохозяйственные организации недополучили 32,9 тыс. телят, 21,7 тыс. т молока, потери от падежа составили 4085 гол. крупного рогатого скота. Поэтому в перспективе необходимо устранить недостатки в организации воспроизводства стада, чтобы исключить высокие потери молока. Увеличение выхода приплода до уровня 1999 г. дает возможность получить в 2008 г. дополнительно 21,2 тыс. т молока, 12,8 тыс. телят.

В Смоленской области есть все необходимые условия для эффективного функционирования молочного подкомплекса, но в последние годы из-за кризисного состояния нашей экономики производство молока стало убыточным. Основными факторами, повлиявшими на это, стали: сокращение государственной финансовой поддержки, усиление диспаритета цен между отраслями народного хозяйства, снижение доходов населения и платежеспособного спроса на продовольственные товары, разрушение межхозяйственных производственно-экономических связей в агропромышленном комплексе и отсутствие действенных антимонопольных мер со стороны органов управления.

Решение проблемы обеспечения населения молоком и продукцией его переработки в значительной степени зависит от разработки и применения эффективного экономического механизма взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей и перерабатывающих предприятий.

## ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РОССИИ

(на государственном, федеральном, муниципальном, корпоративном  
и общественном уровнях и управление национальными  
крупномасштабными проектами)

### **В.Ф. КУЛИКОВ,**

вице-президент Национального экологического  
фонда России, заместитель директора по научной работе  
Центра стратегического планирования,  
профессор

В условиях современного мира, обреченного на интенсивное саморазрушение в его традиционном движении, создание управляемой жизнеспособной Земной ноосферной цивилизации является суперважной глобальной проблемой современности.

Безудержный рост мировой экономики и населения привел к запредельной перегрузке Земли. Поэтому во избежание прогнозируемого в 2020–2030 годах коллапса традиционного мира, связанного с нарастанием напряженности во взаимодействии человека с природой (всей биосферой и окружающей средой), необходимо перейти к научно организованному мироустройству XXI века [1–7].

Системный кризис, поразивший Россию в результате провала предложенных правящей элитой рыночных реформ экономики, отрицательно отразился во всех сферах жизнедеятельности [8].

Переход России от системного кризиса к устойчивому развитию, с учетом негативного влияния внешней и внутренней среды, требует совершенствования подготовки и принятия системы ранжированных решений, которые целесообразно осуществлять на программно-целевой основе, опирающейся на концептуально-сценарный подход, включающий системное прогнозирование, планирование и целевое управление. Наиболее вероятно то, что ранжированные решения (от глобальных до локальных) не встретят противодействия со стороны внешней среды лишь в том случае, если они не будут задевать геополитические интересы этой среды. Стоит отметить, что в настоящее время критерий **однополярности** становится все более доминирующим и проявляется как один из результатов реакции на «развал» прежней социально-экономической системы.

При выходе из системного кризиса России необходимо учитывать существенное негативное влияние международных экономических организаций (МВФ, Мировой банк реконструкции и развития, Министерство финансов США и др.) на ее развитие и негативное влияние глобализации, приводящей не только к росту взаимозависимости и негативного развития национальных

экономик почти всех стран, что в итоге ведет к глобальной стратегической нестабильности, в том числе и к нестабильности экономики России [9,10].

Это *чрезвычайно важно* при разработке и принятии решений по социально-экономической политике России в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе, так как негативное влияние однополярности и глобализации приведет к угрозе национальной безопасности нашей страны из-за:

- разрушения глобальной стратегической стабильности и эскалации действий международного терроризма;
- старения отечественных производственных фондов и расширения зоны техногенных катастроф;
- роста выплат по государственному долгу, зависимости от мировых цен на нефть и падения реальной платежеспособности национальной валюты;
- роста социальной напряженности (снижение уровня обеспеченности россиян материальными и культурными благами, уровня экологической и национальной безопасности).

А также – из-за основных общегосударственных, региональных и муниципальных проблем, к которым относятся:

- кризис отраслей реального сектора экономики (сельского хозяйства, машиностроения и др.), ЖКХ, здравоохранения, культуры, образования, социальной поддержки населения и отсутствие строительства доступного жилья;
- увеличение регионального разброса по уровням доходов населения и различиях его распределения по долям и уровням безработицы, увеличивающих угрозу социальной нестабильности населения и его миграцию;
- монотонное и постоянное снижение величины внутреннего регионального продукта (ВРП) на душу населения в подавляющем числе регионов (порядка 2/3 ВРП приходится на Центральный, Приволжский и Уральский округа);
- необеспеченность простого воспроизводства из-за недостатка инвестиций, что ведет к прогрессирующему выветыванию основных фондов и снижает социально-экономическую активность;
- увеличение неоднородности и усиление дезинтеграции экономического пространства России, создающие угрозу целостности экономики и государства;
- увеличение влияния на региональное развитие приграничных регионов и даже экономических районов в целом, что ослабляет связи между регионами России (проблемы Дальнего Востока, Калининградской области, Северного Кавказа и юга Сибири, др.);
- слабая конкурентоспособность российской готовой продукции;
- криминализация во всех сферах деятельности (экспорт и импорт разного сырья, продукции, завышение цен импорта и занижение цен экспорта и др.);
- экологические проблемы;
- «слабые» знания у власти (по вертикали и горизонтали) технологий управления развитием в условиях системного кризиса и отсутствие сис-

темных представлений о современных методах управления духовно-эколого-социально-экономическим развитием регионов и муниципальных образований (районов, городов, поселков, сел);

● прочее.

Отсюда вытекают стратегические цели государственного управления в системе «Внешняя и внутренняя среда – страна– регион – межрегион – муниципальное образование»:

- повышение уровня и качества жизни населения во всех регионах;
- снижение разбросов и дифференциации социально-экономического положения населения и создание условий улучшения инвестиционного климата;
- обеспечение потребностей в укреплении связей между регионами и связью в системе «Внешняя и внутренняя среда – страна – регион – межрегион – муниципальное образование – предприятия и организации всех форм собственности – население»;
- государственная поддержка региональных и межрегиональных производств в соответствии с их многокритериальной эффективностью;
- вовлечение России в транснациональные инвестиционные проекты с целью реализации стратегий территориально-регионального развития с учетом географического расположения России между Европой, Востоком, и Северной Америкой;
- обеспечение общей безопасности, включая экологическую безопасность (комплекс целей) и прочее.

*Таким образом, в реально сложившихся условиях необходим оптимальный механизм выхода России из системного кризиса, позволяющий осуществить подготовку и принятие адекватных решений (от стратегических до оперативных), опирающийся на системный и программно-целевой подход, с учетом внешней и внутренней среды и последствий в будущем [13, 14].*

*Предлагается сформировать новую стратегическую государственную программу антикризисного регулирования, базирующуюся на разработках взаимосвязанных между собой цепочек концепций и сценариев развития системы «Центр – регион – межрегион – муниципальное образование (город – поселок – село)», цепочек взаимосвязанных целевых комплексных программ (ЦКП) и стратегий по всему спектру ранжированных проблем, а также – соответствующие им системы управления по вертикали и горизонтали. Концепции, сценарии, ЦКП и системы управления их созданием и реализацией должны соответствовать научно-духовно-эколого-социально-экономическим критериям управления разумом и гармонии человека и природы, критериям национальной безопасности и др.*

Однако, несмотря на всю полезность использования существующих программно-целевых методов, являющихся инструментарием государственной социально-экономической политики развития страны в системе «Центр – регион», стала объективной реальностью «пробуксовка» реализации существовавших и существующих федеральных, муниципальных, отраслевых и прочих целевых комплексных программ (ЦКП).

Причин неэффективности ЦКП много. Это и отсутствие оптимальной функциональной, обеспечивающей и управляющей системы, и отсутствие оптимального плана мероприятий, и отсутствие должного финансирования, и прочего, что приводит к низкой результативности ЦКП.

Проблемы духовного, экологического и социально-экономического развития в системе «Центр – регион» могут эффективно решаться, лишь в том случае, если использовать Системно-экспертную методологию целевого управления, вобравшую в себя весь перечень методов и моделей эволюционного развития системного и программно-целевого подхода (одной из методик, соответствующей этой методологии, является методика «Системно-экспертного целевого управления», разработанная Куликовым В.Ф.).

Анализ социально-экономического состояния регионов России, выполненный разными исследователями (в инициативном и заказном порядке), показал широкий спектр различий между субъектами Российской Федерации. Поэтому каждый регион необходимо рассматривать индивидуально, с точки зрения формирования цепочки целевых комплексных программ по социально-экономическому развитию региона (например, цепочка ЦКП «Устойчивое социально-экономическое развитие Центрального региона», или цепочка ЦКП «Устойчивое развитие Северо-Кавказского региона», или другого региона). Соответственно, исходя из этой индивидуальности, можно применять управляющие воздействия, согласующиеся с целями устойчивого развития России в системе «Центр – регион». Эти управляющие воздействия целесообразно рассматривать как промежуточные результаты аналитической деятельности рабочих и экспертных групп, действующих согласно упомянутой методике системно-экспертного целевого управления.

Если принять во внимание «размытость», недостоверность и искаженность информации по каждому субъекту Федерации, то в этом случае региональное целевое управление, формируемое на основе этой «размытой» и «зашумленной» информации, не приведет к ожидаемым результатам. В этом случае подготовка и принятие решений (системы мероприятий) требует адаптивной корректировки, осуществляемой как минимум в соответствии с экспресс-анализом, проводимым на базе управляемого цикла формализованных и неформализованных методов проведения экспертиз, что также осуществляется на основе углубленного системного анализа квазиоптимальных стратегий управления, полученных с использованием системы методов и многокритериальных моделей целевого управления, не исключая при этом антимонопольную подсистему, а также подсистему формирования конкурентной среды и др. Например, это могут быть следующие подсистемы: «повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции за счет улучшения инфраструктуры в регионах»; «управление качеством: повышение качества рабочей силы, работодателей, их образовательного и научного потенциала, и прочее», а также – подсистемы по решению целого ряда всего спектра проблем («дерево проблем»).

*Для оптимального руководства этим процессом предлагается создать Федеральный Центр анализа, синтеза и управления (ФАСУ Центр), наделенный соответствующими полномочиями в соответствии с решением Государственной думы и Указа президента России.*

Особенно хотелось бы обратить внимание лиц, занимающихся подготовкой и принятием решений (ЛПР) в правительстве России, Государственной думе, а также и других институтах на неизбежность государственного управления в период выхода России из системного кризиса. К сожалению, в России с самого начала «перестройки» и проведения реформ, правящая элита России и ее окружение игнорировали международный опыт выхода стран из системного кризиса (в США, Германии и др.).

Целевым ориентиром для подготовки и принятия решений на всех уровнях управления (по горизонтали и по вертикали: правительство России, правительство субъектов Российской Федерации, администрации муниципальных образований, органы управления организаций всех форм собственности и др.) должна стать аналитическая информация, полученная на основе системы (цепочки) концепций, сценариев, стратегий развития как одной из основных источников аналитической информации для разработки и принятия решений устойчивого развития системы «Центр – регион – ...» и устойчивого развития России в целом, осуществляемого в гармонии человека и природы, и в соответствии с принципами ноосферного управления разумом, т. е. согласно академику В.И. Вернадскому его последователям в мировых цивилизациях.

Национальные приоритеты – эффективное сельское хозяйство<sup>1</sup>, доступное жилье, образование, здравоохранение, объявленные президентом Владимиром Путиным, являются принципиальным поворотом в управлении страной от сложившейся практики решения исполнительной властью повседневных задач к практике разработки и осуществления крупных, социально значимых перспективных проектов развития страны, позволяющих обеспечивать качественные сдвиги в состоянии национальной экономики и в решении проблем повышения уровня жизни народа.

Одним из таких проектов национального и межнационального значения, способствующих устойчивому развитию России, является предлагаемый проект строительства Евразийской трансмагистрالی Владивосток – Москва – Калининград (далее Проект ВМК), который, согласно экспресс-прогнозам, должен оказать эпохальное влияние на духовно-эколого-социально-экономическое развитие, прежде всего России, стран СНГ, а также стран Евразийского континента [11, 12]. Осуществление этого проекта отвечает Концепции перехода Российской Федерации к «Устойчивому развитию» и концепциям «Устойчивого развития» вышеупомянутых стран. Предлагаемый проект строительства, эксплуатации и модернизации Евразийской трансмаги-

---

<sup>1</sup> По мнению автора и его окружения, национальный проект возрождения сельского хозяйства является более приоритетным, чем три другие безусловно очень важные проекты, т.к. от развития сельского хозяйства прежде всего зависит благосостояние россиян.

стали Владивосток – Москва – Калининград (Евразийская трансмагистраль ВМК) является крупным проектом национальной и международной значимости и будет содействовать не только духовно-эколого-социально-экономическому возрождению всех регионов России, но и способствовать концепции устойчивого развития стран Евразийского континента и, соответственно, отвечать потребностям развивающихся цивилизаций будущего. В частности, наличие трансмагистрали ВМК будет способствовать реализации множества различных крупномасштабных проектов, например, реализации проекта «*Российская единая биржевая система – национальная резервная система*» («РЕБС-НРС»), создание которой предполагает строительство биржевых интерпортов во всех субъектах Российской Федерации. Биржевой интерпорт включает автоматизированные склады, товарно-сырьевую, фондовую и валютную биржи, информационно-экспертную систему, аналитико-вычислительный центр, жилищно-гостинично-оздоровительно-развлекательный комплекс, обеспеченные инженерной инфраструктурой, включающей объекты ЖКХ, водоснабжения, канализации, энергообеспечения, все виды транспорта и прочие объекты услуг и сервиса. В случае окончательного принятия положительных решений о создании Евразийской трансмагистрали ВМК на правительственном и межправительственном уровнях, одним из наших предложений является строительство биржевых интерпортов вдоль трансмагистрали с целью минимизации затрат на их создание и с учетом эффективности их многоцелевого использования для устойчивого развития России, СНГ и стран Евразийского континента в будущем.

Евразийская трансмагистраль ВМК должна соответствовать международным стандартам (ISO)<sup>2</sup>, проходит в разных климатических зонах и ее протяженность составит порядка 14 тыс. км. Она включает суперсовременные: автомобильные дороги, традиционные и скоростные железные дороги, воздушный транспорт (все виды летательных аппаратов), водный транспорт, со всеми видами обеспечений будущей цивилизации.

В целях рационализации использования трансмагистрали ВМК для устойчивого развития страны необходимо разработать цепочку взаимосвязанных целевых комплексных программ (ЦКП ВМК-ТРМС) и соответствующих им структур управления, создаваемой духовно-эколого-социально-экономической системы «Трансмагистраль – регион – межрегион – страна» (ТРМС) и ее подсистем.

Евразийскую трансмагистраль целесообразно «разбить» на 14 участков. Ее предлагается строить одновременно (параллельно) на всех участках. Экспресс-оценка продолжительности строительства – 6–7 лет, необходимое количество квалифицированных рабочих – 1,0–1,5 млн. человек (с учетом специальной подготовки кадров, оптимального обеспечения механо- и энерговооружением, автоматизации и безотходных технологий, включая на-

---

<sup>2</sup> ISO 15642:2003, ISO 15643:2002, ISO 15644:2002, ISO 15645:2002, ISO 15688:2003, ISO 15689:2003, ISO 16039:2004 и др.

нотехнологии, это количество высококвалифицированных специалистов может быть сокращено до 750 тыс. человек).

По предварительной оценке максимальная стоимость Евразийской трансмагистрали ВМК со всей инфраструктурой – \$495 млрд. со сроком окупаемости 10 лет (эта стоимость будет скорректирована в процессе детальной разработки пилотных проектов).

Возвратность инвестиций (ссуд/займов) после реализации Проекта ВМК прогнозируется обеспечить за счет дифференцированной оплаты проезда каждым видом транспорта по Евразийской трансмагистрали ВМК, за счет определенного процента прибыли от использования трансмагистрали, полученной регионами России, странами СНГ и другими странами Евразийского и Тихоокеанского регионов, а также за счет эксплуатации инфраструктуры, прилегающей к трансмагистрали (автозаправочные станции – АЗС, станции технического обслуживания – СТО, гостиницы, кемпинги, торговые и бизнес-центры, жилищно-гостинично-культурно-спортивно-оздоровительные, промышленные и научные центры – наукограды и технополисы – аэропорты, вертолетные площадки и прочие объекты научно-духовно-эколого-социально-экономического значения, включая оплату от эксплуатации космической системы связи с целью оптимального управления движением транспортных средств, сохранности грузов, безопасности и др.).

Срок окупаемости проекта согласно экспертной экспресс-оценке – не более 10 лет.

В реализации этого проекта кроме России, по предварительным консультациям с представителями различных стран, входящих в альянс цивилизаций, заинтересованы также страны СНГ, Япония, Китай, Южная Корея и другие страны с учетом компромисса их геополитических интересов.

*Проект Евразийская трансмагистраль ВМК является открытой системой для сотрудничества со всеми заинтересованными юридическими и физическими лицами в качестве: инвестора (соинвестора) и (или) участника в реализации всех стадий управления проектом (от идеи до: разработки, строительства – реконструкции, эксплуатации и модернизации трансмагистрали будущего ВМК).*

Предлагается создать Международную программно-целевую (матричную) структуру управления Проектом ВМК, включающую созданную в будущем РАО «Евразийская трансмагистраль ВМК», согласованную с правительством Российской Федерации на базе проекта Указа президента и соответствующего ему проекта постановления правительства РФ, и дополнительный программно-целевой блок, состоящий из совместных предприятий и юридически обеспеченный Международными соглашениями между Россией и странами Евразийского и Тихоокеанского региона.

В целях эффективной реализации Проекта ВМК и других крупномасштабных проектов, отвечающих требованиям оптимальности – гармонии человека и природы в соответствии с ноосферным управлением разумом, предлагается использовать Инвестиционный многофункциональный адаптивный модуль с



переменной структурой (ИМАМ-ПС) для строительства, реконструкции, эксплуатации и модернизации трансмагистральной ВМК<sup>3</sup> и других проектов, отвечающих требованиям духовно-эколого-социально-экономического развития [11, 17].

Адаптация модуля ИМАМ-ПС производится в автоматизированном (человеко-машинном) режиме системной рабочей группой (группами), взаимодействующей с подгруппами экспертов как на стадиях разработки идеи, стратегии, концепции, целевых программ строительства и реконструкции и системы управления их реализацией с учетом ландшафтно-пространственных и прочих особенностей местности и окружающей среды, так и на стадиях последующей эксплуатации и научно-обоснованной адаптивной модернизации объекта (комплекса), соответствующим как достижениям мировой науки и практики, так и генерации новых идей.

Предлагаемый Инвестиционный многофункциональный адаптивный модуль с переменной структурой (ИМАМПС) отвечает духовно-эколого-социально-экономическим критериям и является универсально-адаптивно-перестраиваемым модулем, рассматриваемым как гибкая адаптивная система с переменной структурой для строительства и реконструкции микрорайона, квартала, района города, села, поселка городского типа, города, отвечающих требованиям гармонии человека и природы в соответствии с критериями эколого-социально-экономического функционирования и развития объекта, возводимого на новом или реконструируемом пространстве, с учетом пожеланий и требований населения, заказчика (физическое, юридическое лицо или ассоциация физическо-юридических лиц), федеральных и муниципальных властей.

Реализация проекта на базе ИМАМПС по строительству и реконструкции объекта (комплекса) включает его последующую эксплуатацию и адаптивную модернизацию, отвечающую требованиям времени и гармонии человека и природы.

При этом предлагается осуществлять весь цикл работ, начиная с идеи и ее обоснования, разработки концепции и стратегии, аккумуляции инвестиций, проектирования, строительства и реконструкции, благоустройства и прочего жизнеобеспечения всего комплекса и продолжая на стадии эксплуатации этого комплекса с последующей научно-обоснованной модернизацией, базирующейся как на достижениях мировой науки и практики, так и на генерации новых идей, способствующих гармонии человека и природы в соответствии с ноосферным мышлением и управлением разумом с учетом последствий в будущем.

**Логико-экономико-математическое и проектно-имитационное моделирование ИМАМПС было проведено для нескольких проектов строитель-**

---

<sup>3</sup> Куликов В.Ф. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ – PROJECT MANAGEMENT (на городском, сельском пространстве России, стран СНГ и других стран) – «Универсальный инвестиционный многофункциональный адаптивный модуль с переменной структурой (ИМАМ-ПС) для строительства и реконструкции, эксплуатации и модернизации объекта (комплекса).URL: <http://www.glasnet.ru/~iue>

**ства и реконструкции с использованием *системы неформализованных и формализованных адаптивных методов и моделей:***

1. Проект строительства Евразийской трансмагистральной протяженностью 14 тыс. км Владивосток – Москва – Калининград со всей инфраструктурой (АЗС, СТО, гостиницы, кемпинги, торговые и деловые центры, жилищно-гостинично-культурно-спортивно-оздоровительные и промышленные центры и прочие объекты эколого-социально-экономического назначения) в разных климатических зонах, соответствующий Международным стандартам и отвечающий потребностям развивающейся цивилизации будущего (проект Международной и национальной значимости). Эта трансмагистраль включает автодороги со всей инфраструктурой, железные дороги, воздушный и речной транспорт, управляемый через спутниковую связь;

2. Жилищно-торгово-культурный комплекс между ул. Новохоловской и 3-м транспортным кольцом ЮВАО Москвы;

3. Межрегиональный центр комплексной переработки ТБО с оптимальной сетью автомобильных дорог (МЦ-ТБО) для обслуживания ЖКК Москвы и Московской области;

4. «Международный центр Европа – Россия – Азия» с инфраструктурой ЖКХ;

5. Международный киногородок с инфраструктурой ЖКХ «Союз прокровителей кино – российский Голливуд», объект национальной значимости (МК «СПК-РГ»);

6. Система экологически чистых многоэтажных гаражей с оптимальными подъездными путями в 5–7-минутной доступности для населения: района Сокольники ВАО Москвы и района Митино СЗАО Москвы;

7. Целевая жилищная концепция для ВАО Москвы по комплексной реконструкции ветхого жилья и строительству новых жилых комплексов со всей инфраструктурой, необходимой для комфортной жизнедеятельности населения;

8. Строительство учебно-жилищно-культурно-спортивного и гостиничного комплекса Московского института коммунального хозяйства и строительства (МИКХиС) в районе Братеева ЮАО Москвы;

9. Универсальный интерпорт со всей функциональной радиально-локальной инфраструктурой (административный, жилищно-коммунальный, производственный, транспортный, лечебно-оздоровительный, спортивный, информационно-вычислительно-аналитический и прочие комплексы) для вновь создаваемой Российской единой биржевой системы (РЕБС – национальная резервная система);

10. Проект строительства подводного комплекса очистки воды и экологической защиты акватории Геленджикской бухты.

В связи с тем, что строительство и реконструкция, ведущиеся в России по настоящее время, не отвечают научно-духовно-эколого-социально-экономическим критериям и ведут к экологической катастрофе, применение «развивающегося»

Инвестиционного многофункционального адаптивного модуля с переменной структурой весьма актуально.

Далее хотелось бы обратить внимание на целесообразность решения национальной проблемы доступного жилья и совершенствования реформирования ЖКХ на базе формирования цепочек целевых комплексных программ по совершенствованию ЖКХ и обеспечению граждан России доступным комфортным жильем.

Для реализуемости целей совершенствования ЖКХ требуется всестороннее использование *системного анализа и программно-целевого управления* с учетом прогнозов последствий его реформирования по пути, избранным правительством России, и всесторонней *независимой* экспертизы этого пути.

В связи с этими обстоятельствами ЖКХ целесообразно рассматривать как систему, функционирующую в среде, которой является весь политико-социально-экономический комплекс страны и его окружение, взаимодействующий с другими системами.

Указанный подход соответствует теории систем, имеющей мощную методологическую платформу, и ее прикладному аспекту – системному анализу. Однако системный анализ нашел сравнительно узкую область применения в ЖКХ и взаимосвязанных отраслях.

Для наиболее оптимальной подготовки и принятия решений, ориентированных на выполнение реформ ЖКХ, жизненно важных для отдельного человека и всей инфраструктуры страны в целом, целесообразно осуществлять *программно-целевое управление реформированием ЖКХ на основе системного анализа* (в соответствии с предлагаемой *универсальной системно-экспертной методикой* (автор – Куликов В.Ф.), предназначенной для непрерывного ее использования как на концептуальном и стратегическом, так и на промежуточном и тактическом уровнях управления реформой ЖКХ и другими взаимосвязанными социально-экономическими системами, реформируемыми в неразрывном единстве с ЖКХ, которое отвечало бы требованиям *стратегии устойчивого развития России по духовно-эколого-социально-экономическим критериям* [18].

В соответствии с этой методикой, необходимо разработать *цепочку целевых комплексных программ по совершенствованию ЖКХ и обеспечивающим его отраслям*. Лишь в этом случае можно надеяться на практическую реализуемость достижения целей совершенствования ЖКХ и обеспечение населения доступным комфортным жильем.

Для того чтобы к 2010 году минимум треть граждан страны (а не 1/10 как было объявлено ранее) могли приобрести квартиру, отвечающую современным требованиям либо за счет собственных накоплений, либо с помощью жилищных кредитов (ипотечных и других), жилищное кредитование должно стать долгосрочным и доступным для граждан. При этом во избежание скачка цен за счет роста спроса на жилье следует обеспечить конкурентные условия для жилищного строительства.

Для решения этой проблемы нужно пересмотреть действующую Федеральную целевую программу «Жилище», принять необходимые нормативные правовые акты, обеспечить рост объемов годового жилищного строительства, демонопользовать строительный рынок и открыть его для эффективных застройщиков, а также перейти от краткосрочного кредитования к долгосрочному при условии снижения процентных ставок.

Кроме того, ставка по ипотечному кредиту зависит не только от состояния экономики России, находящейся в системном кризисе, ее долгосрочных перспектив (в настоящее время отсутствует научно обоснованная всеобъемлющая концепция, стратегия и цепочка целевых комплексных программ выхода России из системного кризиса). Как одно из следствий системного кризиса, у подавляющего числа россиян отсутствует способность выплачивать кредит. Между тем нестабильный «серый» доход и отсутствие кредитной истории российских заемщиков повышают кредитные риски, а следовательно, и процент по кредиту. Доходность же ипотечных ценных бумаг (ИЦБ) определяется доходностью ипотечных кредитов, обеспечивающих эти бумаги. Но именно ставки по этим кредитам необходимо снизить, чтобы добиться широкого распространения ипотеки. Получается замкнутый круг.

В связи с этим одна из основных задач эмитента ИЦБ – снижение кредитного риска секьюритизируемых активов, которому подвергаются держатели ИЦБ, и наращивание таким образом кредитного рейтинга облигаций.

В целом для того, чтобы ипотека в России заработала, необходимы три условия: наличие «длинных» денег, стабильная макроэкономическая ситуация в стране и эффективная законодательная база.

*Предлагается решать эти проблемы на программно-целевой основе, используя цепочки концепций, сценариев, стратегий, целевых комплексных программ (ЦКП), которые необходимо разработать, что позволит в корне изменить Федеральную целевую программу «Жилище», реализуемую с помощью программно-целевой системы управления. В частности, в вышеупомянутую цепочку (ЦКП) должна войти специальная целевая подпрограмма «Доступное жилье – Ипотека», с помощью которой и будет реализовываться один из национальных проектов «Доступное жилье», объявленный президентом приоритетным.*

Далее необходимо уделить особое внимание на формирование исходной информационной базы и ее оптимальном использовании при разработке концепций, сценариев, стратегий и целевых программ.

Информация может быть в количественной и качественной форме (детерминированной, классической вероятностной, стохастической, «размытой» и смешанной).

Работа с этой информацией производится в автоматизированном режиме. Используется программный комплекс, включающий формализованные и неформализованные методы и модели. На практике приходится работать со структуризуемой, слабоструктуризуемой и неструктуризуемой информацией.

Нами широко используются система ранжированных методов экспертных оценок и ранжированная система методов прогнозирования в автоматизированном режиме (человеко-машинном режиме).

В зависимости от проблемы, по которой формируются цепочки ЦКП, сценариев и концепций в экспертной автоматизированной системе, создан оптимизационный блок, в который входят системы моделей, включая подсистему многокритериальной (векторной) оптимизации.

Ниже представлена многокритериальная обобщенная модель в двухуровневой системе управления с векторными критериями оптимизации [15].

Для двух случаев упорядочения частных критериев всей системы и ее подсистем предложены процедуры нахождения оптимальных по Парето решений с участием лиц, ответственных за принятие решений на первом и втором уровнях иерархий.

Многокритериальная задача сведена к одноэтапной задаче блочного модульного математического программирования путем введения компромиссных функционалов и получены оценки их коэффициентов.

Под двухуровневой системой управления в данной работе понимается система, в которой осуществляется управление как на первом (нижнем), так и на втором (верхнем) уровнях иерархий. Примером такой системы может служить система «Внешняя и внутренняя среда – страна – регион – межрегион – муниципальное образование (район, поселок, село)», из которой выделены двухуровневые подсистемы (либо подсистема «Центр – регион», либо «Регион – муниципальное образование», либо другие двухуровневые подсистемы).

Двухуровневая система может быть описана многокритериальной моделью математического программирования, состоящей из набора ограничений и векторного критерия оптимальности для всей системы и ее подсистем.

Для принятия решений в подобных системах целесообразно использовать метод последовательных уступок.

При этом возникает проблема нахождения компромиссных решений при различном выборе предпочтений среди векторных критериев системы и подсистем.

Предполагается, что в процессе нахождения компромиссного решения участвуют лица, ответственные за принятие решений на первом и втором уровнях. Эти лица задают предпочтения критериям. Лицо, ответственное за принятие решений на втором уровне – ранжирует частные критерии второго уровня и подсистемы. Лица, ответственные за принятие решений в подсистемах, ранжируют частные критерии своих подсистем.

Под компромиссными решениями понимаются оптимальные по Парето решения.

Ниже приводится постановка задачи и предлагаются процедуры нахождения компромиссных решений. В одном случае рассматривается полное лексикографическое упорядочение частных критериев (*A*), в другом случае – частные критерии разбиваются на группы равноправных критериев с лексикографическим упорядочением групп (*B*).

Математическая модель двухуровневой системы задается в виде: максимизировать векторный критерий второго (верхнего) уровня управления

$$f(X) = (f_1(X), \dots, f_j(X), \dots, f_p(X)); \quad j = \overline{1, p}, \quad (1)$$

максимизировать векторный критерий  $i$ -го первого (нижнего) уровня управления

$$e_i(X_i) = (e_{1i}(X_i), \dots, e_{ki}(X_i), \dots, e_{qi}(X_i)),$$

$$i = \overline{1, m}, \quad k = \overline{1, q}, \quad (2)$$

$$\text{при условии, что } A_i X_i = b_i, \quad (3)$$

$$X_i \geq 0, \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^m B X_i = C, \quad (5)$$

$$X = \sum_{i=1}^m X_i, \quad \text{где } X_i \in E^n, \quad (6)$$

где  $E^n$  – евклидово пространство размерности  $n$ .

Кроме  $e_{qm}(X_m)$  функции  $f_j(X)$ ,  $e_{ki}(X_i)$ ,  $X = \sum_{i=1}^m X_i \in G \subseteq E^n$

предполагаются вогнутыми и кусочно-линейными на множестве  $G$ , а  $e_{qm}(X_m)$  – непрерывной и вогнутой.

Множества

$$G = \{X \in E^n; X = \sum_{i=1}^m X_i; X_i \geq 0, X_i \in E^n; A_i X_i = b_i, i = \overline{1, m}; \sum_{i=1}^m B X_i = C\}$$

Множество  $G$  очевидно является выпуклым.

Решение  $\bar{X}^* = \sum_{i=1}^m X_i^* \in G$  задачи (1 – 6) называется эффективным, если не

существует другого допустимого решения  $\bar{X} = \sum_{i=1}^m X_i \in G$ , для которого

$$f_j(\bar{X}) \geq f_j(\bar{X}^*) \quad \text{для всего } j = \overline{1, p},$$

$$f_j(\bar{X}) \neq f_j(\bar{X}^*) \text{ хотя бы для одного } j, \quad (7)$$

$$e_{ki}(\bar{X}i) \geq e_{ki}(\bar{X}^*) \text{ для всех } k = \overline{1, q}, i = \overline{1, m};$$

$$e_{ki}(\bar{X}i) \neq e_{ki}(\bar{X}^*) \text{ хотя бы для одного } k \text{ и } i.$$

Оптимальное решение задачи (1 – 6) выбирается среди множества эффективных решений. Решение  $X \in G$  задачи (1 – 6) лучше решения той же задачи  $Y$ , если для  $X$  и  $Y$  выполняются неравенства (7), причем хотя бы одно из них строгое. Решения задачи  $X, Y \in G$  (1 – 6) эквивалентны, если имеют место равенства

$$f_j(X) = f_j(Y), j = \overline{1, p}; \quad (8)$$

$$e_{ki}(X) = e_{ki}(Y), k = \overline{1, q}, i = \overline{1, m}.$$

Предполагаем, что множества  $G$  и  $G_0 \subseteq G$  не пусты, где  $G_0$  – множество

эффективных решений  $\bar{X}^* \in G_0$  задачи (1 – 6).

При сравнении эффективных решений  $\bar{X}^*$  и  $\bar{Y}^*$  может случиться, что по одному или нескольким критериям решение  $\bar{X}^*$  окажется лучше решения  $\bar{Y}^*$ , а по другим критериям  $\bar{Y}^*$  будет лучше  $\bar{X}^*$ .

Например,  $f_j(\bar{X}^*) > f_j(\bar{Y}^*)$ , а  $f_s(\bar{Y}^*) > f_s(\bar{X}^*)$ , где  $1 \leq j, s \leq p$

или  $f_j(\bar{X}^*) > f_j(\bar{Y}^*)$ , а  $e_{ki}(\bar{Y}^*) > e_{ki}(\bar{X}^*)$ , где  $1 \leq k \leq p$ ,

$$1 \leq i \leq m.$$

Поэтому для выбора оптимальных решений из множества эффективных решений необходимо использовать дополнительную информацию об относительной важности частных критериев от лиц, ответственных за принятие решений.

Ниже рассматриваются два случая (**A** и **B**): случай **A** задания информации об относительной важности частных критериев и случай **B** лексикографиче-

ского упорядочения частных критериев на группы равноправных критериев с лексикографическим упорядочением этих групп. Предлагаются процедуры нахождения компромиссных решений для обоих случаев (А и В).

#### А. Процедура принятия компромиссных решений для полного лексикографического упорядочения частных критериев

Наиболее естественным способом задания лексикографического предпочтения критериев в задаче (1–6) является следующее задание: лицо, ответственное за принятие решений на втором уровне, упорядочивает критерии

$f_j(X), j = \overline{1, p}$  и упорядочивает подсистемы

$f_1(X) f f_2(X) f \dots f F f_p(X)$ , так что  $1 f 2 f \dots f i f \dots f m$ , а лицо, ответственное за принятие решений в  $i$ -й подсистеме, упорядочивает критерии подсистем

$e_{1i}(X_i) f e_{2i}(X_{i1}) f \dots f e_{ki}(X_i) f e_{qi}(X_{i1})$ .

Здесь и всюду в дальнейшем полагаем, что нумерация критериев осуществляется в соответствии с предпочтениями, отданными теми лицами, которые ответственны за принятие решений.

В соответствии с указанными предпочтениями критерии ранжируют следующим образом:

$f_1(X) f f_2(X) f \dots f f_p(X) f e_{11}(X_1) f \dots f e_{q1}(X_1) f \dots$   
 $\dots f e_{li}(X_{i1}) f \dots f e_{qi}(X_i) f \dots f e_{lm}(X_m) f \dots f e_{qm}(X_m)$ .

Лексикографическое отношение предпочтения на множестве критериев

$f_j(X), e_{ki}(X_i)$  задается следующим образом: решение  $X \in G$

предпочтительней  $Y \in G$  решения (это записывается так:  $X \stackrel{\text{lex}}{>} Y$ ),

если выполняется одно из условий:

1)  $f_1(X) > f_1(Y)$ ;

2)  $f_1(X) = f_1(Y), f_2(X) > f_2(Y)$ ;

.....

$p) f_j(X) = f_j(Y), j = \overline{1, (p-1)}; f_p(X) > f_p(Y)$ ;



$$\begin{aligned}
& p+1)f_j(X) = f_j(Y), \quad j = \overline{1, p}; \quad e_{11}(X_1) > e_{11}(Y_1); \\
& \dots\dots\dots \\
& p+q)f_j(X) = f_j(Y), \quad j = \overline{1, p}; \quad e_{k1}(X_1) > e_{k1}(Y_1), \quad (9) \\
& k = \overline{1, (q-1)}; \quad e_{q1}(X_1) > e_{q1}(Y_1); \\
& \dots\dots\dots \\
& p+q(m-1)+1)f_j(X) = f_j(Y), \quad j = \overline{1, p}; \\
& e_{ki}(X_i) = e_{ki}(Y_i), \\
& k = \overline{1, q}; \quad i = \overline{1, (m-1)}; \quad e_{1m}(X_m) > e_{1m}(Y_m); \\
& \dots\dots\dots \\
& p+qm)f_j(X) = f_j(Y), \quad e_{ki}(X_i) = e_{ki}(Y_i), \quad j = \overline{1, p}; \\
& k = \overline{1, q}; \quad i = \overline{1, (m-1)}; \quad e_{km}(X_m) = e_{km}(Y_m), \\
& k = \overline{1, (q-1)}; \quad e_{qm}(X_m) > e_{qm}(Y_m).
\end{aligned}$$

Решения  $X, Y \in G$  эквивалентны ( $X \sim Y$ ), если выполнены условия

$$\begin{aligned}
& f_j(X) = f_j(Y), \quad j = \overline{1, p}; \\
& e_{ki}(X_i) = e_{ki}(Y_i), \quad k = \overline{1, q}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (10)
\end{aligned}$$

Решение  $X \in G$  в лексикографическом смысле не хуже решения  $Y \in G$

( $X \overset{\text{lex}}{\underset{\sim}{\geq}} Y$ ), если выполнено одно из условий (9) или (10).

Решение  $\overline{X}^* \in G$  называется лексикографически оптимальным, если для любого другого решения  $\overline{X} \overset{\text{lex}}{\underset{\sim}{\geq}} G$  выполняется  $Y \in G$ . Оптимальные

решения эквивалентны между собой и являются эффективными. Если  $G^*$  – множество оптимальных решений, то  $G^* \subseteq G_0 \subseteq G$ .

Множество  $G^*$  находится из соотношений

$$G_0^* = G;$$

$$G_j^* = \left\{ X : X \in G_{j-1}^*; f_j(X) = \sup_{Y \in G_{j-1}^*} f_j(Y) \right\}, \quad j = \overline{1, p}; \quad (11)$$

$$G_{p+(i-1)q+k}^* = \{X : X \in G_{p+(i-1)q+k-1}^*;$$

$$e_{ki}(X_i) = \sup_{Y \in G_{p+(i-1)q+k-1}^*} e_{ki}(Y_i)\}, \quad k = \overline{1, q};$$

$$i = \overline{1, m};$$

$$G_{p+qm}^* = G.$$

Из соотношений (11) вытекает следующее:

$$G \supseteq G_1^* \supseteq G_2^* \supseteq \dots \supseteq G^*.$$

С целью сведения многокритериальной задачи (1–6) к одноэтапной заменим критерии (1) и (2) функционалом

$$L(X) = \sum_{j=1}^p h_j f_j(X) + \sum_{k=1}^q \sum_{j=1}^m h_{ki} e_{ki}(X_i), \quad (12)$$

который представляет лексикографическое предпочтение при соответствующем выборе коэффициентов,  $h_j$ ,  $j = \overline{1, p}$ ;  $h_{ki}$ ,  $k = \overline{1, q}$ ;

$$i = \overline{1, m} \quad [1].$$

Если решения  $X, Y \in G$  задачи (1–6) эквивалентны, то  $L(X) = L(Y)$ .

Если же решение  $X \in G$  предпочтительнее решения  $Y \in G$  в задаче (1–6), то  $L(X) > L(Y)$ . (13)

Соотношение (13) выполняется для каждого из соотношений (9). Для выполнения  $(p+qm)$  условия в соотношениях (11) и (9) необходимо, чтобы коэффициент  $h_{qm}$  был положителен.

Пусть  $h_{r+1,t}, h_{r+2,t}, \dots, h_{qm}; 1 \leq r \leq q, 1 \leq t \leq m$  выбраны так, что выполнены требования (9) с номерами  $p+r+1+(t-1)q, p+r+2+(t-1)q, \dots, p+rq, p+1+q, \dots, p+qm$ .

Для того чтобы обеспечить выполнение условия (9) с номером  $q+r+(t-1)q, h_{ri}$ , выбираем из соотношения

$$\sum_{k=r+1}^q \sum_{i=t}^m h_{ki} e_{ki}(X_i) > \sum_{k=r+1}^q \sum_{i=t}^m h_{ki} e_{ki}(Y_i). \quad (14)$$

Отсюда получаем условия для выбора  $h_{ki}$ , если  $e_{rt} \neq \text{const}$ ,

$$h_{rt} > \frac{1}{u_{rt}} \sum_{k=r+1}^q \sum_{i=t}^m h_{ki} M_{ki},$$

$$0 < u_{rt} \leq \inf_{X, Y \in G} |e_{rt}(X_t) - e_{rt}(Y_t)|, \quad (15)$$

$$e_{rt}(X_t) \neq e_{rt}(Y_t)$$

$$M_{rt} \geq \max_{X \in G} e_{rt}(X_t) - \min_{X \in G} e_{rt}(X_t).$$

Если  $e_{rt} \neq \text{const}$ , то  $h_{rt}$  выбираем произвольно.

Аналогично для выбора  $h_j, j = \overline{1, p}$  имеем следующие условия:

$$h_s > \frac{1}{u_s} \sum_{j=s+1}^p h_j M_j,$$

$$0 < u_s \leq \inf_{X, Y \in G} |f_s(X) - f_s(Y)|, \quad (16)$$

$$f_s(X) \neq f_s(Y)$$

$$M_s \geq \max_{X \in G} f_s(X) - \min_{X \in G} f_s(X)$$

Таким образом, многокритериальная задача (1–6) сведена к обычной задаче математического программирования с целевой функцией (12) и ограничениями (3–6).

Когда все целевые функции задачи (1–6) линейны, имеют положительные коэффициенты и множество  $G$  допустимых решений этой задачи является выпуклым многогранником с конечным числом вершин и существуют такие

$$\bar{X}_i \text{ и } \underline{X}_i, \bar{X} \text{ и } \underline{X}, \text{ удовлетворяющие системе ограничений (3–6), что}$$

$$\underline{X} \leq X \leq \bar{X}, \underline{X}_i \leq X_i \leq \bar{X}_i \text{ и для чисел } M_{rt}, u_{rt}, M_s, u_s \text{ имеют место}$$

оценки:

$$0 < u_{rt} \leq e_{rt}(\bar{X}_t) - e_{rt}(\underline{X}_t),$$

$$M_s \geq e_{rt}(\bar{X}_t) - e_{rt}(\underline{X}_t),$$

$$0 < u_s \leq |f_s(\bar{X}) - f_s(\underline{X})|, M_s \geq f_s(\bar{X}) - f_s(\underline{X}).$$

### **В. Процедура принятия компромиссных решений в случае разбиения частных критериев на группы равноправных критериев с лексикографическим упорядочением групп**

В процессе принятия решений возможна ситуация, когда лицо, принимающее решение на втором (верхнем) уровне, может только частично упорядочить

критерии  $f_j(X)$ ,  $j = \bar{1}, p$  по группам равноправных критериев

$$f^1_1(X) \{ f^2_2(X), f^2_3(X), \dots, f^2_{j_2}(X) \} f^3 \dots f^t \{ f^{t+1}_{j_1+1}(X), \dots, f^t_{j_t}(X) \} f^z \dots f^z_p(X),$$

$$t = \bar{1}, z$$

и может полностью упорядочить подсистемы, а лицо, принимающее решение в  $i$ -й подсистеме, не может упорядочить критерии своей подсистемы и поэто-

му считает критерии равноправными. В этом случае  $f_j(X)$ ,  $j = \overline{1, p}$ ,

$e_{ki}(X_i)$ ,  $k = \overline{1, q}$ ;  $i = \overline{1, m}$  можно частично упорядочить, выделив группы равноправных критериев и указав лексикографическое упорядочение групп:

$$f_1^1(X) f \{ f_2^2(X), \dots, f_{j_2}^2(X) \} f \dots f \{ f_{j_{t-1}+1}^t(X), \dots, f_{j_t}^t(X) \} f \dots \\ \dots f f_p^z(X) f \{ e_{11}(X_1), \dots, e_{q1}(X_1) \} f \dots f \{ e_{1m}(X_m), \dots, e_{qm}(X_m) \}.$$

Задача нахождения компромиссного решения сводится к предыдущему случаю, если для каждой группы равноправных критериев

$$\{ \bar{f}_{t-1}^t + 1(X), \dots, \bar{f}_{j_t}^t(X) \}, \quad t = \overline{1, z};$$

$$\{ \bar{e}_{li}(X_i), \dots, \bar{e}_{qi}(X_i) \}, \quad i = \overline{1, m}$$

$$F_t[\bar{f}_{j_{t-1}+1}^t(X), \dots, \bar{f}_{j_t}^t(X)], \quad t = \overline{1, z}; \quad j_0 = 0;$$

$$E_i[\bar{e}_{li}(X_i), \dots, \bar{e}_{qi}(X_i)], \quad i = \overline{1, m}$$

можно построить один компромиссный критерий и принимать решения на основе ряда предпочтений

$$F_1[f_{0+1}^{-1}(X), \dots, f_1^{-1}(X)] f F[f_{j_1+1}^{-2}(X), \dots, f_{j_2}^{-2}(X)] f \dots f F[f_{j_{t-1}+1}^{-t}(X), \dots, f_{j_t}^{-t}(X)] f \dots \\ \dots f F[f_{j_{z-1}+1}^{-z}(X), \dots, f_{j_z}^{-z}(X)] f \dots f E_1[\bar{e}_{11}(X_1), \dots, \bar{e}_{q1}(X_1)] f \dots f E_i[\bar{e}_{li}(X_i), \dots, \\ \dots, \bar{e}_{qi}(X_i)] f \dots f E_m[\bar{e}_{1m}(X_m), \dots, \bar{e}_{qm}(X_m)],$$

где критерии  $\bar{f}_j(X)$ ,  $j = \overline{1, p}$ ;  $\bar{e}_{ki}(X_i)$ ,  $k = \overline{1, q}$ ,  $i = \overline{1, m}$

заданы в нормализованном виде.

Нормализация критериев  $\bar{f}_j(X)$ ,  $\bar{e}_{ki}(X_i)$

проводится по формулам

$$\bar{f}_j(X) = \frac{f_j(X) - f_j(\bar{X}_j)}{f_j(\bar{X}_j) - f_j(X)}, \quad j = \overline{1, p}; \quad (18)$$

$$\bar{e}_{ki}(X_{ki}) = \frac{e_{ki}(X_{ki}) - f_{ki}(\bar{X}_{ki})}{f_{ki}(\bar{X}_{ki}) - f_{ki}(\bar{X}_{ki})}, \quad k = \overline{1, q}, \quad i = \overline{1, m};$$

Причем  $f_j(\bar{X}_j) = \max_{X \in G} f_j(X); \quad f_j(\bar{X}_j) = \min_{X \in G} f_j(X),$

$$j = \overline{1, p};$$

$$e_{ki}(\bar{X}_{ki}) = \min_{X \in G} e_{ki}(X_{ki}), \quad (19)$$

$$k = \overline{1, q}, \quad i = \overline{1, m}; \quad \bar{f}_j(\bar{X}_j) = 1, \quad \bar{f}_j(\bar{X}_j) = 0, \quad j = \overline{1, p};$$

$$\bar{e}_{ki}(\bar{X}_{ki}) = 0, \quad k = \overline{1, q}, \quad i = \overline{1, m}.$$

Множество  $G^*$  оптимальных решений задачи (1–6) находится из следующих

соотношений  $G_0^* = G,$

$$G_t^* = \{X: X \in G_{t-1}^*; F[\bar{f}_{j_{t-1}+1}^t(X), \dots, \bar{f}_{j_t}^t(X)] = \sup_{Y \in G_{t-1}^*} F[\bar{f}_{j_{t-1}+1}^t(Y), \dots, \bar{f}_{j_t}^t(Y)]\},$$

$$t = \overline{1, z}; \quad (20)$$

$$G_{z+i}^* = \{X: X \in G_{z+i-1}^*; E_i[\bar{e}_{li}(X_i), \dots, \bar{e}_{qi}(X_i)] = \sup_{Y \in G_{z+i-1}^*} E_i[\bar{e}_{li}(Y_i), \dots, \bar{e}_{qi}(Y_i)]\};$$

$$G^* = G_{z+m}^*.$$

В качестве компромиссных критериев оптимальности в группах равноправных критериев

$$F_t[\bar{f}_{j_{t-1}}^t(X), \dots, \bar{f}_{j_t}^t(X)], \quad t = \overline{1, z}, \quad j_0 = 0 \quad (21)$$

$$E_i[\bar{e}_{li}(X_i), \dots, \bar{e}_{qi}(X_i)], \quad i = \overline{1, m}$$

принимая функционалы вида

$$F_t[\bar{f}_{j_{t-1}+1}^t(X), \dots, \bar{f}_{j_t}^t(X)] = \sum_{j=j_{t-1}+1}^{j_t} w_j^t [\bar{f}_j^t(X) - \bar{f}_j^t(\bar{X}_j)] \quad (22)$$

$$E_i[\bar{e}_{li}(X_i), \dots, \bar{e}_{qi}(X_i)] = \sum_{k=1}^q w_{ki} [\bar{e}_{ki}(X_i), \dots, \bar{e}_{ki}(\bar{X}_{ki})].$$

Весовые коэффициенты  $w_j^t$ ,  $j = \overline{(j_{t-1}+1), j_t}$ ;  $t = \overline{1, z}$ ;  $w_{ki}$ ,

$i = \overline{1, m}$  выбираем пропорциональными величинам относительного разброса значений каждого критерия в допустимой области

$$d_j, j = \overline{(j_{t-1}+1), j_t}; t = \overline{1, z}; d_{ki}, i = \overline{1, m};$$

$$\frac{w_j}{w_1} = \frac{d_j}{d_1}; \sum_{j=j_{t-1}+1}^{j_t} d_j = 1; j_{t-1}+1 \leq j, l \leq j_t; t = \overline{1, z}; \quad (23)$$

$$\frac{w_{ki}}{w_{ni}} = \frac{d_{ki}}{d_{ni}}; \sum_{k=1}^q d_{ki} = 1, 1 \leq k, n \leq q i = \overline{1, m},$$

$$\text{где } d_j = \frac{f_j(\bar{X}_j) - f_j(\bar{X}_j)}{f_j(\bar{X}_j) - f_j(\bar{X}_j)}, \quad (24)$$

$$f_j(X_j) = \max_{1 \leq l \leq j_t} f_j(X_l),$$

$$t = \overline{1, z}; d_{ki} = \frac{e_{ki}(\bar{X}_{ki}) - e_{ki}(\bar{X}_{ki})}{e_{ki}(\bar{X}_{ki}) - e_{ki}(\bar{X}_{ki})},$$

$$e_{ki}(\bar{X}_i) = \max_{1 \leq n \leq q} e_{ki}(\bar{X}_{ni})$$

Далее из компромиссных критериев (22) строим лексикографический ряд предпочтений и по формулам (15–17) сводим задачу принятия решений к одноэтапной задаче математического программирования.

В заключение по многокритериальной оптимизационной модели необходимо отметить следующее:

1. Выше в терминах математического программирования сформулирована многокритериальная модель для двухуровневой системы управления с векторными критериями оптимизации для всей системы и ее подсистем (задача 1–6);

2. В качестве частных случаев задача (1–6) содержит большинство известных задач, возникающих при многокритериальной оптимизации сложных больших систем;

3. Выделены два наиболее характерных для практики случая упорядочения частных критериев всей системы и ее подсистем:

**А.** Проведено полное лексикографическое упорядочение частных критериев системы и ее подсистем;

**В.** Частные критерии развиты на группы равноправных критериев с лексикографическим упорядочением групп;

4. Для случаев **А** и **В** предложены процедуры нахождения оптимальных по Парето решений задачи (1–6) с участием лиц, ответственных за принятие решений на первом и втором уровнях;

5. В случае **А** многокритериальная задача математического программирования сведена к одноэтапной задаче и получены оценки для коэффициентов компромиссного функционала (12);

6. В случае **В** многокритериальная задача сведена к случаю **А** путем введения компромиссных функционалов (22) на множествах групп равноправных критериев;

7. В условиях конкретных применений рассмотренную многокритериальную модель оптимизации и процедуры принятия решений необходимо уточнять и совершенствовать;

8. В «размытых» условиях [16] в задачу (1–6) вводятся функции принадлежности  $\mu_A(X)$ ,  $\mu_A(Y)$ , где  $A$  – нечеткое («размытое») множество, а  $x$  и  $y$  – результаты наблюдений,  $x \in X$ ,  $y \in Y$ , а область их значений – единичный интервал  $[0,1]$ .

*Предлагается сформировать новую целевую комплексную стратегическую государственную программу антикризисного регулирования и управления в глобализирующемся мире (ЦКП – СГАРиУ), базирующуюся на разработках взаимосвязанных между собой цепочек концепций и сценариев развития системы «Внешняя и внутренняя среда – страна – регион – межрегион – муниципальное образование», цепочек взаимосвязанных целевых комплексных программ (ЦКП) и стратегий по всему спектру ранжированных проблем на государственном, федеральном, муниципальном и корпоративном уровне, а также соответствующие им системы управления по*



*вертикали и горизонталы власти. Концепции, сценарии, ЦКП и системы управления их созданием и реализацией должны соответствовать научно-духовно-эколого-социально-экономическим критериям управления разумом и гармонии человека и природы, критериям национальной безопасности и другим критериям.*

**Примечание:**

1. Целевая комплексная программа может быть формально представлена как система:

$\Psi = \langle \overline{Ц}, \overline{К_\beta}, \overline{\Sigma_q}, \overline{П}, \overline{H_0}, \overline{\Omega_n}, \overline{C_\xi}, \overline{S_j}, \{x^T\}, \overline{\Lambda_l}, \overline{R_f}, \overline{P_\alpha}, \overline{M}, \overline{I}, \overline{\Phi_\gamma}, \overline{T_\alpha}, \overline{G_\delta}, \overline{U_y}, \mu_\alpha(x), \varepsilon \rangle$ ,  
где

$\overline{Ц}$  – совокупность (множество) целей программы;

$\overline{К_\beta}$  – набор критериев (локальных и системных) достижения целей программы,  $\beta = \overline{1, B}$ ,  $B$  – общее количество критериев;

$\overline{\Sigma_q}$  – набор показателей (индикаторов, индексов) степени достижения целей,  $q = \overline{1, Q}$ , где  $Q$  – общее количество показателей степени достижения программы;

$\overline{П}$  – предмет программы;

$\overline{H_0}$  – начальное состояние или: исходное, проблемное, кризисное, промежуточное состояние и прочее;

$\overline{\Omega_n}$  – концепции,  $n = \overline{1, N}$ , где  $N$  – максимальное количество концепций;

$\overline{C_\xi}$  – сценарий,  $\xi = \overline{1, \Xi}$ , где  $\Xi$  – количество сценариев в  $i$ -й программе;

$\overline{S_j}$  – стратегии  $j = \overline{1, J}$ , где  $J$  – количество стратегий в программе;

$\{x^T\}$  – траектория достижения цели;

$\overline{\Lambda_l}$  – условия достижения цели,  $l = \overline{1, L}$ ;

$\overline{R_f}$  – вектор ресурсов, средств и всех видов обеспечения целенаправленной деятельности,  $f = \overline{1, F}$ ;

$\overline{P_\alpha}$  – гарантированная вероятность достижения цели или некоторая возможность и (или) мера;

$\overline{M}$  – совокупность мероприятий программы;

$\overline{I}$  – множество исполнителей;

$\overline{\Phi_\gamma}$  – специфические факторы, присущие предмету программы,  $\gamma = \overline{1, \Gamma}$ ;

$\overline{G_\delta}$  – граф «цели – мероприятия»,  $\delta = \overline{1, \Delta}$ , где  $\Delta$  – общее количество графов «цели – мероприятия»;

$U_y$  – управляющие воздействия системы, например, мероприятий по принятию решений  $y = \overline{1, Y}$ , где  $Y$  – количество управляющих воздействий на управляемом цикле времени ( $T_\alpha$ );

$T_\alpha$  – время выполнения данной совокупности программных мероприятий  $M$ ,  $\alpha = \overline{1, A}$ , где  $A$  – общее количество совокупностей программных мероприятий;

$\mu_{Ц'}(x)$  – где «Ц'» – нечеткое (размытое) множество целей, причем  $\overline{Ц'} \subseteq \overline{Ц}$ ,  $x \in X$  – результаты оценок целей, а область их значений – единичный интервал  $[0,1]$ ;

$\varepsilon$  – прочие составляющие (поправка) ЦКП, которые невозможно учесть на этапе формирования данной ЦКП.

2. Цепочку целевых комплексных программ (цепочку ЦКП), обозначим

$\Psi^i = \langle \overline{Ц}^i, \overline{K}_\beta^i, \overline{\Sigma}_q^i, \overline{\Pi}^i, \overline{H}_0^i, \overline{\Omega}_n^i, \overline{C}_\xi^i, \overline{S}_j^i, \{x^\tau\}^i, \overline{\Lambda}_l^i, \overline{R}_f^i, \overline{P}_c^i, \overline{M}^i, \overline{I}^i, \overline{\Phi}_\gamma^i, \overline{T}_\alpha^i, \overline{G}_\delta^i$ ,

$\overline{U}_y^i, \mu_{Ц}^i(x), \varepsilon^i \rangle$ , где:  $\overline{i} = \overline{1, I}$ ;  $I$  – количество целевых программ в цепочке ЦКП;  $\varepsilon^i$  – это прочие составляющие (поправки) цепочки ЦКП, которые невозможно учесть на этапе формирования данной цепочки.

3. Аналогично можно формально представить цепочку концепций  $\overline{\Omega}_n^{\eta_1}$ , цепочку сценариев  $\overline{C}_\xi^{\eta_2}$  и цепочку стратегий  $\overline{S}_j^{\eta_3}$ , где:  $\eta_k = \overline{1, H_k}$  ( $k = \overline{1, 3}$ );  $H_1$  – общее количество концепций,  $H_2$  – общее количество сценариев,  $H_3$  – общее количество стратегий.

## Литература

1. Вернадский В.И. О науке. Т. 1. Научное творчество. Научная мысль. – Дубна: Феникс, 1997. – 573 с.
2. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего, 2-е изд. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 288 с.
3. Куликов В.Ф. Совершенствование подготовки и принятия решений по устойчивому развитию на базе автоматизированного управления. Материалы Международной конференции «Экологическая и информационная безопасность». ЭКО-ИНФО – ESO-INFO ICES, 8–12 сентября 2003 г.
4. Медоуз Д.Х., Медоуз Д.Л., Рандерс И. За пределами роста. Учебное пособие/Пер, с англ./Под ред. Ягодина Г.А. – М.: Прогресс-Пангея, 1994. – 304 с.
5. Моисеев Н.Н. Быть или не быть... человечеству? – М., 1999. – 228 с.
6. Урсул А.Д. Переход России к устойчивому развитию. Ноосферная стратегия. – М.: Ноосфера, 1998.
7. Федотов А.П. Глобалистика: Начала науки о современном мире, 2-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 224 с.

8. Концепция социально-экономического развития России в краткосрочной и долгосрочной перспективе (научный доклад) // Коллектив авторов под рук. Быстрова Е. И. Международный университет (Москва). – 2004.

9. Стиглиц Джозеф Юджин. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. – М.: Мысль, 2003. – 303 с.

10. Стиглиц Джозеф Юджин. Ревущие девяностые. Семена развала / пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. Вступит. статьи Г.Ю. Семигина и Д.С. Львова. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 424 с.

11. Куликов В.Ф. и др. Программно-целевое управление крупномасштабными объектами: целевые комплексные программы, строительство и экологическая реконструкция (модульный подход). Материалы 4-й Международной научно-практической конференции (г. Москва, 5–6 апреля 2006 г.) «Город и экологическая реконструкция жилищно-коммунального комплекса XXI века», с. 106–109.

12. Куликов В.Ф. и др. Строительство и экологическая реконструкция на базе инвестиционного многофункционального адаптивного модуля с переменной структурой. Материалы 4-й Международной научно-практической конференции (г. Москва, 5–6 апреля 2006 г.) «Город и экологическая реконструкция жилищно-коммунального комплекса XXI века», с. 236–238.

13. Куликов В.Ф. Программно-целевое управление устойчивым развитием России на государственном, федеральном, муниципальном и общественном уровне. Материалы Международной научно-практической конференции «Социально-технологическая культура как феномен XXI века» (г. Белгород, 29–31 мая 2006 г.) В двух частях, часть I, с. 242–245.

14. Куликов В.Ф., Земский Э.В. Устойчивое развитие городов на базе автоматизированного управления. Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы градостроительства и жилищно-коммунального комплекса» (г. Москва, 15–16 мая 2003 г.), с. 38–40.

15. Куликов В.Ф., Гурьев Е.К. Принятие компромиссных решений в двухуровневой системе управления. PROCEEDINGS OF THE 1977 IEEE CONFERENCE ON DECISION AND CONTROL. VOLUME 2 OF 2 VOLUMES 77CH1269-0CS, P. 1373–1377.

16. Zadeh, L.A., 'Fuzzy sets as a basis for a theory of possibility', Memo. No. UCB/ERL M77/12. Electronics Research Laboratory, College of Engineering, University of California, Berkeley. Feb. 1977.

17. Куликов В.Ф. Инвестиционный многофункциональный адаптивный модуль с переменной структурой для антикризисного перехода к гармонии человека и природы. Материалы ежегодной научно-практической конференции студентов и аспирантов. Ч. 2. – М.: ИЭАУ, 2005. – 164 с., с. 157–160.

18. Куликов В.Ф. Совершенствование реформирования ЖКХ на базе управления цепочкой целевых комплексных программ. Материалы ежегодной научно-практической конференции студентов и аспирантов. Ч. 2. – М.: ИЭАУ, 2005. – 164 с., с. 129–130.

## ИЗМЕРЕНИЕ ПАРАМЕТРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА РОССИИ

**В.Ю. ЛАПШИН,**

доцент кафедры институциональной экономики  
Тамбовского государственного университета  
им. Г.Р. Державина, кандидат экономических наук

Функционирование рынка труда можно считать эффективным тогда, когда реализуются интересы всех субъектов данной подсистемы и имеющиеся ресурсы используются с наименьшими потерями. На наш взгляд, основными показателями, характеризующими эффективность функционирования рынка труда, должны стать: «оборот рабочей силы»; «емкость (напряженность) рынка труда»; «уровень потерь от безработицы»; «уровень реальной ставки заработной платы»; «доля «среднего» класса».

Индикатор «оборот рабочей силы» оценивает эффективность исследуемой подсистемы с точки зрения распределительной и санирующей функций. Эффективно функционирующий рыночный механизм должен создать условия для перемещения рабочей силы в те сектора экономики, которые обеспечат устойчивое развитие России. В соответствии с исходным определением оборот рабочей силы представляет собой сумму наймов и увольнений, произошедших в течение определенного периода. Он является мерой общего перераспределения труда, а абсолютное значение разности между нанятыми и уволенными отражает итоговые изменения в занятости. Этот показатель, например, может рассчитываться как процентные отношения к среднегодовой занятости.

В настоящее время движение рабочей силы направлено в те сферы, которые не способны обеспечить устойчивое развитие России. При поверхностном взгляде на динамику структурных изменений занятости можно выявить, казалось бы, прогрессивные изменения, связанные с возрастанием доли сектора услуг, что приближает соотношение занятости в крупных секторах России к наиболее развитым странам (так, уже в 2002 году 56,3% занятого населения охватывал сектор услуг) [1]. Однако это положительное изменение условно, т.к. фиксируется интегральным показателем. Использование дифференциального индикатора «оборот рабочей силы» трансформирует формальный позитив в реальный негатив, поскольку рыночный механизм перераспределяет трудовые ресурсы в сферу «примитивных» услуг (например, торговлю).

Индикатор «емкость (напряженность) рынка труда» характеризует эффективность функционирования исследуемой подсистемы с точки зрения выполнения ею интегрирующей функции. Емкость рынка труда – это величина, определяющая возможность «поглощения» им трудоспособного населения, желающего работать по найму. Она находится в прямой зависимости от соот-

ношения количества безработных к свободным вакансиям в определенный момент времени. Согласно данному показателю функционирование рынка труда можно признать эффективным при достижении наименьшей «напряженности» как для безработных, так и для работодателей. Если на рынке труда ситуация развивается по сценарию «высокий уровень безработицы» при крайне низком спросе на рабочую силу или наоборот, то наблюдается деформация рыночного механизма, требующая государственного вмешательства.

За последний период (2004–2006 гг.) в России показатель «емкость рынка труда» стабилизировался на уровне 1:2, т. е. на одну вакансию приходится два безработных. Мы впервые сталкиваемся с ситуацией, когда положение на рынке труда становится напряженным и для работодателей, формирующих спрос на дешевую рабочую силу.

Основным объективным показателем эффективности функционирования рынка труда является «уровень потерь от безработицы». По нашему мнению, измерение потерь должно включать в себя два этапа. Во-первых, определение той части безработицы, которая формирует потенциально обратимые потери в определенный период времени, во-вторых, выявление структуры потерь и их масштабов.

Российская действительность требует существенной корреляции закона А. Оукена [2]. Кроме параметров циклической безработицы, необходимо учитывать и отечественный феномен – это значительные масштабы потерь от формальной занятости или скрытой безработицы (например, долю работников, находящихся в административных отпусках, занятых неполную рабочую неделю и др.). В результате уровень безработицы, образующий потенциально обратимые потери, может быть исчислен как сумма уровней циклической и скрытой безработицы.

Выявление структуры потерь от безработицы и их масштабов – проблема комплексная. Она обусловлена мультипликативным эффектом и многомерностью потерь, носящих экономические, социальные, психологические и физиологические последствия. Кроме того, они носят как явный, так и вмененный характер.

Экономические потенциально обратимые потери от безработицы определяются как сумма явных и вмененных потерь. Явные потери включают в себя государственные и частные расходы на содержание инфраструктуры службы занятости; реализацию программ содействия занятости; предоставление пособий и материальной помощи; выходное пособие и др. В свою очередь, вмененные потери характеризуют масштабы упущенных возможностей. К ним, прежде всего, относится объем невыпущенной продукции, который порождает отрицательный мультипликативный эффект в виде недополучения доходов (заработной платы, прибыли, налогов) субъектами рынка. Как следствие, происходит отрицательное воздействие на спрос и предложение, охватывающее все уровни экономики.

Если исходить из того, что естественная норма безработицы для России в последний период составляет не менее 5% [3], то, например, в 2000 году уро-

вень безработицы достигал 10% (по методологии МОТ) и не менее 10–15% [4] считались формально занятыми, т. е. были охвачены различными формами скрытой безработицы. Как следствие, по нашим оценкам, экономические потери составляли более 20% ВВП России. Масштаб потенциально «обратимых» потерь, в данный период, сигнализирует о существенной деформации рыночного механизма и необходимости государственного вмешательства.

Степень реализации рынком труда ценообразующей функции можно измерить с помощью показателей «уровень реальной ставки заработной платы» и «доля «среднего класса» (или «низшего класса»)). В современных моделях рынка труда (развитых стран) ставка заработной платы обеспечивает: приток мозгов, главенствующую роль высококвалифицированного труда, благоприятные условия для воспроизводства рабочей силы, формирование значительной доли «среднего класса» и др. В российских же условиях складывается диаметрально противоположная ситуация. На долю «высшего» и «среднего» классов приходится не более 25% населения. Значительная доля «низшего класса» (причем работающего!) не в состоянии обеспечить себя даже элементарным набором полноценных потребительских благ. Этот индикатор наглядно отражает отрицательный итог (результат) функционирования рынка труда в переходный период.

Таким образом, в настоящее время существует проблема измерения параметров рынка труда. Используемый учетно-статистический подход не отражает реальной ситуации в данной сфере. С нашей точки зрения, решение этой проблемы должно осуществляться на основе интеграции теоретического и практического содержания исследуемого явления. Необходимо ввести в административном учете и текущих обследованиях раздел «Рынок труда», состоящий из индикативной системы анализа и прогнозирования, характеризующей именно данную составляющую. Предложенные нами показатели позволяют трансформировать и развить учетно-статистический подход в исследовании рынка труда в соответствии с российской спецификой.

### Список литературы:

1. Социальное положение и уровень жизни населения России. М.: Госкомстат России, 2002. С. 74
2. Плакся В.И. Безработица: теория и современная российская практика. – М.: Изд-во РАГС, 2005. С. 226
3. Экономическая безопасность России / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. С. 692
4. Соболева И. О недоиспользовании трудового потенциала общества в период перехода к рыночной экономике // Общество и экономика. 2001. № 1

## ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РЫВОК РОССИИ НА АРАБСКОМ ВОСТОКЕ

**А.Р. ЛЮКМАНОВ,**

соискатель кафедры мировой экономики  
МГИМО – (У) МИД России

*Сама логика заявленной на всех уровнях энергетической специализации России по мере ее дальнейшей интеграции в мировую экономику задает региональные предпочтения для отечественных компаний ТЭК. Среди приоритетных направлений энергетического сотрудничества особое место принадлежит арабским странам Ближнего Востока и Северной Африки, которые справедливо рассматриваются в качестве кладовой энергоресурсов современного мира. От того, насколько прочно России удастся закрепиться на рынках этих стран, будет во многом зависеть, собственно, то, какую роль, независимую или подчиненную, будет играть она не только на мировом энергетическом рынке, но и вообще в международной хозяйственной системе.*

### Энергетическое наследие СССР

Арабский мир, объединяющий около двух десятков стран на пространстве Ближнего Востока и Северной Африки (БВСА), еще с середины XIX века являлся центром культурного притяжения, повышенного политического внимания и экономического интереса России. Своего расцвета сотрудничество с арабскими странами достигло в годы «холодной войны», когда на волне глобального противостояния многие молодые государства региона, стремясь преодолеть внешнеполитическую изоляцию и экономическую отсталость, установили тесные отношения с Советским Союзом.

Алжир, Египет, Ирак, Йемен, Ливия, Сирия, ряд других стран Ближнего Востока, избрав СССР в качестве своего основного внешнеполитического партнера и благодаря усилиям советских специалистов, в сжатые сроки получили современную промышленную и инфраструктурную базу. На спонсируемых Советским Союзом «стройках века» в 1950–1970-е гг. были возведены высотная Асуанская плотина, Хелуанский металлургический комбинат и алюминевый завод в Наг-Хаммади в Египте, Евфратская ГЭС в Сирии, Эль-Хаджарский металлургический завод и ТЭС «Жижель» в Алжире, гидрокомплекс «Сиди Эль-Беррак» в Тунисе, объекты транспортной инфраструктуры, линии электропередач и многое другое – всего более 350 различных хозяйственных и инфраструктурных объектов общей стоимостью более \$30 млрд. Сотрудничество в производственно-инвестиционной сфере подкреплялось зна-

чительным товарооборотом, который в 1980-е гг. достигал ежегодно \$10–11 млрд., а также широкими военно-техническими связями, о примерной величине которых говорила накопившаяся к 1990 г. задолженность арабских стран – \$34 млрд.

Столь содержательное наполнение советско-арабского экономического сотрудничества характеризовалось, однако, одним серьезным недостатком – уровень его реальной экономической отдачи, обеспечения «живыми деньгами» был крайне низким: подавляющая часть контрактных обязательств выплнялась на клиринговой основе, на льготных для арабов условиях и в долг. Распространенным было мнение, что таким способом СССР, с одной стороны, «оплачивал» политическую лояльность своих союзников на Ближнем Востоке, а с другой – субсидировал те рынки в регионе, на которых активно работали и сбывали свою продукцию и услуги отечественные предприятия.

О преимуществах и недостатках политики СССР на Ближнем Востоке отечественными востоковедами написано немало трудов с глубоким анализом причин происходивших процессов. Сейчас же, спустя 16 лет после распада советской империи, нас больше интересуют не сколько издержки советской политики на Арабском Востоке, а то, какую выгоду в наши дни можно было бы извлечь для хозяйства страны из созданного в 1950–1980-е годы громадного промышленного и человеческого капитала. В целом унаследованные Россией конкурентные преимущества СССР могут быть сведены к следующим моментам:

- подавляющая часть построенных в Арабском регионе промышленных и инфраструктурных объектов относилась к энергетической отрасли;
- участие СССР в возведении промышленных объектов в различных отраслях хозяйства арабских стран привело к внедрению и распространению в регионе советских, а в последующем и российских технологических стандартов;
- с маркетинговой точки зрения машины и оборудование советского производства должным образом зарекомендовали себя простотой в операционном использовании, техническом обслуживании, доступными ценами;
- важнейшим конкурентным преимуществом является и то, что подготовленные и профессионально обученные в СССР арабские кадровые специалисты (более 150 тыс. человек) профессионально и технологически априори восприимчивы к проектам с российским участием;
- особую важность представляет политический фактор: Россию как продолжательницу СССР исторически воспринимают в регионе как самостоятельного и беспристрастного игрока, проводящего независимую политику в мировом масштабе – а такое реноме ценится среди арабов очень высоко.

Естественно, были и другие плюсы в советской политике, в том числе военно-стратегического характера, однако существовавшая схема взаимодействия по формуле «политическая лояльность в обмен на экономическое содействие» с активным участием государства совершенно не подходила России



начала 1990-х гг., да и сейчас вряд ли соответствует ее нынешним возможностям. Когда после распада СССР политическому ресурсу в отношениях с арабами был поставлен «либеральный» заслон сверху, связи с регионом пережили более чем десятикратный спад – в середине 1990-х гг. торговля с арабскими странами сократилась до \$1 млрд. в год, а какие-либо современные, инвестиционные формы сотрудничества надолго отошли на второй план.



Произошедший в начале 1990-х гг. откат в хозяйственных связях с арабскими странами связан с известными политическими и экономическими переменами в России, приведшими к переходу экономических отношений с регионом на рыночную основу. Между тем, поступающие из региона сигналы

свидетельствуют о том, что в новых, достаточно непростых условиях, характеризующихся высокой конкуренцией со стороны западных компаний, процесс восстановления экономических позиций России в регионе уверенно набирает обороты. Судя по тенденциям 2000–2005 гг. (только товарооборот возрос с \$1,5 млрд. до почти \$5 млрд.), этот процесс носит мощный поступательный характер и, что особенно характерно, приобретает свою специфику – центром притяжения для российского бизнеса в регионе становится топливно-энергетический комплекс БВСА.

### Реалии сегодняшнего дня

Вне всякого сомнения, центральная внешне-политическая установка России, обозначенная в год председательства в «Группе восьми» и направленная на закрепление в перспективе за нашей страной статуса ведущего игрока на мировом энергетическом рынке, отвечает как реальным возможностям России, так и элементарным соображениям экономической целесообразности. В этом смысле арабские страны БВСА не могут не привлекать внимание предприятий отечественного топливно-энергетического комплекса, поскольку представляют собой стратегически важный элемент в мировом энергетическом балансе. Запасы

**Себестоимость легкой аравийской нефти не превышает \$10–12 за тонну, что при нынешних рыночных ценах \$350–400 за тонну позволяет получать солидную отдачу от капитальных вложений.**

природного газа в арабских странах превышают 53,16 трлн. куб. м, составляя почти 45% от общемировых, нефти – 89,9 млрд. т, соответственно около 60% мировых запасов. Важным конкурентным преимуществом арабского региона является высокое качество и низкая себестоимость углеводородного сырья. Например, в отличие от отечественных марок нефть из арабских стран является эталонной, а издержки на ее добычу считаются самыми низкими в мире. Средняя себестоимость российской нефти в 2005 г. приближалась к \$60–95 за тонну, в то время как в странах БВСА этот показатель составлял в среднем \$15–25.

Немаловажным фактором повышенного интереса российских нефтегазовых компаний к региону является и то, что и Россия, и арабские страны экспортируют свои энергоресурсы на одни и те же рынки – в Европу, Южную и Юго-Восточную Азию, а также в Северную Америку – а следовательно, так или иначе между ними неизбежна конкуренция, особенно в Европе, где запущены, в частности, механизмы либерализации газового рынка. Чтобы устранить или же сгладить возможные негативные последствия такого сценария, российским компаниям ТЭК стратегически необходимо обеспечивать какой-то контроль над потоками энергоресурсов из региона. Показательно при этом, что еще в 1990-е гг. Москва активно призвала арабских инвесторов вкладывать в российскую энергетику избыточные нефтедоллары, однако, кроме заявлений о намерениях со стороны некоторых арабских государств Персидского Залива, ничего не вышло. Сегодня ситуация несколько иная, поскольку российский капитал уже сам амбициозно настроен к освоению зарубежных рынков.

Благоприятным фактором привлечения отечественного капитала в регион являются выгодные условия хозяйствования в энергетических отраслях. В целом в арабских странах действует сопоставимый с российским, а чаще и более низкий уровень налоговой нагрузки, колеблющийся в диапазоне 20–40%. Конечно, в самой нефтегазовой сфере «цена вопроса» несколько выше, да и определяется в основном политическими факторами и долгосрочными стратегическими предпочтениями руководителей этих стран. Однако в этом смысле российские компании ТЭК вполне могут рассчитывать на серьезную поддержку в виде мощного политического ресурса, подключение которого, в частности, способно обеспечить им выгодные условия в нефтегазовых проектах. Наиболее зримо этот механизм, в котором центральная роль принадлежит межправительственным комиссиям и неправительственным объединениям предпринимателей (наподобие созданного в 2003 г. по инициативе самого известного отечественного арабиста Е.М. Примакова Российско-арабского делового совета), особенно ярко проявился в 2003–2006 гг. Именно в этот период резко активизировались политические и экономические контакты России с государствами БВСА. Суммарная отдача этих усилий налицо – пакет различных промышленных заказов достигает почти \$20 млрд., из которых более трети приходится на сферу ТЭК.

## Энергетический плацдарм России

За последние несколько лет определился круг основных региональных партнеров России в сфере ТЭК. Главными энергетическими площадками сотрудничества стали Алжир, Египет, Саудовская Аравия и Сирия. Каждая из этих стран является признанным региональным лидером и заметным игроком на мировом энергетическом рынке. Алжир – это, безусловно, политический и экономический центр Магриба и один из ключевых поставщиков нефтегазового сырья в южную и юго-западную Европу. Египет и Сирия, хотя и не считаются крупными экспортерами энергии в мировом масштабе, однако привлекательны в качестве динамично развивающихся рынков, а также в стратегическом плане – как ключевые транзитные пункты доставки углеводородов из региона БВСА в Европу и США. О важности присутствия в Саудовской Аравии говорить много не приходится – именно это крупнейшее на Арабском Востоке королевство во многом определяет погоду на мировом энергетическом рынке.

Основные сферы деятельности российских компаний в регионе – нефтегазовые добывающие отрасли, инфраструктура их транспортировки и электроэнергетика. В нефтяной сфере в арабском регионе активно действуют три крупные российские компании, которые примерно поровну распределили между собой местные рынки. Так, в Алжире действует специально созданный консорциум «Роснефть-Стройтрансгаз», в Египте – «Лукойл», в Сирии – «Татнефть». Реально нефть с 2000 г. качает в основном «Лукойл», получая ежегодно на условиях раздела продукции более 200 тыс. т. «Роснефть» и «Татнефть», а также действующий в Алжире консорциум «Роснефть-Стройтрансгаз» выиграли в 2004–2005 годах права на разработку нефтяных месторождений на условиях СРП. Кроме того, в той же Сирии еще один российский оператор «Союзнефтегаз» занимается разработкой нефтегазовых блоков в районе Дейр аз-Зора. По имеющимся оценкам, суммарная стоимость проектов, которые реализуются в сфере нефтедобычи, превышает \$1 млрд.

В газовой сфере позиции безусловного лидера в регионе занимает «Лукойл», который в январе 2004 г. выиграл в Саудовской Аравии тендер на разведку и разработку крупного месторождения газа и газового конденсата в районе Руб аль-Хали. Для реализации проекта совместно с государственной компанией «Сауди АРАМКО» создана компания «Луксар», через которую предполагается осваивать российские инвестиции в ближайшие годы. Ориентировочно объем капиталовложений составит около \$4 млрд., что пока является крупнейшим инвестиционным проектом России на пространстве БВСА. От успеха реализации этого проекта во многом зависят дальнейшие перспективы наших компаний в газовой сфере региона, в том числе и выхода на сопредельные с Саудовской Аравией рынки Персидского залива.

Параллельно российские компании занимаются возведением транспортной инфраструктуры для доставки нефтегазового сырья к перевалочным терминалам. Ли-

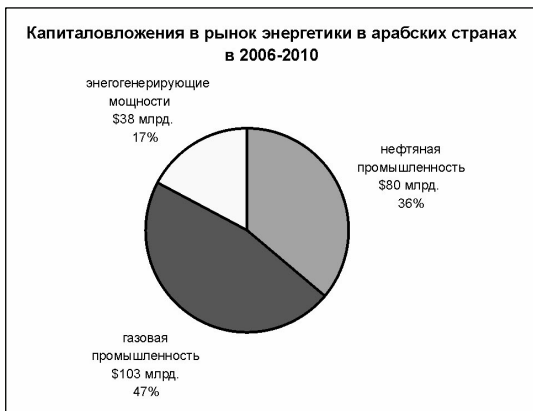
дирующие позиции в этой сфере занимает «Стройтрансгаз», который имеет богатый опыт работы в регионе. Недавно с его участием был завершен проект по сооружению нефтепровода «Хауд аль-Хамра – Арзев» в Алжире и нефтепровода «Мелут – порт Судан» в Судане. В ближайшем будущем компания приступит к осуществлению двух масштабных проектов – по строительству сирийской части пан-арабского газопровода, а также газопровода «Сугер – Хаджерет Эннус» в Алжире, который входит в число крупнейших строек в Магрибе. Кроме того, в Саудовской Аравии «Стройтрансгаз» участвует в проектировании национальной системы транспортировки и распределения газа.

Участие российских компаний не ограничивается планами разведки и добычи, а также транспортировки углеводородных ресурсов. Заметно «облагораживают» наше сотрудничество с арабским миром планы и текущая деятельность отечественных предприятий-производителей энергетического оборудования, которые участвуют в проектах по возведению и обслуживанию объектов электроэнергетической отрасли. Здесь российским компаниям крайне благоприятствует, скажем так, наработанный в советский период опыт работы. Сейчас наибольшую активность в этой сфере проявляют компании «Технопромэкспорт» и «Силовые машины», которые осуществляют крупные проекты по строительству объектов энергетики и инфраструктуры в Алжире, Египте, Сирии и Судане. Последние наиболее крупные проекты с участием этих компаний осуществляются в Сирии – по расширению мощностей ТЭС «Тишрин», в Египте – по реконструкции мощностей Асуанской ГЭС, в Алжире – по ремонту ТЭС «Жижель», в Ливии – по расширению мощностей ТЭС «Триполи-Запад». Кроме того, нашими специалистами регулярно осуществляется техническое обслуживание почти трех десятков электроэнергетических объектов, построенных советскими и российскими специалистами в арабском мире.

Более того, российские компании постепенно проникают в перспективную область переработки углеводородного сырья. Первые пилотные проекты в этой сфере предполагается реализовать в Сирии. Особое место среди них занимают проекты по строительству нефтехимического комплекса, нефте- и газоперерабатывающих заводов (НПЗ, ГПЗ). Совокупная стоимость портфеля заказов в Сирии достигает как минимум \$3 млрд. Сам по себе этот факт свидетельствует о многом. Дело в том, что отечественные предприятия имеют сравнительно небольшой опыт в строительстве НПЗ, и им неизбежно придется не только объединить технологические и финансовые ресурсы внутри страны, но и пойти на кооперацию с зарубежными операторами. Однако в случае успеха перед российскими компаниями откроется новый прибыльный и стратегически важный рынок, который поможет серьезно и надолго укрепить их позиции в регионе. Здесь, пожалуй, окончательный исход будет зависеть от того, кого выберет себе в «младшие» партнеры отечественный бизнес, оставив за собой функцию генерального подрядчика.

## Что дальше?

Очевидно, что российские предприятия ТЭК медленно, но верно восстанавливают свое присутствие на Арабском Востоке. Особенно важно то, что проникновение в регион происходит на различных технологических уровнях, и участие на каждом из них создает необходимые рычаги влияния на энергетический рынок в целом. Во-первых, через участие в разработке нефтяных и газовых месторождений и добыче углеводородов отечественный капитал обеспечивает собственно контроль над «скважиной» – над начальной стадией мирового энергетического рынка. В этом отношении российские компании уверенно закрепились в Сирии и Египте, средних с точки зрения обеспеченности нефтяными ресурсами странах, но очень важных стратегически в качестве плацдарма для освоения новых рынков на пространстве БВСА. Во-вторых, российские операторы возводят транспортную инфраструктуру доставки нефтегазового сырья к крупным региональным терминалам, сохраняя за собой право «доступа к трубе». Наконец, третий уровень проникновения – высокотехнологичная область создания энергогенерирующих и перерабатывающих мощностей, которая замыкает производственную цепочку «сырье – готовый продукт» и обеспечивает технологический контроль в процессе создания и сбыта энергетического продукта на мировом рынке.

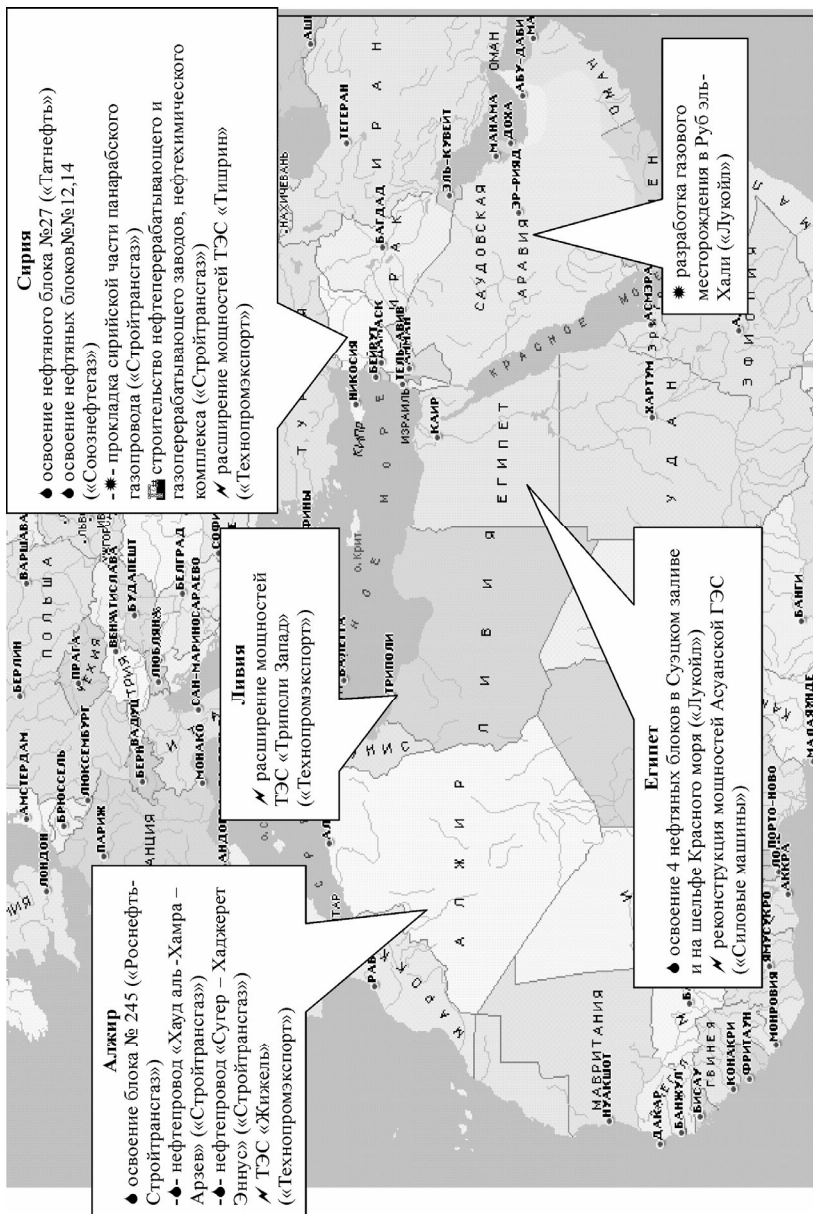


Если взглянуть на ближайшие перспективы, то, исходя из планов развития региона на ближайшие 5 лет, можно с уверенностью заключить, что места на рынках арабских стран, несмотря на жесткую конкуренцию со стороны крупных западных партнеров, хватит и российским компаниям во всех трех ключевых секторах ТЭК. Объем планируемых к освоению инвести-

ций в энергетическом секторе в ближайшие пять лет – 2006–2010 гг. – в Алжире, Бахрейне, Египте, Иордании, Ираке, Йемене, Катаре, Кувейте, Ливане, Ливии, Мавритании, Марокко, ОАЭ, Омане, Саудовской Аравии и Сирии превысит \$220 млрд. Арабские страны намерены привлекать как национальных инвесторов, так и крупный иностранный капитал к разведке и освоению новых нефтяных и газовых месторождений, к программам повышения эффективности уже эксплуатируемых природных источников углеводородов, к созданию новых и модернизации существующих перерабатывающих производств, а также дополнительных энергогенерирующих мощностей.

Российскому капиталу остается лишь отслеживать и своевременно реагировать на происходящие в регионе процессы. Однако в этом, пожалуй, и заключается одна из главных трудностей, с которыми до сих пор сталкиваются наши компании. Это – информационный вакуум. Мимо отечественного бизнеса проходит огромное количество информации. В силу низкого уровня прозрачности региональных деловых и политических структур, особенно в такой чувствительной сфере как ТЭК, нашим предпринимателям зачастую приходится иметь дело с различными, порой недостоверными и противоречивыми, источниками, перепроверять, верифицировать поступающие сведения. Иными словами, на рынке отсутствует надежный источник информации, который бы перерабатывал поступающие из региона сигналы и готовил бы для бизнеса проверенную и упреждающую информацию о политических и экономических процессах в регионе. Как показывает, к примеру, опыт США и Великобритании, услуги таких центров, которые действуют либо независимо, либо при поддержке торгово-промышленных палат стран, крайне востребованы деловым сообществом. В России для запуска подобного проекта имеются практически все ресурсы, в том числе самое главное – опытные специалисты-ближневосточники, которых хорошо знают не только на родине, но и в арабских странах. Такой до сих пор незадействованный интеллектуальный ресурс существенно поможет информационному раскрытию рынков БВСА и налаживанию новых деловых связей.

Наконец, как бы банально это ни звучало, наши предприятия, особенно производители энергетического оборудования, находящиеся в заведомо неравных условиях борьбы за региональные заказы с крупными американскими, европейскими и японскими компаниями, нуждаются в финансовой поддержке, и в первую очередь – со стороны государства. Например, объемы объявленных обязательств Экспортно-импортного банка США на поддержку американских компаний на рынках арабских стран составили в 2004 г. \$1,6 млрд. (и это не считая \$500 млн., заявленных на цели обеспечения промышленного экспорта в Ирак), а за первое полугодие 2005 г. – \$1,4 млрд. Другой пример – Департамент экспортных кредитов Великобритании, который за 2003–2004 гг. выдал национальным производителям гарантий на экспортные кредиты в объеме £2,9 млрд., из которых больше трети пришлось на арабские страны – Саудовскую Аравию, Алжир, Египет, Марокко, Тунис, Катар и ОАЭ. В последние два года в СМИ неоднократно появлялись сообщения о намерениях правительства образовать специальное агентство, которое бы занималось поддержкой промышленного экспорта. Если бы работа с его созданием ускорилась, то это серьезно помогло бы отечественному бизнесу покорить новые рубежи на пространстве Ближнего Востока и Северной Африки.



## ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТРАНСПОРТА

**Л.С. МАКСИМЕНКО,**

докторант кафедры менеджмента Северо-Кавказского  
государственного технического университета,  
кандидат экономических наук, доцент

Проведение в России рыночных реформ в 90-е годы ознаменовалось значительным снижением роли государственного регулирования деятельности предприятий. Разработанная в советское время достаточно стройная (и в теоретическом, и методологическом, и методическом плане) форма планирования перестала носить жестко регламентированный характер и оказалась забытой.

В настоящее время автотранспортные предприятия самостоятельно выбирают приемлемую для себя форму планирования. При переходе России к рыночной экономике АТП в большинстве своем отказались от тех форм планирования, которые применялись в условиях плановой экономики одни из них не ведут никаких работ в области планирования, другие перешли на исключительно позаказный метод планирования, отдельные организации пытаются адаптировать старые системы планирования к новым условиям, но осуществление этой работы в рамках отдельных предприятий единичными экономистами не позволяет этим наработкам обрести форму научности и системности. Отсутствие на современном этапе различных методических рекомендаций и типовых методов разработок планов организации приводит к тому, что организации разрабатывают фрагменты различных видов планов, без понимания истинного их содержания и увязки в условиях рынка.[2]

В акционерных обществах автотранспортных предприятий, бывших государственных, для которых планирование является традиционным, осуществляют его по подразделениям в виде старого трансфинплана, но только в меньшем объеме, как по количеству разделов, так и по системе показателей, т. е. в усеченном виде.

На многих автотранспортных предприятиях края практически произошла подмена процесса планирования производственно-хозяйственной деятельности разработкой бизнес-планов. Причем под бизнес-планом стал пониматься план текущей деятельности, по структуре включающий разделы бизнес-плана, а по содержанию наполняемый информацией и показателями текущей деятельности. Все это противоречит как сущности планирования производственно-хозяйственной деятельности, так и сущности бизнес-планирования, которое связано с инвестиционной деятельностью организации.



Предприятия практически незнакомы со стратегическим планированием. Они не знают в должной мере рыночных подходов и методов стратегического планирования и не могут не только влиять на рынок, но и адаптировать свои возможности к постоянно меняющейся обстановке.

В планировании деятельности отдельных подразделений не просматривается увязка с общей стратегией предприятия в целом, которые пытаются найти свой бизнес.

Все это отражается на результативности планирования в автотранспортных организациях. Современное состояние планирования показывает, что организации не моделируют своей деятельности с учетом внешней среды и планирование вообще не заняло должного места как элемент рыночной экономики. В то время как опыт многих индустриально развитых стран показывает, что в условиях рынка, с его жесточайшей конкуренцией, именно планирование производственно-хозяйственной деятельности является важнейшим условием выживания и эффективного функционирования. Именно планирование позволяет увязать ресурсные возможности фирмы с имеющимся на нее спросом.

Анализируя в целом систему планов автотранспортных предприятий, можно отметить, что практически отсутствуют любые виды планирования, кроме оперативного.

Таким образом, проведенный анализ методических вопросов показывает, что положение современного планирования на предприятиях автотранспорта можно назвать плачевным.

Планирование у рассматриваемых предприятий реализовано весьма скудно, в результате упрощения плановых процедур родились сурrogаты – фрагменты планов, весьма упрощенные по своему содержанию, не увязанные в единую систему и стратегию, не подкрепленные научной основой.

Стратегическое планирование не ведется, а для большинства предприятий – это незнакомый вид деятельности. Текущее планирование осуществляется на ряде АТП в усеченном виде под названием «Бизнес-план» в произвольной форме структуры и содержания. Отдельные предприятия формируют только финансовые планы, иногда даже без расходной части. Бизнес-планирование в полноценной форме встречается на мелких, недавно образованных автотранспортных предприятиях для открытия своего бизнеса. [1]

Наилучшим образом на АТП осуществляется оперативное планирование, в большинстве случаев – с использованием традиционных АСУП.

Большинство руководителей отечественных предприятий, в отличие от своих западных коллег, не находят организацию планирования на предприятии достаточно эффективной, но и не считают ее конструктивным фактором в решении сложившихся проблем предприятия.

Основные причины, сдерживающие процессы реорганизации планирования, – это: 1) отсутствие специалистов и опыта реформирования – 33%; 2) отсутствие методик планирования – 27%; 3) боязнь перемен – 20%; 4) трудности в оценке эффекта планирования – 20%.

Следует отметить, что в настоящее время автотранспортные организации оказались в положении, когда старая система планирования уже не может использоваться в полной мере, а новая еще не сложилась, в связи с чем актуальным становится вопрос необходимости формирования системы планов АТП соответствующей современному моменту.

### **Литература:**

1. Алаболин С. М., Пахолова А. В. Бизнес-план автотранспортного предприятия. – М.: Транспорт, 1998.
2. Стратегия и тактика развития транспорта России // Вестник Российского автотранспортного союза. – 2004 – № 2.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Н.И. НОВИКОВА,**

доцент кафедры экономики и финансов  
фирмы Государственного университета –  
Высшей школы экономики

В рыночной экономике промышленные предприятия большое внимание уделяют разработке стратегий производства и сбыта для достижения максимальной прибыли или повышения стоимости фирмы как конечных целей их работы. Стратегическое управление должно осуществляться таким образом, чтобы наиболее оптимальным образом учесть и использовать имеющиеся ресурсы. Главными стратегическими направлениями для промышленных предприятий являются: товар, рынок, цена, распределение, продвижение продукции и стимулирование продаж, корпоративное развитие. При этом необходимо глубокое понимание сути и задач стратегии и стратегического управления с точки зрения экономики и их эволюционного изменения с течением времени.

Среди многочисленных трактовок понятия «стратегия» автор считает достаточно приемлемой такую, которая объясняет стратегию как обобщающую модель действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов компании. По существу, стратегия – это набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности. Такая трактовка стратегии в экономике является результатом эволюции первоначального понятия стратегии. Изначальное понятие взято из военного лексикона, где под стратегией подразумевалось планирование и проведение в жизнь политики или военно-политического союза государств с использованием всех доступных средств [2]. Позднее понятие стратегии стало употребляться в теории игр. Роль стратегического управления в экономике проявляется и повышается с ростом нестабильности условий, в которых работает предприятие.

На определенном этапе экономического развития понятие «стратегия» подразумевало политику, или деловую политику [2]. Начиная с 30-х годов и до середины 70-х гг. под стратегией подразумевалось управление ресурсами с целью снижения издержек производства на единицу продукции, что было связано с невысоким уровнем конкурентной борьбы.

После Второй мировой войны в условиях избыточного спроса преобладала ориентация на «портфельную» стратегию, суть которой сводилась к выбору

объектов, в которые следовало сделать инвестиции. На современном этапе выделяются два направления развития стратегического управления.

Первое, его называют «регулярным стратегическим управлением», является дальнейшим логическим продолжением стратегического планирования и состоит из двух взаимодополняющих подсистем: подсистемы анализа и планирования стратегии и подсистемы реализации стратегии. Суть этого направления – управление стратегическими возможностями предприятия. Это направление наиболее распространено в силу того, что достаточно глубоко и полно разработано.

Второе направление развития стратегического управления называют «стратегическим управлением в реальном масштабе времени» и связывают с решением неожиданно возникающих стратегических задач. Оно развивается в тех отраслях, где изменения во внешнем окружении происходят с такой частотой и порой так непредсказуемы, что требуют немедленной адекватной реакции и предприятию просто не остается времени на пересмотр своей стратегии. По существу, предприятие вынуждено параллельно заниматься уточнением стратегии и решением возникающих стратегических задач. Эта система стратегического управления находится в стадии становления [3].

В сегодняшних условиях предпочтительнее второе направление стратегического управления.

Совершенствование концепции стратегического управления как науки тесно связано с эволюционной теорией развития экономики. Согласно этой теории, фирма способна к выживанию в меняющихся условиях внешней среды только в том случае, если она способна соответствующим образом изменять методы и принципы управления. Поэтому постоянное развитие экономики требует не только обоснованного применения уже разработанных методов управления, но также их постоянного пересмотра и совершенствования. Процесс формирования стратегии требует обширных знаний, способностей того, кто ее разрабатывает. Высокая ответственность при разработке стратегий обуславливается тем, что необходимо обеспечивать научный характер ведения хозяйственной деятельности.

Общая структура стратегического управления, по мнению автора, может быть представлена схематично (*рис. 1*).

Исходным моментом стратегического управления является сбор информации, позволяющий учитывать происходящие изменения во внешней среде, особенности различных рынков, действия конкурентов, то есть мониторинг внешней и внутренней среды предприятия.

Следующий этап – обработка и анализ полученной информации. Проверка того, остаются ли цели, поставленные предприятием ранее, актуальными, является важной при изменении рыночной конъюнктуры или же других внешних или внутренних факторов, так как своевременная корректировка целей значительным образом влияет на конечные результаты работы.

В литературных источниках [1–5] обобщены модели стратегий, имеющие конкретные примеры практической реализации или теоретическое значение.

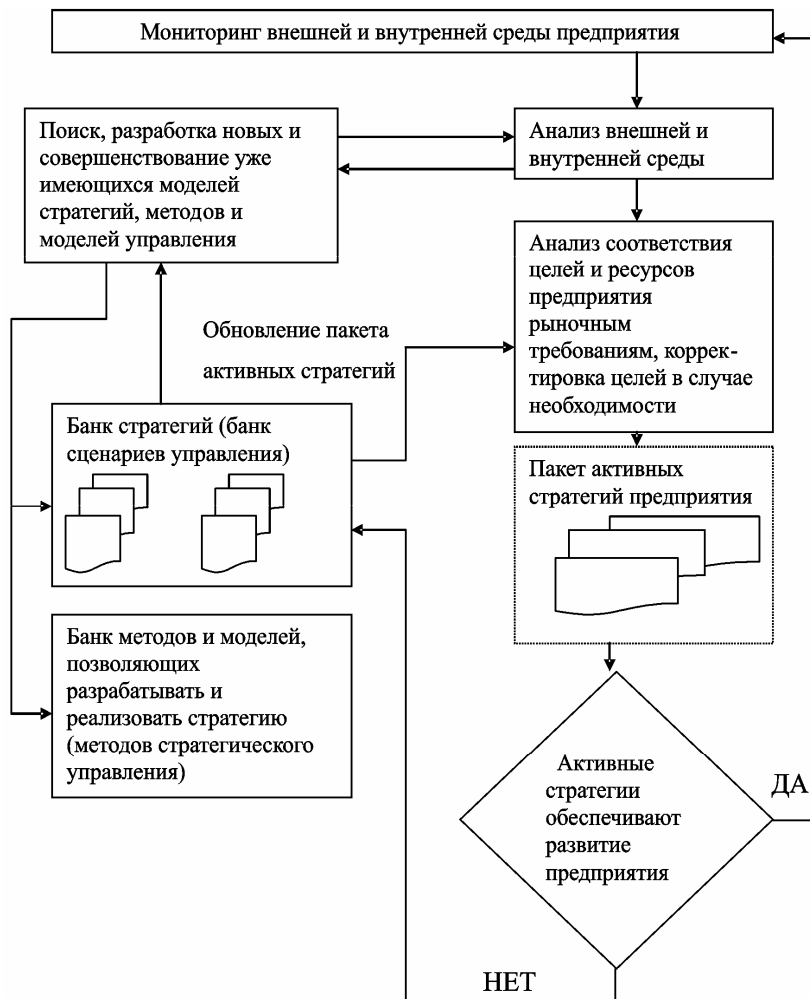


Рис. 1. Схема стратегического управления предприятием

Эти модели могут быть сгруппированы и могут образовывать так называемый «банк стратегий». Практическая разработка и реализация отдельных стратегий достигается за счет применения «обеспечивающих» моделей и методов (экономических, математических, логических, структурных и т.д.). Путем перебора этих моделей предприятие выбирает для себя те, которые могут обеспечить

реализацию поставленных целей на определенном временном отрезке. Они должны быть сгруппированы в пакет активных стратегий.

В ходе работы предприятие проводит постоянный мониторинг и анализ внешней и внутренней среды, целеположения, что позволяет ему осуществлять циклическую проверку обеспечения активными стратегиями развития фирмы. Если эта проверка дает положительный результат, то предприятие автоматически возвращается к мониторингу, иначе перед ним возникают два пути: пополнить или обновить пакет активных стратегий новыми моделями из существующего банка стратегий и (или) разработать или усовершенствовать существующие стратегические модели, а также методы и модели, обеспечивающие их реализацию.

Управление «в реальном масштабе времени» требует от предприятий осуществления комплексного поиска, разработки новых и совершенствования уже имеющихся методов стратегического управления на основе данных анализа внешней и внутренней среды. Такой научный поиск должен способствовать пополнению банка стратегий с целью обеспечения стратегического управления методами, адекватными эволюции внешней среды. При этом необходимо учитывать, что стратегия не может предусматривать всех изменений, она дает лишь обобщенную информацию, представляет собой канал оперативных действий для руководства предприятия.

### Список литературы

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 176 с.
2. Карлоф Б. Деловая стратегия: пер. с англ. – М: Экономика. 1991. – 240 с.
3. Управление организацией: Учебник / Под. ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 663 с.
4. Борнер С., Ведер Р. Концепция стратегического менеджмента. // Проблемы теории и практики управления. – 1991 – № 5. – С. 90–97. 5. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха: Пер. с нем. – М.: АО «Интерэксперт», Экономика, 1995. – 344 с.

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**С.В. ПАНАСЕНКО,**

докторант кафедры менеджмента  
Северо-Кавказского государственного  
технического университета,  
кандидат экономических наук, доцент

Некоммерческий сектор России в соответствии с законодательством нашей страны включает более 20 организационно-правовых форм некоммерческих организаций (НКО). Среди них – учреждения, потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, фонды, ассоциации, союзы, торгово-промышленные палаты, коллегии адвокатов, нотариальные палаты, политические партии, государственные корпорации, некоммерческие партнерства и т.д. [3].

Среди критериев классификации, в зависимости от которых все многообразие некоммерческих организаций можно условно разделить на отдельные виды, наиболее важным с точки зрения используемых механизмов управления является критерий формы собственности.

Согласно этому критерию можно выделить государственные (муниципальные) и негосударственные (частные) некоммерческие организации (именно вторая группа НКО за рубежом называется «третьим сектором»).

При этом к государственным и муниципальным некоммерческим организациям (бюджетным) относятся организации, имущество которых принадлежит на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), ее субъектам – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономным областям, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации), а также городским и сельским поселениям (муниципальная собственность) [10].

Государственными НКО в РФ являются крупнейшие образовательные, научные, медицинские, культурные, информационные центры, библиотеки, музеи, государственные учреждения и др. Муниципальные НКО объединяют общеобразовательные школы, детские сады, поликлиники, учреждения социального обеспечения и др.

К негосударственным (частным) некоммерческим организациям относятся организации, основанные на различных формах негосударственной собственности. Это частные школы, университеты, клиники, научные центры, благотворительные, пенсионные фонды и др.

Деятельность и управление государственными (муниципальными) НКО и негосударственными НКО в сфере создания и реализации общественных благ и услуг сильно отличается между собой.

К достоинствам государственных (муниципальных) НКО относится центральное регулирование процесса их производства и распределения с соответствующим выделением необходимых ресурсов. Этим создаются предпосылки равных возможностей всех членов общества в сфере потребления общественных благ и услуг. К их недостаткам – неизбежная ограниченность средств, выделяемых государством на создание общественных благ и услуг (особенно в период перехода к рынку), отсутствие экономических стимулов для эффективной работы, бюрократический стиль управления.

Это приводит к тому, что в условиях роста диверсификации потребностей спрос на общественные блага и услуги, превышающий массовый уровень потребления, остается неудовлетворенным. Именно этот пробел и восполняют частные некоммерческие организации. Поэтому можно говорить, что указанные две группы НКО органично дополняют друг друга, но имеют разные характеристики деятельности и требования к управлению.

Основные отличия государственных (муниципальных) НКО от негосударственных некоммерческих организаций в этой области представлены в *табл. 1*.

Таблица 1

**Основные отличия государственных (муниципальных)  
некоммерческих организаций от негосударственных**

Государственные (муниципальные) НКО	Негосударственные НКО
образование в государственных интересах («по принуждению»)	добровольность образования (по собственной инициативе)
бюрократическая система управления	гибкая система управления
основным источником финансирования служат средства государства (перераспределение налоговых отчислений)	широкий спектр источников финансирования (пожертвования, целевые поступления, гранты и т.д.)
независимость финансирования от рынка	большая зависимость финансирования от рынка
монопольное положение	значительно меньшая доля рынка
низкое и среднее качество конечных результатов деятельности	высокое качество конечных результатов деятельности
удовлетворение обезличенного (совокупного) спроса	удовлетворение индивидуального спроса
отсутствие ориентации на потребителя	тесный контакт с потребителем
замедленная реакция на возникающие проблемы	быстрая реакция на возникающие проблемы
консервативный характер развития.	инновационный характер развития.



Таким образом, сравнительный анализ показывает, что негосударственные некоммерческие организации работают в более тесном контакте с потребителем, отличаются инновационным характером развития, их деятельность характеризуется более высоким качеством конечных результатов, но в то же время они более зависимы от внешних рыночных условий. Их роль и значение состоят в удовлетворении необходимой части всей палитры общественных потребностей, в развитии конкуренции, апробации новых методов работы и т.д. Стратегически же их роль и значение значительно вырастают в свете реализуемых в нашей стране национальных проектов и других инициатив государства в области образования, науки, культуры, здравоохранения и т.д.

Возрастание роли негосударственных НКО в российской экономике в современное время подтверждается данными Государственной счетной палаты РФ, согласно которым на 01.01.2004 г. их общая численность в экономике России составила более 16% от общего числа юридических лиц. В секторе задействовано 500 тыс. человек, или 0,8% от общей численности занятых в экономике. Как отрасль народного хозяйства, этот сектор сравним с отраслями «жилищное и коммунальное хозяйство» и «легкая промышленность».

Активно идет становление некоммерческого сектора и в Ставропольском крае, количество негосударственных НКО в период 2001–2005 годы увеличилось в 1,8 раза (с 1107 до 1992) [9]. По состоянию на 01.07.2005 г. среди НКО всех форм собственности доля негосударственных НКО составляет 21%, при этом «третий сектор» имеет наибольшие темпы роста (1,8 раза) как среди НКО других форм собственности (НКО федеральной собственности – 0,87 раза, собственности субъектов РФ – 0,71 раза, муниципальной собственности – 1,68 раза), так и среди всех организаций частной формы собственности (коммерческие организации – 1,05 раза, все организации частной формы собственности – 1,06 раза).

Анализ также показывает, что «третий сектор» имеет свою миссию, области деятельности, технологии работы, организационные структуры, системы управления, ресурсную базу, нормативную базу, свой рынок товаров и услуг.

За рубежом, в отличие от современной практики в нашей стране, активно используют преимущество частных НКО. К примеру, результаты исследования, проведенного в Институте проблем занятости Российской академии наук в рамках поддержанного РГНФ проекта «Формы социально-экономической саморегуляции в трансформирующихся государственных системах», показывают, что в США с 1995 года более 40% средств, направляемых на помощь нуждающимся, распространяются через негосударственные НКО и органы местного самоуправления, и в связи с этим государство в США из собственного бюджета обеспечивает лишь около 25% от общего объема затрат на социальную сферу [6].

В нашей стране такой концептуальный подход будет возможен только в случае более высокого уровня развития гражданского общества, достижения необходимого количества негосударственных некоммерческих организаций и гарантируемого качества предоставляемых ими услуг. Пока этот количествен-

ный и качественный рост осуществляется благодаря инициативе «снизу» (в результате повышения активности населения), но может быть ускорен благодаря более рациональной политике государства по отношению к некоммерческому сектору путем изменения законодательства, более широкого проведения конкурсов по предоставлению государственных и муниципальных заказов, поощрения благотворительности, волонтерского движения.

Эти выводы подтверждает и исследование, проведенное Международным банком реконструкции и развития (МБРР) в развивающихся странах: *неэффективное управление государственными НКО минимизирует эффект инвестиций*, поэтому МБРР рекомендует переводить деятельность государственных НКО (например, коммунальных служб) на «коммерческую основу путем заключения контрактов с профессиональными менеджерами либо с частными коммерческими и некоммерческими организациями; развивать конкуренцию на рынке услуг, способной разрушить монопольную власть государственного сервиса; вовлекать потребителей в планирование, разработку и финансирование различных проектов, особенно на местном уровне» [8].

В то же время необходимо отметить, что негосударственные НКО никогда не смогут полностью заменить собой государственные НКО. Это связано с высокой степенью важности отдельных направлений деятельности (образования, здравоохранения и т.д.), с необходимостью недопущения абсолютного монополизма и отсутствия конкуренции.

Укажем также, что в настоящее время причины наблюдаемой во многих случаях неэффективности НКО разные. Государственные НКО неэффективны в результате их незаинтересованности в конечных результатах труда и недостатка финансирования, а негосударственные – вследствие необеспечения финансовой и организационной устойчивости, недостатка отдельных специалистов, а также некоторых других причин.

Необходимо осознать ту стратегическую роль и значение, которые имеют негосударственные некоммерческие организации, выявить, что мешает их более эффективному развитию, и разработать комплекс мер по изменению сложившейся ситуации.

*Работа выполнена при финансовой поддержке Международного научного фонда экономических исследований академика Н. П. Федоренко. Проект № 2005–065.*

### Список литературных источников

1. Андреев С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов. – М.: Финпресс, 2002. – 320 с.
2. Баханькова Е.П., Макальская М. Л. Некоммерческие организации в России: финансовое управление: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и сервис, 2004. – 336 с.
3. Гамольский П.Ю. Некоммерческие организации: бухгалтерский учет и налогообложение в 2001 году. – М.: Бухгалтерский учет, 2001. – 240 с.
4. Загуменнов Ю. Подходы к содержанию управленческой деятельности в НГО // Гранты GRANTMANSHIP, № 7, 1998.

5. Макальская М.Л., Пирожкова Н.А. Некоммерческие организации в России. Создание. Права. Налоги. Учет. Отчетность. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2000. – 815 с.
6. Михалева Р.И., Парахина В.Н., Панасенко С.В. Совершенствование системы принципов и методов управления некоммерческими организациями. Монография. Ставрополь: ООО «Мир данных», 2003. – 147 с.
7. НКО России: предварительные итоги // Деньги и благотворительность, 2001, № 1. С. 11–13.
8. Парахина В.Н., Панасенко С.В. Принципы и методы управления некоммерческими организациями: Учебное пособие. Невинномысск: Издательство Невинномысского института экономики, управления и права, 2002. – 112 с.
9. Ставропольский краевой комитет государственной статистики // 354623.8652. ru
10. Юрьева Т.В. Некоммерческие организации: экономика и управление. Учебное пособие – М.: Русская деловая литература, 1998. – 224 с.

## УЧЕТ ОПЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ НА ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ ФАЗЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА: ОПЦИОН ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯ

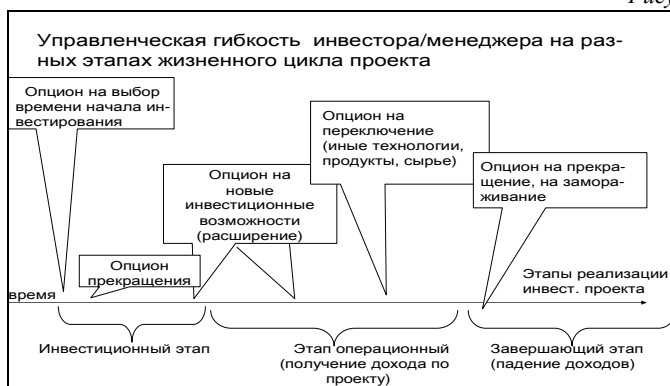
**Т.В. ТЕПЛОВА,**

доцент Государственного университета –  
Высшей школы экономики, кандидат экономических наук

Традиционно при рассмотрении жизненного цикла инвестиционных проектов выделяют 4 фазы (этапа) реализации: 1) прединвестиционную фазу, когда проходит анализ выгод проекта, формируются механизмы его осуществления; 2) инвестиционную, на которой осуществляются инвестиционные затраты – оттоки денежных средств; 3) операционную, или эксплуатационную, когда по проекту поступают денежные потоки; и 4) завершающую (заключительную), когда поступлений начинает не хватать для покрытия текущих издержек и компания выходит из проекта. Такое выделение важно как для анализа выгод инвестиционного предложения, так и в мониторинге реализации намеченных задач по каждой фазе.

Возможности гибкого поведения менеджеров, позволяющие нарастить стоимость проекта на разных этапах, показаны на рисунке 1:

*Рисунок 1*



На эксплуатационной стадии реализации проекта, связанного с переработкой (например, переработка газа или нефти), часто большую ценность имеет опцион переключения, т. е. право выбора конечного продукта в зависимости от рыночной конъюнктуры (например, выбор доли переработки в суммарной выручке интегриро-

ванной компании). Проекты покупки перерабатывающих мощностей или заключение давальческих контрактов (для нефтепереработки – контракты процессинга) для корректности отражения экономических выгод должны учитывать опцион на переключение. В практике нефтегазовых компаний такие контракты распространены, однако алгоритмы их оценки несовершенны.

Один из примеров реализации стратегии максимизации прибыли через давальческие контракты по газу демонстрирует американское подразделение нидерландско-британской холдинговой компании Royal Dutch/Shell. Подразделение работает на рынке США с правом поставки газа электростанциям на давальческой основе, т. е. поставщик имеет право арендовать электростанцию с правом оптовой продажи электроэнергии, произведенной из этого газа. Исполнение этих ежегодных опционов приносит выгоду Shell, когда цены на электроэнергию превышают издержки на ее производство (одной из статей издержек выступает природный газ). Выигрыш образуется за счет разницы между стоимостью газа и стоимостью выработанного из него электричества. Однако если цена на газ превышает цену на электроэнергию в текущий момент времени (а такие периоды неоднократно наблюдались на рынке США – так называемый искровой спред), то Shell не исполняет опцион и переключается на продажу газа. Денежные потери данного решения – комиссионные за право выбора (т. е. цена опциона).

Рассмотрим аналогии между финансовыми и реальными активами по таким инвестициям и покажем возможный алгоритм оценки таких проектов на базе концепции реальных опционов. Отметим, что опцион – это контракт с правом выбора у одного из участников (у второго участника – обязательство исполнения). Для удобства расчета ценности опциона и для доступности в понимании воспользуемся матрицей и таблицей управленческой гибкости. Главная идея матрицы и таблицы – выделить два ключевых фактора, влияющих на ценность опциона и облегчить диагностику проекта по нахождению положения на матрице с двумя осями: статичная экономическая ценность проекта и его потенциал наращивания стоимости (за счет волатильности определяющего фактора). Базой для построения таблицы и матрицы является классическая формула Блэка&Шоулза (1973). Первый параметр матрицы и таблицы – модифицированный индекс рентабельности – MPI, как текущая оценка денежных потоков проекта, деленная на приведенную оценку цены исполнения опциона в непрерывном времени. Второй параметр, определяющий качество проекта – волатильность доходности, скорректированная на время жизни опциона (time-adjusted volatility, TAV). Особенности расчета двух ключевых параметров для опциона переключения показаны ниже.

Пусть первоначально проект предполагал выпуск продукции по цене  $S1$  объемом  $Q1$  с доходностью на вложенный капитал  $r1$ . Проект может допускать возможность перехода на выпуск альтернативного продукта (например, исходного сырья) со следующими характеристиками цены, объема и доходности:  $S2, Q2, r2$ . Оценка потенциала гибкости должна базироваться на: 1) волатильности доходности по двум продуктам (чем более изменчивы цены на про-

дукты, тем выше оценка права выбора), и 2) корреляции между ними (чем выше корреляция, тем ниже цена опциона). Так как право переключения (изменение в конечном продукте) имеет смысл при существовании различий в цене двух продуктов, то цена опциона будет зависеть от волатильности соотношений цен. Волатильность соотношения  $S1/S2$  может быть выражена через оценку риска по формуле портфеля с равными весами с введением стандартных отклонений доходности по двум проектам ( $\sigma 1$  и  $\sigma 2$ ) и коэффициента корреляции между ними  $\rho$  :

$$\sqrt{\sigma 1^2 + \sigma 2^2 - 2\rho\sigma 1\sigma 2}$$

Индекс рентабельности MPI для опциона переключения равен отношению приведенной оценки по первому продукту (активу) ко второму, где ставкой приведения выступает годовая упущенная выгода (как аналог дивидендной доходности).

Таблица 2

Введение аналогий между опционом на переключение по акциям с дивидендными выплатами и проектом, допускающим замену одного продукта на другой при учете потенциальных потерь текущих денежных поступлений	
Колл опцион на акцию	Опцион выжидания (отсрочки инвестирования)
Дивидендная доходность = $r$ = дивиденд за время жизни опциона/цена акции на момент $t=0$	Ежегодная упущенная выгода как доля от приведенной оценки всех денежных потоков = $r$ Например, $r = (1/ \text{оставшийся срок жизни опциона})$ при условии, что денежные потоки равномерно распределяются во времени.
$MPI_{exchange} = \frac{Q1xS1xExp^{-r1xT}}{Q2xS2xExp^{-r2xT}}$ $TAV_{exchange} = \sqrt{T}x\sqrt{\sigma 1^2 + \sigma 2^2 - 2\rho\sigma 1\sigma 2}$	
Значение безрисковой ставки не фигурирует в формуле оценки опциона на переключение, т.к. влияние одинаково по двум продуктам (активам).	
Оценка опциона на переключение © может быть найдена из выражения: произведение табличного значения CVR на $Q1xS1xExp^{-r1xT}$	
Пример для финансового опциона: компания ставит цель расширения бизнеса через покупку компании-мишени. Выбран вариант не денежной оплаты, а	Пример для реального опциона: компания рассматривает проект строительства завода по переработке растительного масла в маргарин. Из 10 гекталитров масла можно получить

тендерный обмен акций. Пусть текущая цена акции у компании-инициатора \$50 при стандартном отклонении доходности 42% и дивидендной доходности 2% годовых, а текущая цена компании-мишени \$23 за акцию при стандартном отклонении доходности 48% и дивидендной доходности 0,8% годовых. По тендерному предложению акционер компании-мишени получает за каждую свою акцию 0,5 акций инициатора, т. е. получает акцию по цене \$25. Тендерный период составляет 9 месяцев. Коэффициент корреляции между двумя ценными бумагами равен 0,34

$$MPI_{exchange} = \frac{0,5 \times 50 \times Exp^{-0,02 \times 0,75}}{1 \times 23 \times Exp^{-0,008 \times 0,75}} = 1,077$$

TAV = 0,449

CVR = 0,21 (по таблице)

Стоимость опциона для компании-

$$\text{мишени} = 0,21 \times \frac{Q1 \times S1 \times Exp^{-r1 \times T}}{1} =$$

0,21 x 24,62 = 5,17. Таким образом, если акционеры согласятся обменять акции немедленно, то они получат актив, стоимостью 0,5 x 50 = \$25. При наличии права обменять в течении 9 месяцев ценность актива увеличится и составит уже более \$28 (расчет: 23+5,17 = 28,17)

1 тонну маргарина. Производственная мощность маргарина – 100 тыс. тонн в год. Срок жизни проекта – 10 лет. Цена растительного масла сегодня (S2) – 1 у.е. за гекталитр. Цена маргарина сегодня – 12 у.е. за тонну (S1). Волатильность цены масла 50% в год (стандартное отклонение). Волатильность цены маргарина – 40%. Корреляция цен двух продуктов составляет 0,4. За год можно продать маргарина на (100 тыс. тонн) x (12 у. е.) = 1200 тыс. у.е., либо продавать масло за 10 тыс. у.е.. Стандартное отклонение для каждого года отношений цен составит

$$\sqrt{0,4^2 + 0,5^2 - 2 \times 0,4 \times 0,5 \times 0,4} = 0,5$$

и TAV = 0,5

Так как опцион можно реализовать в любой год из 10, начиная с нулевого, то опцион может быть определен для каждого года. Общая оценка опциона по проекту может быть найдена как сумма опционов каждого года.

Год реализации проекта	Оценка опциона по максимальной мощности выпуска маргарина (100 тыс. тонн) в тыс. у.е.
0	200 <sup>1</sup>
1	331,09 <sup>2</sup>
2	413,56
3	476,11
4	527,61
5	571,78
6	610,59
7	645,24
8	676,55
9	705,07
Проект в целом	5157,61 (сумма)

<sup>1</sup> Стоимость опциона на переключение с маргарина на масло в нулевой период = (12 – 10) \* 100 = 200. Это означает, что мы либо продаем маргарин, когда его цена выше издержек, либо масло, когда стоимость маргарина опускается ниже затрат сырья.

<sup>2</sup> Для года 1:  $d_1 = \frac{\ln(12/10) + (0 - 0 + 0,25/2) * 1}{0,5 * \sqrt{1}}$ , а  $d_2 = d_1 - 0,5 * \sqrt{1}$ .

Тогда цена опциона в первом году реализации проекта:

$$C = 12 * e^{-0 \times 1} * N(d_1) - 10 * e^{-0 \times 1} * N(d_2) = 331.$$

Для проекта с реальным опционом переключения с маргарина на масло для периодов с 1 по 9 цена опциона (C) находится по формуле:

$$Call = S * e^{-yt} * N(d_1) - K * e^{-Rf} * N(d_2)$$

$$d_1 = \frac{\ln(S / K) + (Rf - Y + \frac{\sigma^2}{2})T}{\sigma\sqrt{T}}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}$$

Где  $S = 12$ ,  $y = 0$ ,  $Rf = 0$ ,  $K = 10$ ,  $\sigma^2 = 0,25$ ,  $\sigma = 0,5$ ,  $T$  – меняется от 1 до 9 в зависимости от рассматриваемого года проекта.

А  $N(d_1)$  и  $N(d_2)$  представляют собой функции нормального стандартного распределения (НОРМСТРАСП (d)).



## МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

### **Э.Н. ТИМЕРХАНОВА,**

аспирант Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Ижевская ГСХА»

Период формирования рыночных отношений создает процесс закономерного изменения экономики региона, повышая значение малого и среднего бизнеса. Вследствие изменяющихся тенденций развития возникают новые условия при формировании мер, проводимых органами государственной власти регионов.

Региональная экономическая политика реализуется с учетом территориальных факторов, учитывая возникающие диспропорции и экономический потенциал муниципальных образований. Безработица, инфляция, низкая доходность, снижение покупательской способности населения, рост преступности, потеря доверия населения к власти – основные проблемы, объединяющие субъекты Федерации. Решение данных проблем необходимо искать в разработке научно обоснованных региональных программ, направленных на повышение уровня социально-экономического развития, основанного на предпринимательском ресурсе, как средстве развития современной рыночной экономики, что в конечном результате будет способствовать реализации региона и обеспечит его переход от дотационного к самообеспеченному.

Во всем мире широко признается роль малых и средних организаций в экономическом и общественном развитии. В Европейском союзе почти 60% работников заняты на малых и средних предприятиях, на которые приходится почти половина товарооборота в сфере частной экономики.

В странах Европейского союза (ЕС) используются различные формы и средства государственного регулирования и поддержки бизнеса. Главная задача – создание правового и экономического климата, который позволит малому бизнесу не только выживать, но и успешно развиваться. В странах ЕС разрабатывается специализированная политика по поддержке малого бизнеса, основными целями которой является: развитие международной конкурентоспособности национальных предприятий; создание новых рабочих мест; экономический рост малых предприятий; привлечение иностранных инвестиций; инноваций; трансферт (передача технологий).

В большинстве стран – членов ЕС определение национальной политики в отношении малого и среднего предпринимательства является прерогативой федеральных властей, а конкретные мероприятия реализуются на уровне регионов. Очевидно, что политика федеральных и региональных властей должна

---

быть скорректированной и сбалансированной, чтобы не снижать конкурентоспособности предприятий.

Опыт многих развитых стран показывает: в период экономического кризиса, определив малый и средний бизнес как ориентир экономического роста, на его реализацию были направлены основные ресурсы программ по развитию, обеспечив дальнейший прогресс национального хозяйства. Существование и функционирование различных структурных организаций в большом количестве, отсутствие административных барьеров при регистрации предприятия, в отличие от России, способствует решению многих проблем с целью развития малого бизнеса. Огромное количество консультационных центров по созданию, получению кредитов, подбору поставщиков и т.д., также фактор доверия зарубежных предпринимателей к власти и существование главного условия свободной конкурентоспособности, при которой развивается рыночная экономика.

В период преобразования всей экономической системы малый и средний бизнес создает рабочие места, удовлетворяет потребительский спрос, обеспечивает поступление налогов в бюджеты всех уровней, с минимальными временными и финансовыми затратами адаптируется к внешним и внутренним факторам и развивается в другом виде деятельности с целью максимизации своей прибыли.

Экономический потенциал малого и среднего бизнеса при взаимодействии с крупным бизнесом предоставляет последнему осуществление больших возможностей, и чем больше предпринимательский ресурс у малого бизнеса, тем мобильней крупный бизнес. Хроническое ограничение финансового обеспечения муниципальных образований способствует созданию собственной функции перераспределения малого и среднего бизнеса, последствия которой ведут к сокращению стратегического внутреннего источника и уменьшению дохода, что в конечном счете противоречит развитию современной рыночной экономики и самого предпринимательства.

На наш взгляд, в условиях формирования рынка и рыночных отношений предпринимательский ресурс использует свой капитал не для процесса воспроизводства, а для получения максимальной прибыли как основы развития рыночной экономики.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВОЙНА: ПРОИСХОЖДЕНИЕ, СУЩНОСТЬ, СТРАТЕГИИ

### **Е.О. ТИТОВА,**

ведущий научный сотрудник Научно-исследовательского  
экономического института Министерства экономики  
Республики Беларусь, кандидат экономических наук

*Как возникает экономическая война? Может ли она заменить обычную и когда ее сочтут более предпочтительной? Как она соотносится с информационной войной? Чем отличается экономическая война в эпоху глобализации? Как правильно классифицировать экономические войны и конфликты? Как правильно в них себя вести? Как соотносятся понятия экономической безопасности и устойчивого развития?*

**Постановка проблемы.** Обычно безопасность определяется как состояние защищенности от угроз (1–3). Это определение является определением через свою противоположность, или через парную категорию. Однако являются ли «угрозы» парной категорией к «безопасности»? Нет, так как они не соответствуют по масштабу. Угроз множество, безопасность одна. Угрозы появляются и исчезают, безопасность должна быть постоянно. Анализ реальных событий показывает, что фактически парной категорией к экономической безопасности может быть только экономическая война. Она не просто включает в себя всю совокупность угроз, рисков и т.д., но и является сущностью, продуцирующей собственно опасность как процесс и как систему.

Если в трудах советских экономистов словосочетание «экономическая война» было попросту немыслимо, то в реальной жизни оно было более чем актуальным. В плане «Барбаросса», подписанном Гитлером в декабре 1940 года, кроме чисто военных мероприятий содержатся направления экономических ударов против Советской России: «В случае необходимости последний индустриальный район, остающийся у русских на Урале, можно будет парализовать с помощью авиации. ... В ходе этих операций Балтийский флот быстро потеряет свои базы и окажется, таким образом, не способным продолжать борьбу» (4, 405). Далее: «Следует приступить к захвату Москвы – важного центра коммуникаций и военной промышленности.» (4, 406). «... горный корпус... следует использовать... для обороны области Петсамо и ее рудных шахт... Затем эти силы должны совместно с финскими войсками продвигаться к Мурманской железной дороге, чтобы нарушить снабжение Мурманской области по сухопутным коммуникациям». (4, 407).

Военно-экономическая стратегия была важнейшей составляющей гитлеровских планов завоевания мира. Поэтому вполне закономерно, что страны союзников также разрабатывали экономические стратегии. «В июле 1940 года Черчилль предложил министру экономической войны доктору Дальтону взять на себя ответственность за все тайные операции против врага» (5, 33). Высокоразвитые страны могут самым радикальным образом понимать вмешательство государства в экономику.

Однако английская разведка столкнулась с большими трудностями. В самой Германии у нее не было агентов и даже перспективы создания шпионской сети. Поэтому обратились за помощью к директору Управления стратегических служб США Уильяму Donovanу. Тот перепоручил ведение этой тонкой и важной работы тридцатидвухлетнему Уильяму Кейси. «Лейтенант в 1943 году стал консультантом Управления по вопросам экономической войны» (6, 41). «Замысел ведения Америкой экономической войны против Советского Союза родился в голове у Кейси практически во время Второй мировой войны. Так что никого не должно удивлять то, что он надеялся разорить Советы». (6, 56). Однако реально осуществить эти замыслы он смог, только став директором ЦРУ после прихода к власти Р. Рейгана в 1980 году. Уже «в начале 1981 года Кейси вернулся к тайным операциям как к проверенному виду деятельности». (6, 45). Они изменили ход «холодной войны» и превратили ее в ускоренный развал Советского Союза.

Основными направлениями активности американцев и их союзников в этом направлении были: «Доктрина Рейгана – план финансирования и поддержки антикоммунистических восстаний во всем мире» (6, 58); лишение СССР западных кредитов и технологий; препятствование экспорту Советским Союзом в западные страны нефти и газа, чтобы лишить страну валютных поступлений; международная экономическая изоляция СССР; информационная спутниковая война против советских объектов и линий связи, расположенных за границей (6, 205); ряд других. Широко использовалась дезинформация Советского Союза об основных направлениях научно-технического развития в мире, что вело к немалым убыткам и переброске дефицитных ресурсов в отрасли, которые не могли дать прибыль. Планы экономической, информационной и обычных войн шли рука об руку. По данным советского МИДа, в период правления Рейгана «Вашингтон серьезно подумывал об уничтожении Советского Союза с первой попытки» (6, 49).

Несмотря на такую предысторию, в странах с переходной экономикой такой должности, как министр экономической войны, нет. Современная литература дает много подходов к проблемам определения оптимальной стратегии национального выживания в условиях глобализации (7–9). Однако мировая конкуренция вышла на качественно новую ступень: экономическую войну. Раньше это было эпизодическим явлением, но теперь стало важнейшим фактором выживания страны в условиях мировой конкуренции. Никаких особых поводов для нее не требуется. В отличие от обычной войны она не фиксируется прессой, парламентами, массами населения, даже спецслужбами. Лишь не-

многие государственные служащие и представители бизнеса могут знать о том, что эта война ведется или обострилась в данный период времени.

**Определения экономической войны.** По мнению российских авторов (4), экономическая война есть взаимоуничтожение экономик враждующих стран, однако следует изучить это определение более пристально.

«Экономическая война:

1. Концентрированное и целенаправленное воздействие всеми потенциями экономического насилия, в его экстремальных формах, на экономику противника с целью достижения состояния ее стабильной неуравновешенности по основным параметрам и поддержание перманентности дисбаланса.

2. Взаимоуничтожение экономик экономическими средствами во имя политических целей.

3. Реализация политических целей экономическими средствами.

4. Продолжение политики взаимоуничтожения экономик экономическими средствами (переложение определения Бюлова – Клаузевица, применительно к объекту исследования).

5. Процесс стимулирования средствами экономического насилия перехода экономики в другое состояние». (4, 413).

На наш взгляд, это определение перегружено искусственными самоограничениями и чрезмерно сужает определяемое явление. Что значит «взаимоуничтожение»? Чем может маленькая Куба навредить Соединенным Штатам, много десятилетий ведущим экономическую блокаду острова? Если бы США получали от этой политики экономические невыгоды, возможно, они бы передумали. Если противник бомбит мирные объекты (Югославия), ключевые для любой экономики: порты, мосты, крупнейшие промышленные предприятия, электростанции, организует диверсии на шахтах (СССР в 30-е годы), то это есть экономическая война военными и разведывательно-диверсионными средствами. Экономическая война есть война против экономики. Остальное не ограничено. Цели и средства могут быть любыми. Как возникает экономическая война?

Генетически экономическая война является не чем иным, как «переразвитой» конкуренцией. Она может вестись тайно или явно, законно или незаконно, или, что наиболее вероятно, сменяя эти формы. Рыночная конкуренция есть война всех против всех, *bellum omnium contra omnis*. То, что периодически она принимает незаконные и антигуманные формы и может перерасти в войну между странами и группами стран, есть общеизвестный исторический факт.

Когда экономическая война станет более предпочтительной, чем обычная? Тип войны определяется решающим перевесом, который может обеспечить данное государство в данном конфликте. Если он обеспечивается в экономике, то армия нужна только для удержания и закрепления победы, добытой экономическим штурмом позиций противника в его собственной экономике. Но нужна победа и в умах граждан. Мало одолеть противника на военном или

экономическом поприще, надо сломать его психологически. Если граждане видят, что их экономика уступает экономическому натиску страны-противника, то можно наращивать так называемую информационную войну, которая в противном случае не имела бы шансов. Фон Клаузевиц называл это пропагандой в рядах противника.

Цели войны – самые обычные. По степени желательности:

1. Полное физическое уничтожение противника и полный захват его территории;
2. Потеря противником его качественной определенности: национально-государственной идентичности, правящих элит, идеологии, социальных структур, колонизация или аннексия земель;
3. Выдавливание с лидирующих позиций в мире (статус сверхдержавы) на хвостовые позиции (статус развивающейся страны);
4. Придание отрицательной динамики всем сторонам общественного развития: науке, культуре, демографии, экономике, финансам, и т.д. и т.п.;
5. Ослабление военной мощи с целью проведения военных конфликтов в дальнейшем;
6. Ослабление экономической мощи с целью экономического закабаления и приобретения активов страны-мишени по бросовым ценам или бесплатно.

Откуда произошла информационная война? Ответ прост: из войны экономической. Раньше одна фирма рекламировала свой товар в ущерб прочим фирмам независимо от того, какие товары они производили, борьба шла за доллар потребителя. Теперь рекламируется образ жизни, система ценностей, вся совокупность материальной и духовной жизни общества – другого общества, а со своим ненавязчиво предлагают распрощаться. Не стоит описывать все перипетии информационной войны, пиаровские технологии, методы вбрасывания компроматов, расправ с неугодными политическими лидерами, массового зомбирования и так далее. Вся совокупность приемов, отработанных в трехсотлетней (тысячелетней?) рекламной войне, бросается в окопы новой информационной войны за всю совокупность психологических ресурсов общества.

Если экономическая война есть «переразвитая» конкуренция, то информационная война есть «переразвитая» реклама.

Экономическая война в условиях глобализации отличается большей взаимозависимостью экономик, большей потребностью в расталкивании друг друга локтями в ставшем внезапно тесным мире, большей массой применяемых ресурсов и силой ударов, внезапностью угроз, тяжестью последствий. Однако она дает и большой игровой простор, разнообразие приемов и контрприемов, богатство вариантов стратегий, возможности проявления истинно бойцовского характера. Способность из преимущества противника делать его слабость, а из своих недостатков силу – неотъемлемая черта новых геополитических игр. Сверхскоростной характер современной экономической войны делает заранее побежденным противника, не создавшего должного информационного обес-

печения управления экономикой и не обладающего психологической склонностью к быстроте и точности реакции.

Отсюда новый лик информационной войны: война структур управления, реакций больших систем, война электронно-вычислительной техники и ее программного обеспечения, война хакеров и электронных бомб, выводящих из строя компьютерные сети. Планируются грандиозные информационно-финансовые войны, а точнее блицкриги. Информационная война опять произошла из экономической, и в этой третьей ипостаси.

Решающим перевесом становится наличие геостратегического ума, скрытность действий, непредсказуемость тактик, непостижимость стратегий. Однако на любом, даже самом несокрушимом духе лежит извечное проклятие всегда быть обремененным материей.

Изучение методов экономической агрессии позволяет по-новому взглянуть на систему организации национальной экономической безопасности как на систему мер по предупреждению экономических агрессий, а не по унификации своей системы управления экономикой с западными образцами. Таким образом, экономическая безопасность общества представляет собой, во-первых, выживание экономики. Во-вторых, состояние экономики, обеспечивающее политическое, военное, социальное, экологическое, информационное и т.д. выживание общества в условиях экономической войны.

Итак, предстоит «полная смена караула». Все понятия национальной и экономической безопасности нуждаются в новом определении или хотя бы пересмотре, все критерии – в жесточайшей унификации, систематизации и, в итоге, централизации, в приведении в единую систему. Хаос бесчисленного множества мелких угроз перерастает в единый стройный порядок экономической войны. Плюс экономическая разведка, экономические диверсии, мелкие таможенные конфликты, весь джентльменский набор.

В работах российских экономистов (4 и др.) экономическая война определяется как процесс уничтожения ресурсов, в то время как на самом деле она ведется с целью их захвата и парализации возможностей государства их защитить. Экономическая война может вестись не только за сырьевые ресурсы, но и за рынки сбыта, за технологическое лидерство, за лидерство в группировке или международной финансовой организации, за изменение геополитического положения страны, за прибыли, за устранение конкурента, наконец, в политических целях: устранение нежелательной идеологии (коммунизм, ислам) или формы собственности (союзная, социалистическая). Что же уничтожается в войне? Все, что может сопротивляться. Таким образом, определение экономической войны как «процесса уничтожения» мало что дает по существу дела.

Наиболее общим определением национальной экономической безопасности может послужить ее определение **как ситуации (состояния и положения) данной страны в условиях экономической войны**. Под экономической войной понимается, во-первых, экономическая война, ведущаяся против данной страны другими странами, во-вторых, ведущаяся этой страной против других стран, в-третьих, *bellum omnium contra omnis*.

Понятие экономической войны диалектично. Может существовать две разновидности, а следовательно, два определения экономической войны. Первое – экономическая война как конкуренция, в рамках законности, явными методами, ведущая к достижению здоровых экономических целей общества. Второе – тайная война на уничтожение, вне закона, выдавливание противника из рядов конкурентов, порой с причинением некоторого ущерба стране, проводящей военно-экономические действия. В этой войне обращает на себя внимание примат политических целей, хотя считать ее экономически невыгодной стране-инициатору совершенно нереалистично. Грань между ними провести трудно, и это не случайно. Нескончаемая экономическая война вырастает из самой природы рыночной экономики. По мере укрупнения производственных единиц и перехода от мелких фабрик к гигантским транснациональным корпорациям конкуренция приобретает все более жесткие формы монополистического, а затем и государственно-монополистического соперничества. Если для подготовки и проведения политической войны (боевых действий) требуется одобрение парламента, огромные бюджетные затраты, человеческие потери и риск гражданской войны (солдаты могут предпочесть поднять оружие против собственного правительства, неумело ведущего войну), наконец, она должна когда-нибудь кончиться, то для экономической войны этих трудностей не существует. Конкуренция между фирмами превращается в конкуренцию между странами, а проблемы выживания на рынке отдельной фирмы сменяются проблемами выживания той или иной страны как самостоятельной геополитической единицы.

Нет никакой четкой грани между честной, здоровой рыночной конкуренцией и экономической войной на полное уничтожение противника, ведущейся с полным забвением всех моральных и юридических норм, по своим последствиям мало отличающейся от массированных боевых действий, а по протяженности во времени почти не имеющей аналогов в мировой истории. Эти два вида экономических войн плавно перетекают друг в друга и представляют собой в совокупности единое неделимое целое, однако мы можем сформулировать абстрактные типы экономических войн и перечислить присущие им признаки. При этом не надо забывать, однако, что каждая данная экономическая война представляет собой смесь обоих «чистых», концептуальных типов в определенной пропорции.

Условная подвижная грань между честной конкуренцией и тайной экономической войной проходит, скорее всего, в области взаимодействий между сильными и слабыми национальными экономиками. Промышленный шпионаж между высокоразвитыми странами приводит лишь к возрастанию их совокупной экономической мощи и сокращению разрыва между ними. Однако то же явление между высокоразвитыми и слаборазвитыми странами означает для последних серьезные экономические потери и рост технологического отставания.

Поэтому ключевым понятием экономической войны является экономический потенциал, его абсолютный размер и относительный (в сравнении с ми-



ровым и со страной-противником) уровень, прежде всего – технологического развития. Чем крупнее и выше потенциал, тем лучше позиции в этой войне. Следовательно, региональная интеграция, рассматриваемая как сложение потенциалов, есть улучшение позиций обеих стран-участниц в их экономической войне против всего остального мира и перерыв в войне друг с другом или перенос ее в сферу наиболее безобидных действий. Так мы получаем новое определение региональной экономической интеграции через категории национальной экономической безопасности и экономических потенциалов. Экономическая война есть уничтожение или ослабление экономических потенциалов противника.

Подобно тому, как боевые действия бывают разного масштаба и не все они подпадают под определение войны, многие являются локальными вооруженными конфликтами, так и экономические диверсии также могут быть ограничены в своих целях, в экономическом пространстве и времени. Особенно это характерно для таможенных конфликтов. Измерением масштаба экономической войны является стоимость задействованного в ней экономического потенциала: расходы на ведение войны; ущерб, полученный страной – жертвой агрессии в результате военных действий; выгода страны-агрессора от результатов экономической войны. Возможен ущерб страны-агрессора в результате ответных действий страны-жертвы, возможен обмен ударами и даже залпами, возможно вовлечение в конфликт новых стран и даже целых группировок. Все это должно стать, и давно уже стало, предметом подсчета и экономической оптимизации. Ущерб может быть и неэкономическим: например, резкое повышение смертности среди лиц трудоспособного возраста в результате проводимых «реформ». По данным западных экономистов, эта цифра составила для России 10 миллионов человек, в основном пенсионного и предпенсионного возраста, по данным российских экономистов – свыше 20 миллионов, в основном лиц среднего возраста. Возросла детская преступность и смертность.

Подобно тому как в современной (да и в любой) войне особо ценится скорость маневра, способность быстро сконцентрировать решающий перевес сил в определенном месте, в экономической войне ключевую роль играют финансы со своей способностью наносить мощный непредсказуемый удар. Это вытекает из основного свойства финансов – высочайшей ликвидности. В данном случае слово «ликвидность» означает лишь скорость переноса огромных масс денег на огромные расстояния без риска и потерь, в том числе без риска быть замеченными или хотя бы предсказанными. Этот перенос может осуществляться с целью нанесения сокрушительного удара по экономике отдельной страны или группы стран.

Подобно разведке или спецназу, финансы быстро просачиваются в глубокий тыл врага и наносят удар по коммуникациям и по ключевым объектам. В отличие от спецназа они успевают рикошетом задеть колоссальное количество объектов, вообще не представляющих ни военного, ни экономического интереса, а именно, престарелых и малообеспеченных граждан, смертность среди которых в такие периоды резко возрастает.

Каждая страна мира реально существует и развивается в контексте глобальной экономической войны, что обусловило резкий рост интереса к проблемам экономической безопасности в последние годы. Этот контекст в условиях однополюсного мира неуклонно превращается в важный фактор мирового развития. Способность выдерживать эту борьбу становится фактором национальной конкурентоспособности и национальной экономической безопасности для каждой страны мира.

Поэтому национальная экономическая безопасность определяется как ситуация предельно возможной национальной безопасности в условиях непрекращающейся экономической войны по всем направлениям. Характеристики этой ситуации диктуются условиями экономической войны, ее целями и методами. Параллельно с этим можно определить и его соотношение с понятием устойчивого развития, так как они во многом схожи. Однако не следует их путать.

**Математический подход к определению устойчивого развития и экономической безопасности.** Определяющей категорией к понятию «устойчивое развитие» является «экономический рост» как более широкое и общее понятие. Оно включает в себя и неустойчивый рост. Должны быть собраны все известные характеристики экономического роста (скорость, равновесность, наукоемкость, экологоемкость, капиталоемкость и т.д.), к ним добавлен ряд новых (конфликтоемкость) и создано гиперпространство траекторий экономического роста. Каждая ось этого гиперпространства является измерителем одной характеристики. В данном случае под траекторией в этом гиперпространстве понимается изменение совокупности характеристик роста во времени. Движение во времени некоторой точки в этом гиперпространстве представляет собой некоторую траекторию устойчивого или неустойчивого роста. Теперь осталось определить критерии устойчивости и выбрать оптимальный путь движения точки.

Определяющей категорией к понятию «экономическая безопасность» является «экономическая война» как более широкое понятие, включающее экономическую безопасность как некоторый предельный (вырожденный) случай. Экономическую войну можно представить как совокупность математических игр, развивающихся в гиперпространстве экономических и неэкономических характеристик. Считая экономическую войну непрерывным процессом, мы рассматриваем экономическую безопасность как наилучшую стратегию в этой войне, дающую наименьшие потери, наибольшие выгоды и наибольшую выживаемость. Полной, стопроцентной безопасности не существует, как не бывает абсолютно бесстрашных солдат.

Категории экономической войны и экономической безопасности, вообще войны и национальной безопасности, рассматривались в сочетании и раньше, но при этом считались взаимоисключающими противоположностями. (10, 33). В этой паре категорий экономическая безопасность (как и вообще безопасность) является частным случаем, возможной ситуацией в экономической войне (вообще войне) и относительным, а не абсолютным показателем, выра-

женным в процентах (вероятность уничтожения объекта войны, или безопасности, в такой-то момент времени). Игровая ситуация может быть представлена как совокупность характеристик состояния объекта войны или безопасности. Для иллюстрации возможностей выбора вариантов поведения субъекта в условиях экономического нападения рассмотрим некоторый абстрактный случай.

Например (см. схемы 1–3), происходит нападение на экономику, описываемую матрицей межотраслевого баланса типа  $A_{ij}$ . В отрасли 1 разрушено (разбомблено, разорено, продано за границу, в контексте экономической войны это совершенно безразлично) 50% мощностей. Какова реакция экономики и можно ли ее оптимизировать?

Распределение удара можно изучать по реальной реакции каждой отрасли на снижение поставок из отрасли 1. Можно вывести понятия эластичности выпуска каждой данной отрасли по поставкам из отрасли 1 и эластичности выпуска отрасли 1 по поставкам из каждой другой отрасли. Проведя многовариантные расчеты при уже имеющихся коэффициентах эластичности, мы можем так перераспределить поставки отраслей друг другу, чтобы суммарный урон экономики за ряд производственных циклов (лет) был наименьшим.

Игровой эта ситуация становится при нанесении взаимных ударов экономике страны-противника и непредсказуемости действий противника. Наилучшими позициями будет обладать страна, имеющая наибольшую скорость изменения структуры выпуска и возможности замены продукции пострадавшей отрасли продукцией других отраслей.

Таким образом, мы приходим к следующим определениям. **Устойчивое развитие** – оптимальная линия (стратегия) в гиперпространстве возможных траекторий экономического роста, состояние экономики, описываемое как совокупность характеристик, дающих максимальный уровень некоторого многокритериального оптимума функции, описывающей экономический рост.

**Экономическая безопасность** – оптимальная стратегия в гиперпространстве игр экономической войны, или состояние экономики, описываемое как совокупность характеристик, выражающих максимальный уровень некоторого многокритериального оптимума функции, описывающей экономическую войну. Эти гиперпространства включают в себя и множество неэкономических характеристик. Для устойчивого развития – это демографические, социальные, биологические, экологические и множество других. Для экономической безопасности – военные, политические, информационные, другие характеристики.

### Список литературы

1. Экономическая и национальная безопасность: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Национальная экономика» и другим экономическим специальностям // Российская экон. акад. имени Г.В. Плеханова; Ред. Олейников Е.А. – М.: Экзамен. – 2004. – 768 с.

---

2. Национальная безопасность Республики Беларусь: современное состояние и перспективы // Мясникович М.В., Пузиков В.В., Беспалый В.А. и др.; Ин-т нац. безопасности РБ, Ин-т экономики НАН Беларуси. – Мн.: Право и экономика. – 2003. – 562 с.

3. Моисеенко Е.Г. Экономическая безопасность государства (понятие, содержание, структура, система) Монография // Ред. Ильин Е. П.; Ин-т нац. безопасности РБ. – Мн.: 2001. – 130 с.

4. Директива № 21. План «Барбаросса». // Цит. по: Курочкин Ю.С. Экономическая война. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2001. – 1192 с.

5. Филби К. Моя тайная война. – М., Прогресс, 1980. – 180 с.

6. Швейцер П. Победа // Пер. с польского Л. Филимоновой. – Мн.: СП «Авест», 1995. – 464 с.

7. Делягин М.Г. Мировой кризис. Общая стратегия глобализации: Курс лекций. // Ин-т проблем глобализации. №-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М. – 2003. – 768 с.

8. Новикова И.В. Глобализация и рынок. Поиски стратегии экономического развития в XXI веке. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2001. – 167 с.

9. Уткин А.И. Вызов Запада и ответ России. (Серия: Национальный интерес.) – М.: Алгоритм, 2002. – 544 с.

10. Ларионов В. Модели войны, модели безопасности // Мировая экономика и международные отношения. – № 10. – 1990. – С. 26–36

Разрушено 50%  
мощностей отрасли

Схема 1. Удар по экономике типа  $A_{ij}$

	J=1	J=2	J=3	J=4	Итого
I=1					
I=2					
I=3					
I=4					
Итого					

Схема 2. Первичное распределение удара по экономике типа  $A_{ij}$

	J=1	J=2	J=3	J=4	Итого
I=1	50%	50%	50%	50%	50%
I=2					
I=3					
I=4					
Итого	20%	30%	10%	80%	20%

Падение  
связанных  
отраслей

Схема 3. Вторичное распределение удара по экономике типа  $A_{ij}$  и образование ущерба по итогам одного производственного цикла

	J=1	J=2	J=3	J=4	Итого
I=1	20%	20%	20%	20%	20%
I=2	30%	30%	30%	30%	30%
I=3	10%	10%	10%	10%	10%
I=4	80%	80%	80%	80%	80%
Итого	10%	15%	5%	40%	10%

Оценка ущерба всей  
экономики после одного  
условного  
производственного цикла

---

## **ФИНАНСОВО–ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АКЦИОНЕРНОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ**

**А.Д. ХМЕЛЬНИЦКИЙ,**

член-корреспондент Академии транспорта России,  
профессор Московского автомобильно-дорожного  
института (ГТУ), кандидат экономических наук

Гипотеза о том, что приватизация и акционирование являются достаточными условиями для повышения эффективности автотранспортного производства не подтвердилась. Менеджмент автотранспортных предприятий акционерной формы собственности абсолютно не использует инструмент привлечения инвестиционных ресурсов через выпуск дополнительной эмиссии акций, что существенно снижает эффективность данной организационно-правовой формы управления. Поэтому особо важным стратегическим направлением в условиях жесткой конкуренции рынка автотранспортных услуг является поиск резервов, прежде всего, в сфере совершенствования управления, в частности, путем формирования новых организационно-управленческих структур, которые бы соответствовали реалиям рыночной экономики. Если на начальном этапе рыночных преобразований целью интеграции экономических интересов автотранспортных предприятий было стремление выжить в условиях жесткой конкурентной среды (с неравными условиями работы предпринимателей), то в настоящее время в основу интеграционной политики закладываются не только обеспечение финансовой устойчивости, а объединение финансовых, материальных и информационных ресурсов для повышения конкурентоспособности, завоевания новых сегментов рынка автотранспортных услуг, диверсификации бизнеса на основе использования инновационных технологий и методов глобального позиционирования.

Поскольку в условиях рыночных отношений предприятиям приходится работать в условиях неопределенности, в связи с этим правильная оценка рыночной ситуации, своевременное принятие обоснованных экономико-управленческих решений являются необходимыми предпосылками поддержания устойчивого финансового положения компании. Жесткая конкуренция вынуждает автотранспортные предприятия к партнерству с целью обеспечения более эффективного использования ограниченных ресурсов.

В юридическом аспекте интеграционная политика может осуществляться: от полной юридической самостоятельности участников объединения до полного пре-

образования их юридического статуса. Учитывая специфику акционерного капитала как ядра интеграции, под интеграционным процессом понимается обеспечение более высокого организационного уровня управления акционерным обществом открытого типа в результате перераспределения структуры собственности посредством проведения дополнительной эмиссии акций с введением в качестве аутсайдеров заинтересованных участников системы автотранспортного обслуживания (грузовладельцев, производителей материально-технических ресурсов, финансовых институтов) на основе выработанной партнерами долгосрочной стратегии функционирования хозяйствующих субъектов.

Как известно, взаимозависимость прибылей может повышать эффективность не только вертикально зависимых структур, но и горизонтально связанных между собой фирм. Однако анализ опыта функционирования российских грузовых автотранспортных предприятий показал, что высокий уровень налогооблагаемой базы обусловил тенденцию к изысканию возможностей отнесения затрат на себестоимость продукции для снижения налоговых отчислений от прибыли.

В этих условиях экономические интересы участников интегрированной структуры должны быть сбалансированы. Соблюдение экономических интересов субъектов бизнеса является одним из основных принципов функционирования рыночной экономики. Хозяйствующие субъекты автомобильного транспорта являются самостоятельными носителями экономических интересов.

По нашему мнению, «экономическое равенство интересов хозяйствующих субъектов» возможно рассматривать через призму научно-практической реализации данной парадигмы при формировании логистических цепей поставок продукции, в которых экономические интересы каждого контрагента цепочки, в том числе и автотранспортной фирмы, следует ориентировать на достижение конечных экономических результатов. При данном подходе «экономическое равенство интересов хозяйствующих субъектов» следует рассматривать с позиции получения максимального синергетического эффекта. При этом баланс экономических интересов контрагентов рыночных отношений «поставщик автотранспортной услуги – потребитель» не дает прямого экономического равенства условий хозяйствования и экономической эффективности. В то же время известно, что реализация экономических интересов субъектов автотранспортного бизнеса осуществляется в условиях конкурентной среды, которая при наличии цивилизованного рынка автотранспортных услуг должна характеризоваться наличием условий, обеспечивающих экономическое равновесие функционирования хозяйствующих субъектов. По нашему мнению, экономическое равенство хозяйствующих субъектов в любой организационной схеме интеграции (горизонтальной или вертикальной) возможно обеспечить только при создании равных экономико – правовых условий функционирования организаций грузового автотранспорта, то есть при наличии легитимности работы, финансовой и информационной прозрачности, выполнении обязательств перед государством и обществом как в налоговой сфере, так и по обеспечению дорожно-транспортной и экономической безопасности.

Фрагмент концепции экономических интересов участников проекта в зависимости от формы интеграции представлен на схеме (рис. 1).

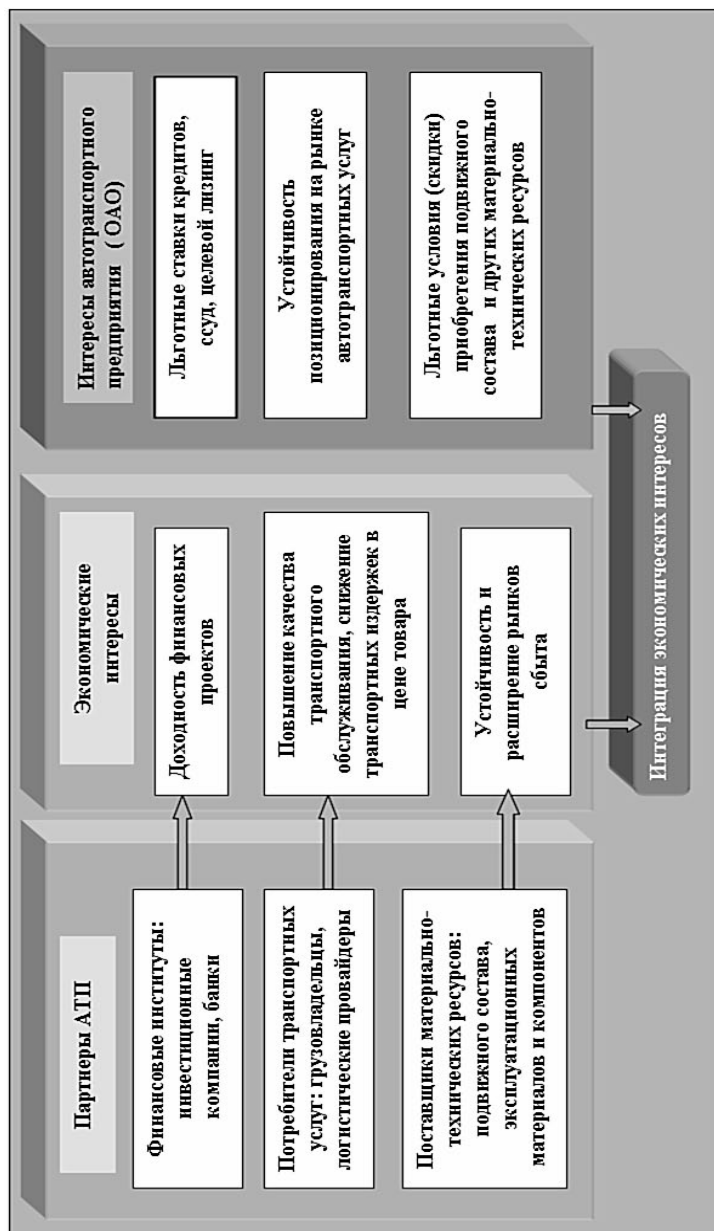


Рис. 1. Интеграция экономических интересов хозяйствующих субъектов рынка автотранспортных услуг.



В целом интеграция сопровождается активной инвестиционной политикой, что позволяет обеспечить предприятие устойчивым портфелем заказов, либо другими преимуществами, позволяющими предприятию повысить финансовую устойчивость и выйти на уровень прибыльности. Акционерный капитал рассматривается в качестве основы стратегического направления повышения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятий грузового автотранспорта. Подчеркнем, что в современных теоретических моделях, описывающих функционирование собственности, исходным пунктом оценки ситуации является анализ факторов производства (основные фонды, земельные ресурсы, трудовые ресурсы, в том числе менеджмент в лице управленческого аппарата). Поскольку основным направлением интеграционной политики является поиск партнеров-собственников, эффективность использования факторов производства, равно как и эффективность инвестиций, осуществляемых владельцами факторов, в большей мере определяется различиями в возможностях доступа к ним. Рыночное перераспределение собственности и переход к эффективному использованию факторов производства в рамках предприятий неразрывно связаны с разработкой моделей интеграции.

За счет осуществления инвестиций в предприятие со стороны институционального инвестора создается возможность обновления автотранспортного потенциала и повышения эффективности автотранспортного производства, что позволяет перевозчику повысить привлекательность автотранспортной продукции за счет снижения издержек автотранспортного производства и, соответственно, его конкурентоспособности на рынке автотранспортных услуг.

Результатом формирования новой структуры собственности автотранспортного предприятия при разработке стратегии привлечения финансовых ресурсов должно стать в конечном итоге повышение величины капитализации автотранспортного бизнеса.

Хотя известная теорема М. Миллера – Ф. Модильяни гласит, что стоимость фирмы (имеется в виду рыночная стоимость. – А.Х.) не зависит от структуры капитала, на реальном, в частности российском рынке автотранспортных услуг, допущения, на которых она основана, не выполняются.

В рыночной экономике базовыми формами капитализации бизнеса, применимыми для автотранспортных организаций, являются:

- интегрированные межотраслевые организационные структуры акционерного типа со смешанным капиталом (промышленно-транспортные, строительно-транспортные, торгово-транспортные и др.);
- лизинговые имущественно-финансовые технологии приобретения автотранспортных средств;
- ипотечные технологии банковского кредитования воспроизводства активов автотранспортных организаций под имущественный залог их собственности.

Процесс интеграции может обеспечить наиболее эффективное использование имеющегося капитала при существенных изменениях в методах и подходах к управлению. Иными словами, изменение в структуре акционерного

капитала становится позитивным фактором повышения эффективности авто-транспортного производства при соответствующем изменении стратегии развития предприятия.

Интеграция объективно обусловлена требованиями эффективности использования ресурсов и способствует развитию экономики. Необходимо отметить, что в стратегическом отношении интеграция в горизонтально связанные структуры открывает для хозяйствующих субъектов дополнительные возможности:

- повышение экономичности и снижения затрат за счет рационализации деятельности в рамках более крупной производственно-хозяйственной единицы (эффект масштаба производства);
- рост конкурентоспособности в результате усиления рыночных позиций интегрированной структуры по отношению к потребителям конечного продукта и потенциальным кредиторам;
- снижение риска хозяйственной деятельности путем распределения его среди партнеров по объединению предприятий различного профиля деятельности и обеспечения информацией о положении дел внутри интеграционной структуры (прозрачность отчетности);
- процесс концентрации и интеграции капитала позволяет нарастить массу используемых финансовых ресурсов, а совместное использование капиталов с различными кругооборотами и циклической оборачиваемостью позволяет капиталам взаимно дополнять друг друга, облегчает переориентацию ресурсов с целью повышения доходности и восстановления нарушенного равновесия и дает многократный эффект использования денежных средств.

Но далеко не всегда появление крупного частного инвестора приводит к устранению финансово-экономических затруднений. Возможность получения необходимого эффекта зависит от формы интеграции. Степень заинтересованности в интеграции будет зависеть от возможностей реализации концепции интересов участников проекта. Процесс интеграции обусловлен общностью коммерческих интересов различных предприятий. В объединении деятельности отдельных предприятий проявляется их стремление реализовать свой коммерческий интерес, решить конкретную проблему, если при самостоятельной деятельности ее решение невозможно или менее эффективно. Очевидно, что с ростом степени интеграции расширяются потенциальные возможности системы авто-транспортного обслуживания, увеличивается степень многообразия и альтернативности проекта. При этом система интеграции формируется для реализации соответствующих спросу предложений с учетом предпочтений каждого участника интеграционной системы и направлена на достижение синергетического эффекта при преследовании конкретной его цели.

Интеграцию с финансовыми структурами целесообразно рассматривать в случае необходимости привлечения крупных денежных средств (кредитов), которые доступны лишь компаниям с высоким уровнем капитализации бизне-

са. Мировой хозяйственный опыт показывает, что объединение капиталов позволяет увеличить объем инвестиций в производственные проекты. Низкий уровень рыночной стоимости имущества комплекса российских автотранспортных предприятий чаще всего отражается в недоступности получения крупных кредитов, и в этом случае необходимо рассмотреть возможности интеграции с финансовыми структурами. Структуры типа финансово-промышленных групп (ФПГ) есть частный случай интеграционной структуры, внутри которых складываются как производственные, так и финансовые связи, существуют и в развитых, и в развивающихся экономиках. Логично искать причину формирования групп не в особенностях российской действительности, а в общих закономерностях функционирования рыночно-ориентированной экономической системы. Существенным отличием ФПГ от других видов интеграции является присутствие банков или иных финансовых фирм в ее структуре. Владение финансовой структурой долей предприятия может способствовать снижению процентных ставок по кредитам предприятиям, производящим технологически связанные услуги. Финансовые институты способны влиять на размер трансакционных издержек, используя роль координатора долгового рынка внутри интегрированной структуры. В то же время предприятия, входящие в группы, должны иметь более слабые ограничения по ликвидности по сравнению с такими же предприятиями, работающими независимо. Существование в рамках интегрированной структуры внутреннего рынка капитала облегчает доступ к кредитам путем перераспределения ресурсов между предприятиями группы. Таким образом, если при равных инвестиционных возможностях инвестиции в организации – члены групп менее чувствительны к изменениям внутренней ликвидности предприятий по сравнению с инвестициями предприятий, не являющихся членами вышеупомянутых структур, то этот аргумент рассматривается в поддержку развития различных видов объединений в условиях, когда низкий уровень инвестиционной активности становится одной из важных причин отсутствия роста автотранспортного производства. За рубежом крупные частные коммерческие банки работают в тесном взаимодействии с производственными предприятиями, формируя устойчивые финансово-промышленные группы. Как правило, банки и предприятия, входящие в одну группу, связаны через отношения собственности перекрестным акционированием или общими собственниками. Тем не менее первый опыт проведения интеграции предприятий, занятых в производственном секторе российской экономики, с банковским капиталом оказался не столь удачным, как в зарубежной практике. Портфельными инвесторами нередко выступают коммерческие банки, интересы которых значительно расходятся с интересами производства. Основной коммерческий интерес финансового инвестора чаще всего видится не в росте стоимости акций компании. В российской практике крупный инвестор налаживает управление, а затем продает по более высокой цене. Такого инвестора не могут заинтересовать стратегические цели автотранспортного предприятия, перспективы его деятельности при отсутствии

его на фондовом рынке. В целом финансовые структуры, вкладывая средства, делают свой бизнес не на управлении производством, а на управлении капиталом. Многие крупнейшие банки (финансовые группы) и фонды портфельных инвестиций практиковали поглощение компаний в самых разных отраслях для последующей перепродажи нерезидентам или стратегическим инвесторам. Как показывает российская практика, на предприятиях, где пакеты акций сконцентрированы у крупных институциональных держателей – финансовых структур, выработанная стратегия не направлена на долгосрочное управление и контроль предприятием и, следовательно, не является стимулом для долгосрочных инвестиций, связанных с реконструкцией и развитием предприятий.

В целом интеграция коммерческих интересов банков и автотранспортного бизнеса происходит в основном в сфере краткосрочного кредитования предприятий. Отсутствует практика приобретения пакетов акций отраслевых предприятий банками, финансирования инвестиционных проектов в портфельной форме (покупка акций новых выпусков, эмитированных специально под инвестиционные проекты). К тому же к кредитованию капитальных вложений реального сектора экономики на более привлекательных условиях (более низкий процент с низким уровнем обеспечения) коммерческие банки не готовы из-за слабости ресурсной базы и преобладания в их структуре коротких денег.

Таким образом, говорить об интеграции с финансовыми структурами предприятий отрасли пока преждевременно, поскольку финансово-промышленные группы подчиняются господствующим в экономике тенденциям, а не формируют их, как это наблюдается в промышленно развитых странах. В России пока продолжается отток денежных ресурсов из производственной сферы в сферу обращения.

Однако существуют стратегические партнеры-инвесторы, которые приобретают акции из предпринимательских соображений, с тем чтобы развивать производство, утвердиться на рынке. Только из их состава могут появиться эффективные собственники. В этом случае руководителям автотранспортных предприятий необходимо понимание того, что получение инвестиций и принятие стратегических решений по развитию производства на современном этапе необходимо увязывать с выработкой стратегии диверсификации структуры акционерного капитала.

Цели стратегических инвесторов направлены на решение следующих задач: рост объемов реализации продукции, что тем самым приводит к росту объемов транспортных услуг автотранспортных предприятий, а также сокращение издержек за счет снижения транспортной составляющей (тарифа) и тем самым повышение конкурентоспособности товаров. Таким образом, автотранспортные предприятия заинтересованы в стратегических партнерах, которые обладая пакетом акций, реализуют совместные предпринимательские цели. Кроме того, интеграция, при которой входящие в группу предприятия составляют единую технологическую цепочку, является эффективной также в случае неплатежей и, соответственно, направлена на снижение дебиторской

задолженности. Интеграция предприятий в группу оказывается также является взаимовыгодной из-за возможности снижения транзакционных издержек, связанных с неплатежами. Одной из основных причин повышения эффективности интегрированной структуры в этих моделях является операционная экономия, возникающая в результате возрастающей экономии от масштаба производства и распределения ресурсов.

Возможность предприятий автотранспортного бизнеса в качестве стратегических партнеров привлекать поставщиков материальных ресурсов позволяет снизить издержки предприятием-перевозчиком благодаря внедрению наиболее приемлемых форм оплаты. Среди поставщиков следует особо выделить производителей подвижного состава, поскольку посредством интеграции, получая стабильный рынок сбыта, поставщик может рассмотреть возможности реализации продукции покупателю на более приемлемых условиях (формы оплаты продукции, введение скидок). При отсутствии у предприятия-перевозчика достаточных средств для приобретения подвижного состава со стопроцентной предоплатой, которую требуют большинство предприятий – производителей подвижного состава, при интеграции автотранспортное предприятие имело бы возможность, не отвлекая собственные средства из оборота, получить товарный кредит на приемлемых условиях и регулировать сроки перечисления платы за кредит в соответствии с генерируемым денежным потоком. Таким образом, в зависимости от выбранных между участниками экономических отношений формируются различные схемы организации товарно-денежных потоковых процессов.

Рассмотренные в настоящей статье подходы к построению интеграционных структур в сфере автотранспортного бизнеса нашли свое отражение при разработках «Городской среднесрочной программы реализации транспортной политики в сфере грузовых перевозок» и «Стратегии развития и управления транспортным комплексом Московской области до 2010 г.».

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ  
ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА РОССИИ**

**СБОРНИК**

научных статей  
по актуальным проблемам экономики

**Над выпуском работали:  
И.Л. Смелянская  
К.А. Шестаева  
С.З. Карасева**

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000  
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000