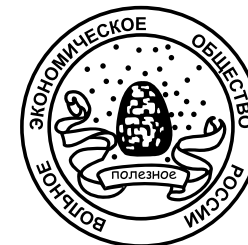


ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ
113

ТОМ СТО ТРИНАДЦАТЫЙ

МОСКВА
№ 3/2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



МОСКВА
№ 3/2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО ТРИНАДЦАТЫЙ

МОСКВА
№ 3/2009 г.

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

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-094-6
ISSN 2072-2060

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
народно-хозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ

Руководитель издания,
первый вице-президент Вольного
экономического общества России,
академик РАЕН, доктор экономики
и менеджмента, кандидат экономических наук,
профессор

Р.И. ПЛОТНИКОВА

Вице-президент Вольного
экономического общества России,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор

В.А. РАЕВСКИЙ

Член Президиума Вольного
экономического общества России,
советник Международного
консультативно-правового центра
по налогообложению, доктор
экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ НА ТЕМУ «ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЧАСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД, ПРИОРИТЕТЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ»

9.10.2008 г., Каминный зал ВЭО России

| | |
|---|----|
| М.А.Коробейников (Вступительное слово) | 10 |
| А.И. Алтухов | 14 |
| М.А. Коробейников | 25 |
| А.А. Шутьков. | 34 |
| К.Г. Бородин | 41 |
| М.Я. Лемешев | 45 |
| Н.С. Харитонов | 49 |
| М.Н. Федорова | 52 |
| М. Дрыгас | 54 |
| Д.И. Валигурский | 56 |
| Л.В. Попова | 60 |
| А.А.Казанников | 62 |
| Б.Е. Фрумкин | 67 |
| М.А. Коробейников (Заключительное слово) | 76 |

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

| | |
|--|----|
| В.И. Глотов, Д.В. Михеев, А.И. Тутнов «Система мониторинга факторов экономического, технического, правового и иного вида рисков для энергетической безопасности отдельно взятого региона РФ» | 78 |
| Р.С. Голов «Критерии оценки эффективности и правила принятия решений при реализации инновационно-инвестиционных проектов в промышленности» | 88 |
| М.И. Долгушин «Проблемы функционирования традиций и модернизации в российском обществе» | 99 |

О.А. Егорова

«Информационная инфраструктура организации
с позиций теории современного менеджмента» 114

Е.Г. Егоров, Т.О. Едисеева

«Развитие экономической науки в Республике Саха (Якутия)
в условиях переходного периода» 128

И.Н. Ермаков

«Стратегическое взаимодействие организаций
в условиях конкуренции» 142

О.С. Каргина

«Организация единых регулярных перевозок
водным транспортом в зарубежных странах» 153

Е.В. Карпунина

«Банкротство как следствие несвоевременного
выявления кризисных ситуаций» 164

И.В. Кузнецова, А.Н. Нечаев

«Институциональные и финансовые механизмы
развития инновационного сектора российской экономики» 172

А.В. Лобанов

«Анализ структуры субъектов
инвестиционно-строительного комплекса с позиций
институциональной экономики» 193

Д.С. Неуймин

«Определение уровня конкурентоспособности
производства зерна на основе рейтинговой оценки» 207

В.Г. Попов

«Проблемы перехода к Болонской
модели высшего образования» 216

Е.В. Романцова

«Методические основы оценки уровня потребительской удовлетворенности библиотечными услугами учреждений высшего профессионального образования» 230

М.А. Сафиуллин

«Экономическая диагностика инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики Республики Татарстан» 240

А.М. Соколов

«Комплексный подход к управлению конкурентоспособностью организаций автосервиса» 253

О.Ю.Тарасова

«Формирование гостиничных комплексов региона как опорных элементов туристского бизнеса» 262

Н.В. Чепаченко, К.Б. Строкин

«Разработка мультипликационных факторов моделей экономического роста строительной организации» 275

И.Г. Юдаев, Л.Н. Медведева, Е.Н. Патрина

«Особенности формирования городской инвестиционной политики» 289

Условия представления научных статей для публикации в сборниках

Научных Трудов ВЭО России 301

НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ НА ТЕМУ
«ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
КАК ЧАСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ РФ:
НОВЫЙ ВЗГЛЯД, ПРИОРИТЕТЫ,
ПЕРСПЕКТИВЫ»

(Стенограмма)

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

*член Совета по аграрной политике при председателе
Совета Федерации Федерального собрания Российской
Федерации, член-корр. Россельхозакадемии, д.э.н., профессор*

Наша встреча проходит в здании ВЭО России. Мы находимся в этом прекрасном здании, где расположена галерея всех президентов ВЭО России за время его существования. Дата учреждения Вольного экономического общества 31 октября 1765 года. В этот день императрица Екатерина II подписала письмо в адрес группы известных в России людей: графов Воронцова, Чернышова, князя Григория Орлова, сенатора Олсуфьева и других учредителей. Всего 17 человек, испрашивавших высочайшего дозволения учредить общество к поощрению земледелия и домостроительства, которое будучи независимым от чиновников, пользовалось бы особым покровительством трона. Выразив полное согласие с программой и с уставом организации, она утвердила название: Вольное экономическое общество – и отметила, что намерение, предпринятое к исправлению земледелия и домостроительства, весьма приятно. В деятельности Вольного экономического общества России были периоды бурного взлета и падения, а то и перерывы, то есть когда оно не существовало, но всегда оно оставалось неизменным в стремлении исследовать весь комплекс проблем, связанных с экономикой страны и просветительства в этой области. То есть фактически оно решало все вопросы, которые в свое время и сегодня решают общественное и всевозможные научно-технические и отраслевые общества. ВЭО России имело прямое отношение к решению в России таких проблем и задач, как отмена крепостного права, становление статистических исследований, распространение новых сортов сельхозкультур, организация сельскохозяйственных и промышленных выставок, снаряжение научных экспедиций и многое-многое другое. ВЭО России сегодня – это союз

экономистов, объединяющих 11 тысяч организаций, около 300 тысяч ученых и специалистов из всех регионов страны. То есть это огромная сила, которая в состоянии решать серьезные задачи. Общество не является сегодня ни императорским, ни президентским, ни государственным. Это общественная структура, может быть, в этом ее и прелесть. 243 года назад поставлена была задача к исправлению земледелия, и мы его до сегодняшнего дня никак не можем исправить. Не решен земельный вопрос – отсюда все и идет. В этом зале 23 сентября проводился круглый стол по проблемам экономической и национальной безопасности. Проводил его академик РАН Л.И. Абалкин. Основной докладчик был профессор В.К. Сенчагов. В свое время он был председателем Комитета по ценам. Что касается нашей продовольственной безопасности, я думаю, всем присутствующим здесь хорошо известно, что парламент страны, Государственная Дума и Совет Федерации не раз обращались к этой проблеме. Более того, был написан закон о продовольственной безопасности. Но он не находил своего отклика со стороны финансово-экономического блока Правительства страны. И только сегодня, когда грянул мировой продовольственный кризис, когда стало ясно, что дальше так двигаться нельзя. Раньше говорили, что нет такого понятия «продовольственная безопасность», есть понятие «продовольственная независимость». Но это оказалось не так. И сегодняшний разговор, опять-таки идет вокруг того, чтобы еще раз подтвердить и сказать, что сегодня, как никогда ранее, необходимо именно России решить проблему продовольствия. Всем известны цифры: около 10% сельхозугодий и пашен мира у нас в России, а производим мы сегодня продукции только 1,34% от мирового производства. Такого не должно быть. Утверждение, что Россия северная страна, что здесь ничего не растет, – это чистойшей воды ерунда. Если применять современные технологии, современную технику, и если серьезно заниматься производством, все возможно. Это доказывают многие страны мира: Исландия, Голландия и т.д. Тем более Швеция, Канада, более северные страны, чем мы. Я три года был сенатором от Архангельской области. В Архангельской области в свое время развивалось молочное и мясное скотоводство. И все условия для этого там

есть. Отлично растет картофель. Причем это европейская территория России, то есть доставка продуктов не составляет проблем, надо только организовать технологии производства. А мы картошку покупаем в лучшем случае у поляков, в худшем случае везем из Аргентины. И это величайшая глупость. Я считаю, что настала пора, когда государство, имея огромные финансовые и материальные ресурсы, должно серьезно повернуть свой взор на сельскохозяйственное производство. Сегодня деревня умерла, сегодня в деревне нет людей, которые должны работать, и естественно, они не готовы к современным технологиям. И если мы хотим возродить и сделать село таким, чтобы оно решало задачу продовольствия для нашей страны и для экспорта за рубеж, необходимо. Первое: возродить сельские территории, это должно сделать государство, потратить средства, и никаким образом никто другой. Написана концепция группой ученых-практиков, Минсельхоз ее представит в правительство, и по всей вероятности, Президент России должен ее где-то в декабре подписать как меморандум. Но не меморандумы сегодня надо делать, нужен федеральный закон о развитии сельских территорий, где четко должно быть сказано, каким образом должно быть восстановлено наше село, каким образом должны мы пригласить туда людей, которые будут там жить. Они туда не поедут, пока не будут созданы условия. И только потом можно начинать развивать сельскохозяйственное производство. А для этого надо решить земельный вопрос. Я считаю, пока не поздно, надо с долями с этими заканчивать, и необходимо сегодня вообще национализировать землю. Не надо бояться этого слова. Пока оно еще непонятно, пока еще государство должно вернуть ее в собственность себе и потом хорошо подумать о механизме, кому отдать ее в собственность, а кому, может быть, отдать только в долгосрочную аренду на 49 или 99 лет. И после этого надо еще разработать механизм ценообразования. Он должен быть таким, чтобы защищать интересы сельскохозяйственного производителя. Тогда село сможет развиваться. Если нет возражений, порядок у нас сегодня такой. Основной докладчик – Анатолий Иванович Алтухов. Сегодняшний круглый стол организован Вольным экономическим обществом России, сельскохозяйственной секцией его, руководите-

лем которой я являюсь как вице-президент Вольного экономического общества России, аграрным комитетом Совета Федерации. Сегодня присутствуют здесь заместитель председателя Совета Федерации Михаил Ефимович Николаев, руководитель аппарата комитета Опенышев Сергей Павлович. Слово предоставляется Анатолию Ивановичу Алтухову, доктору экономических наук, профессору, члену-корреспонденту Россельхозакадемии, заместителю директора Всероссийского научно-исследовательского института экономики и сельского хозяйства.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

А.И. АЛТУХОВ,

*член-корреспондент РАСХН, заместитель директора
Всероссийского научно-исследовательского института
экономики сельского хозяйства*

Продовольственная безопасность – сложная и многоаспектная проблема, которая носит международный, национальный характер, затрагивая каждого отдельного человека, каждую социальную группу населения. Для России она остается одной из важных в политической, экономической и социальной жизни наряду с задачами, которые стоят в области оборонной, общеэкономической и национальной безопасности. Являясь неотъемлемой и одной из наиболее важных составных частей национальной безопасности, продовольственную безопасность можно характеризовать как состояние экономики страны, в том числе ее агропромышленного комплекса, при котором независимо от внешних и внутренних условий и без уменьшения государственного продовольственного резерва удовлетворяются потребности населения в продовольствии в соответствии с рациональными нормами здорового питания, достаточными для активной и здоровой жизни.

Одним из наиболее важных критериев продовольственной безопасности в мире считается уровень переходящих запасов зерна, равный примерно 17% его годового потребления, а также производство зерна на душу населения, динамика которого характеризует тенденции развития мирового сельского хозяйства. Кроме того, в России в качестве ее критериев следует использовать: удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия в общем объеме их потребления и в товарных ресурсах; динамику соотношения отечественных и импортных продовольственных товаров на рынке; степень

удовлетворения физиологических потребностей в компонентах и энергетическом содержании пищевого рациона и его соответствие ограничениям по содержанию в продуктах вредных для здоровья веществ; уровень физической и экономической доступности продовольствия для различных категорий населения; степень зависимости продовольственного снабжения страны и ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса от импортных поставок; размеры стратегических и оперативных продовольственных запасов в сопоставлении с их нормативными потребностями.

Для России надежное продовольственное снабжение населения является гарантией обеспечения продовольственной безопасности. Однако весь парадокс заключается в том, что Россия, вполне самодостаточная по всем основным видам ресурсов – земельным, водным, энергетическим, сырьевым и трудовым, пока не может в полной мере обеспечить свое население полноценным продовольствием за счет собственного производства, восполняя его крупномасштабным импортом даже тех его видов, которые она может производить в достаточном количестве не только для внутреннего потребления, но и для поставки их на мировой рынок. При этом аграрный потенциал России является одним из крупнейших в мире. На ее долю приходится 8,9% мировой пашни, 2,6% пастбищ, 52% черноземных почв, 8,3% производства минеральных удобрений, 20% пресной воды, огромные ресурсы органических удобрений. Вместе с тем удельный вес страны в мировом производстве сельскохозяйственной продукции остается значительно ниже ее потенциала и составляет по молоку около 5%, зерну – 3,4 и мясу – 2%.

Многие годы удельный вес сельского хозяйства в расходной части бюджета не превышает одного процента, хотя его доля в ВВП составляет 4,4%. Темпы роста валовой продукции сельского хозяйства и оплата труда в отрасли почти вдвое ниже, чем в целом по экономике. При этом с 2002 г. наметилась тенденция снижения темпов его развития. Если в 1999–2001 гг. среднегодовой темп прироста в сельском хозяйстве составлял 6,8%, то в 2002–2007 гг. – только 2,3%. Хотя сельское хозяйство устойчиво вышло на положительную динамику роста, тем не менее по объему валовой продукции не достигнут дореформенный уровень.

Несмотря на лучшую наполненность агропродовольственного рынка по сравнению с дореформенным периодом, население страны стало питаться хуже, даже с учетом крупномасштабного импорта продовольствия. Потребление мяса и мясопродуктов в расчете на члена домашнего хозяйства ниже рекомендуемых норм отмечено у 70% домашних хозяйств, овощей, молока и молочных продуктов, рыбы – во всех группах, фруктов и ягод – у 80%. Хотя при этом калорийность потребленных продуктов питания домашних хозяйств в сельской местности выше, чем хозяйств в городской местности, качественный состав питания у первых по-прежнему остается хуже.

В годы рыночных преобразований падение доходов населения в сочетании с сокращением почти на одну четверть производства сельскохозяйственной продукции привело к снижению покупательной способности населения. Оно стало причиной значительно качественного ухудшения его питания, уменьшения почти на одну пятую суммарной энергетической ценности пищевого рациона при росте расходов населения на питание в структуре его денежных доходов, доля которых в 1,5–3 раза превышает уровень экономически развитых стран.

Импорт Россией продовольственных товаров превысил пороговую величину продовольственной безопасности как минимум на 15%. Он служит не дополнением внутреннего агропромышленного производства, а, существенно подавляя его, становится альтернативой развитию отечественного производства, приводит к сужению возможностей его развития и потенциально – к спаду производства. Особенно опасной складывается ситуация с обеспечением крупных городов, промышленных центров и отдельных проблемных регионов, которые на 50–70% зависят от импортных поставок продовольствия.

Одним из отрицательных последствий импортной продовольственной зависимости страны является влияние ценовой политики импортеров продовольствия на конъюнктуру отечественного агропродовольственного рынка. В течение продолжительного времени зарубежные поставщики продовольствия используют государственное субсидирование цен, снижая конкурентоспособность российской продукции, уничтожая тем самым стимулы для развития ее производства. В 2007 г.

увеличение импорта продовольственных товаров примерно на 80% произошло за счет повышения цен и только на 20% вследствие роста физического объема ввоза из за рубежа сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Такая ситуация способствовала росту цен на продовольственные товары в стране. Например, в декабре 2007 г. по отношению к соответствующему периоду 2006 г. прирост потребительских цен равнялся 11,9% (табл. 1). При этом доля продовольственных товаров в приросте составила свыше половины. При неразвитости рыночной инфраструктуры движение продукции от непосредственного производителя до потребителя приводит к удорожанию ее более чем вдвое, что свидетельствует о смещении баланса экономических интересов в сторону торговых организаций, а не сельскохозяйственных товаропроизводителей. Последние не могут повышать цены адекватно росту затрат на ее производство, в то время как потребители наблюдают неуклонный рост цен на продовольствие, обусловленный неконтролируемым ростом тарифов торговли.

1. Влияние роста цен на продовольствие на общий уровень инфляции в России (декабрь 2007 г. к декабрю 2006 г.)

| Виды продукции | Структура розничного товарооборота, % | Прирост цен к декабрю 2006 г., % | Вклад роста цен на продукцию в уровень инфляции, % | Структура прироста цен, % |
|----------------------------|--|---|---|----------------------------------|
| Индекс потребительских цен | X | 11,9 | 11,9 | 100,0 |
| Товары и платные услуги | 100,0 | X | X | |
| в том числе: | | | | |
| продовольственные товары | 40,2 | 15,6 | 6,3 | 52,3 |

| Виды продукции | Структура розничного товарооборота, % | Прирост цен к декабрю 2006 г., % | Вклад роста цен на продукцию в уровень инфляции, % | Структура прироста цен, % |
|----------------------------|--|---|---|----------------------------------|
| из них: | | | | |
| мясо и мясные продукты | 10,3 | 8,4 | 0,9 | 7,2 |
| масло и жиры | 1,4 | 40,3 | 0,6 | 4,6 |
| молоко и молочные продукты | 3,6 | 30,4 | 1,1 | 9,3 |
| хлеб и мучные изделия | 3,2 | 23,0 | 0,7 | 6,2 |
| непродовольственные товары | 35,1 | 6,5 | 2,3 | 19,2 |
| платные услуги | 24,7 | 13,3 | 3,3 | 27,6 |

Сложившаяся модель отечественной экономики, базирующаяся преимущественно на экспорте сырья и топлива и крупномасштабном импорте продовольствия и сельскохозяйственного сырья для его производства, неприемлема для ее развития и требует кардинального изменения. Это особенно опасно в современных условиях мирового продовольственного кризиса, когда продовольствие все больше и больше становится одним из основных факторов политического и экономического давления в международных отношениях Российской Федерации с экономически развитыми странами, на которые приходится половина потребляемых в мире продуктов питания, но проживает лишь пятая часть его населения. Угроза будет обостряться, если учесть, что 17% населения Земли испытывает голод и в ближайшее время его численность может увеличиться в полтора раза, а продовольствие может стать малодоступным для двух третей ее населения по ряду причин:

опережающих темпов развития государств с многомиллионным населением, где обеспечен сравнительно резкий рост его платежеспособного спроса прежде всего на продукты питания животного происхождения;

интенсивного развития производства биотоплива, приведшего к выводу с рынка огромных объемов продовольствия, что в конечном счете обусловило стремительный рост цен на него;

снижения уровня мировых запасов продовольствия, в первую очередь зерна, вызванного первыми двумя факторами, а также участвовавшими природными катаклизмами;

развития мирового фондового и финансового кризиса, усилившего напряжение с продовольствием;

сокращения возможности освоения новых земель (неиспользуемым потенциалом земельных и водных ресурсов, который возможно вовлечь в сельскохозяйственное производство, располагает сравнительно небольшое число стран, в число которых входит и Россия).

В современных условиях довольно распространенную точку зрения о полной обеспеченности населения страны продовольствием, базирующуюся на наличии в сфере рынка продуктов питания и их физической доступности, следует рассматривать как своего рода определенный субъективный стереотип. Она создает видимость реального отсутствия продовольственной проблемы в стране, чему способствует и недостаточная проработка теоретических и методологических аспектов национальной продовольственной безопасности, ее оценки на основе использования системы взаимосвязанных критериев и показателей с целью предотвращения внутренних и внешних угроз, разного рода рисков.

Характерной особенностью продовольственного обеспечения населения страны стало то обстоятельство, что по мере резкого увеличения импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и роста цен на них расширяется российский экспорт зерна прежде всего за счет сокращения его внутреннего потребления на фураж в отличие от стран с развитым зерновым хозяйством, которые, наоборот, наращивают его потребление на кормовые цели, экспортируя животноводческую продукцию. Россия, войдя сравнительно быстро в пятерку крупнейших стран-экспортеров зерна, по-прежнему остается и крупнейшим нетто-импортером продовольствия, особенно по мясо-молочным продук-

там, сахару, рыбе и рыбопродуктам (табл. 2), по которым значительно превышен пороговый рубеж безопасности. Россия в условиях опережающего роста экспорта зерна над темпами увеличения его производства продолжает ежегодно импортировать свыше одной трети мясной и около одной пятой молочной продукции. В зерновом эквиваленте это примерно соответствует максимальному уровню ее зернового экспорта в текущем десятилетии, равному 15–17 млн т.

Такая огромная страна, как Россия, не может зависеть от импорта не только продовольствия, но и сельскохозяйственной техники и оборудования для АПК. На отечественном рынке инноваций наблюдается возрастание активности иностранных фирм, которые успешно действуют в семеноводстве, на рынке химических средств защиты и ветеринарии, в переработке и хранении сельскохозяйственной продукции и сырья, а также в экспорте зерна. При наращивании экспортного потенциала следует учитывать и усиливающееся влияние международного зернового трейдинга, повышенную чувствительность отечественного зернового рынка к мировым изменениям производства и потребления зерна, конъюнктуре зернового рынка, а также тенденцию расширения присутствия крупных иностранных зерновых трейдеров на российском зерновом рынке, под контроль которых перешла почти половина экспортного рынка страны.

2. Удельный вес импорта в потреблении основных продуктов питания населением Российской Федерации, %

| Виды продовольствия | Годы | | | | | | | | | |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| | 1990 | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | |
| Зерно | 15,1 | 3,0 | - | - | - | 3,8 | 1,2 | 3,3 | 5,6 | |
| Картофель | 6,7 | 0,3 | 3,2 | 1,2 | 1,8 | 2,9 | 1,8 | 1,8 | 1,7 | |
| Масло растительное | 30 | 39 | 24,9 | 32,2 | 36,9 | 18,0 | 18,5 | 21,7 | 18,6 | |
| Овощи | 22,1 | 12,2 | 14,5 | 13,0 | 11,9 | 12,2 | 14,8 | 15,9 | 17,4 | |
| Мясо и мясопродукты | 13,8 | 27,8 | 32,0 | 37,7 | 37,4 | 35,7 | 35,5 | 39,7 | 38,7 | |

| Виды продовольствия | Годы | | | | | | | | |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1990 | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Молоко и молокопродукты | 14,1 | 16,9 | 15,1 | 15,4 | 15,2 | 16,9 | 19,0 | 21,3 | 21,6 |
| Сахар | 60 | 61 | 71,1 | 70,7 | 70,5 | 65,3 | 59,0 | 62,8 | 52,0 |
| Рыба и рыбопродукты | 0,5 | 22,3 | 27,7 | 28,0 | 27,0 | 26,0 | 39,9 | 49,7 | 42,6 |

Предстоящее присоединение России к ВТО связано с рядом проблем, которые неизбежно возникнут, если не будет достигнут необходимый уровень конкурентоспособности отечественной продукции, не будет отработан более эффективный механизм защиты отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Наиболее сложные аспекты, могущие стать причиной негативного влияния членства в ВТО на продовольственную безопасность страны, сопряжены с относительно низкой конкурентоспособностью продукции отечественного АПК, нестабильным состоянием интеграции аграрных рынков государств – участников СНГ, ЕврАзЭС и ЕЭП, несовершенством аграрной структуры российского АПК, недостаточным научным обеспечением процессов присоединения и последующего членства в ВТО. Поэтому для ослабления негативного влияния членства в ВТО на продовольственную безопасность России, особенно в первые годы имплементационного периода, было бы целесообразно осуществить следующие комплексные меры:

рекомендовать федеральному правительству пересмотреть позиции о сближении внутренних и мировых цен на отечественные энергоносители как естественного преимущества отечественных товаропроизводителей;

разработать программу адаптации сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности к условиям работы при присоединении России к ВТО. В ней следует предусмотреть: проведение более действенной таможенно-тарифной и нетарифной политики; регулирование цен на продукцию естественных монополий, прежде всего на энергоресурсы, потребляемые сельскохозяйственными товаропроизводителями; существенное улучшение на всех уров-

нях системы мониторинга за ценами на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, доступности к рыночной информации всех субъектов агропродовольственного рынка; введение государственного контроля за деятельностью крупных торговых сетей в интересах российских субъектов агропродовольственного рынка.

Для обеспечения экономической доступности продовольствия всем группам российских граждан нужен не только общий экономический рост и повышение доходов населения, переход АПК на инновационный путь развития, но и адресная помощь гражданам, находящимся в зоне наибольшего риска в части экономической недоступности основных продуктов питания.

Проблема обеспечения национальной продовольственной безопасности имеет много аспектов. Среди них – участие России в обеспечении коллективной безопасности стран СНГ, которая стала одной из центральных в системе их национальной безопасности, поскольку без надежного снабжения населения продовольствием ни одна государственная система не в состоянии сколько-нибудь удовлетворительно функционировать.

Для России важность решения проблемы продовольственной безопасности заключается в придании ей определенного статуса и законодательного обеспечения. Отечественная законодательная база обеспечения продовольственной безопасности пока находится в стадии становления, и ее нормативное и правовое регулирование сопряжено с определенными трудностями развития АПК. Она характеризуется отсутствием общей стратегии разработки и реализации, а также разрозненностью принимаемых многочисленных нормативных и правовых актов, разбросанностью по отдельным министерствам и ведомствам страны. Еще в конце 90-х годов прошлого века Минсельхозом России были разработаны проекты доктрины и Федерального закона «О продовольственной безопасности Российской Федерации», которые определяли систему понятий национальной продовольственной безопасности, ее внутренние и внешние угрозы, пороговые значения, меры и механизмы по ее обеспечению. Согласно им, продовольственную независимость можно считать достаточной, если удельный вес отечественного производства по наиболее важным продуктам питания в общем

объеме их потребления составляет в течение года не менее 80%, то есть 20% импорта – это как раз та доля, которая включает непродуцируемую в стране продукцию, обеспечивает на основе добросовестной конкуренции определенную нишу для импортеров сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и тот экономический порог, предопределяющий стагнацию агропромышленного производства.

Решению проблемы обеспечения национальной продовольственной безопасности будет способствовать принятие системы нормативных и правовых актов, отражающих специфические стороны этой многогранной и сложной проблемы. В первую очередь это касается разработки доктрины обеспечения национальной продовольственной безопасности с учетом современного состояния и перспектив развития экономики и агропромышленного комплекса, предстоящего вступления страны в ВТО, мировых тенденций в области продовольственного обеспечения населения, мировой торговли продовольствием и энергоресурсами. В ней следует предусмотреть содержание и параметры продовольственной безопасности, определив ее пороговые значения; механизм обеспечения продовольственной безопасности в условиях нормального функционирования экономики и в чрезвычайной ситуации; полномочия и действия федерального правительства, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по обеспечению продовольственной безопасности страны; мониторинг и контроль за обеспечением ее продовольственной безопасности; подготовку ежегодного Национального доклада о состоянии продовольственной безопасности и мерах по ее обеспечению.

Сценарные условия на предстоящее пятилетие определены Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы и Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. Так, согласно последней уровень производства продуктов питания возрастет в 2,2 раза. Валовой сбор зерновых культур может достичь не менее 120–125 млн т. При этом потенциальный уровень производства зерна на основе использования интенсивных

технологий и высокой агротехнической культуры позволит России превратиться в одного из ведущих экспортеров на мировом зерновом рынке. Страна может выйти на уровень душевого потребления мяса, почти соответствующий рекомендуемой рациональной норме. Но для этого темпы прироста производства зерна и мяса в стране должны превышать общемировые в 2,5–3 раза.

В современных условиях национальные интересы самообеспечения страны отечественным продовольствием должны оцениваться выше временного преимущества «дешевого» импортного продовольствия. Это достаточно убедительно подтверждается многолетним опытом всех традиционно крупных мировых экспортеров продовольствия, сбывавших в Россию продовольствие из хранящихся долгие годы разного рода запасов. В противном случае дальнейшее обострение обеспечения населения страны продовольствием за счет сохранения его крупномасштабных импортных поставок может стать не только фактором внутренней нестабильности, но и самой значительной угрозой ее существования, превращения в недалеком прошлом могущественной мировой державы в полуголодный аналог нищего государства.

КОНЦЕПЦИЯ И СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ БАЗЫ РОССИЙСКОЙ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ К 2020 ГОДУ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

*член Совета по аграрной политике при председателе Совета
Федерации Федерального собрания Российской Федерации,
член-корр. Россельхозакадемии, д.э.н., профессор*

Тема, обсуждаемая сегодня на круглом столе, имеет колоссальное значение для всего человечества. На планете бушует мировой продовольственный кризис. Сегодня, по данным ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН), в мире голодает около одного миллиарда человек и 1,6 млрд недоедающих, каждые шесть секунд из-за недоедания умирает один ребенок. И страны, в которых недостаточно собственных земель сельскохозяйственного назначения, обращают свои взоры к более богатым в этом отношении государствам.

Сегодня таким богатством, несомненно, обладает Россия, имея около десяти процентов от мировых запасов земель. Однако используем мы это богатство плохо, как для собственных нужд, так и для производства сельскохозяйственной продукции на экспорт. Доля же в мировом агропроизводстве составляет всего лишь 1,34%. Около тридцати процентов пахотной земли не используется и зарастает бурьяном и мелкоколесем. Не решен земельный вопрос и в законодательном плане. Земли сельхозназначения по-прежнему не имеют эффективного собственника, фактически бесхозны. Ваучерная приватизация земли, так называемые «земельные доли», была явной ошибкой. И сегодня многие ученые, практики и даже государственные деятели ее признают преступной. И это действи-

тельно так, поскольку долевая собственность для великой России неприемлема ни по менталитету, ни по огромным территориям, ни по возможности эффективно использовать сельскохозяйственные земли для производства продовольствия.

Неразбериха с землей, разрушенные технологические и организационно-управленческие основы агропромышленного комплекса России, отсутствие последние два десятилетия аграрной стратегии привели сельское хозяйство в упадок, фактически разрушив сельский образ жизни. Из географической карты России исчезло около двадцати тысяч деревень и такое же количество сельских поселений, где осталось пять–семь стариков. Деревня в России умирает.

Все это в итоге привело к тому, что продовольственная зависимость России от импорта усугубляется с каждым годом и достигает уже 40–45 процентов. А в ряде мегаполисов страны импортное продовольствие составляет 80–85 процентов. А это уже полная зависимость России от импорта. Здесь уже с нами воевать не надо. Стоит прекратить поставки продовольствия, объявить эмбарго – и бери нас голыми руками. Здесь я полностью согласен с позицией Павла Павловича Бородина, который в своем выступлении четко об этом сказал.

Если мы хотим сохранить свой суверенитет как крупной аграрно-индустриальной державы, а мне представляется, что это ни у кого не вызывает сомнения, спасти село и страну от экономического умирания, необходимо от идеологии финансовой стабилизации с ее монетаристским характером (кстати нигде не прижившейся: ни в Европе, ни в Америке) переходить к идеологии социального государства на базе стратегии развития реальной экономики страны и особенно возрождения агропромышленного комплекса. Такой подход требует резкого усиления роли государства. Хватит прикрываться либеральной теорией и что рынок все отрегулирует, все решит. Теория и особенно практика как раз говорят о другом. Государство, если оно есть, должно выполнять всем нам известные, свои классические функции. Мировой финансовый кризис подтвердил это. США мгновенно забыли о называемом всеми свободном рынке, как только столкнулись с серьезными проблемами, вызванными тем же диким свободным

рынком на финансовом и банковском поле, национализировав ряд обанкротившихся банков. И, кстати, правильно сделали, подтвердив тем самым, что в реальной жизни свободный рынок невозможен, он должен быть социально ориентирован, а значит, регулируемый государством.

Любая экономика требует выработки гибких механизмов ее эффективной реализации. И какой-то единственный стандарт, более того навязанный извне, неприемлем. Пора бы и нам, особенно исполнительной власти всех уровней, понять это и заняться серьезно подъемом экономики всех отраслей страны.

Сегодня идет разговор об экономической безопасности. Но как можно об этом говорить, если нет самой экономики! Ведь ни докладчики, ни выступающие ничего доброго не сказали об экономике фактически всех отраслей страны. Буквально все находится в упадке. Работает успешно только стратегический природно-сырьевой комплекс (нефть, газ, уголь, металл) с небольшой группой олигархов и властных структур, причем работает с учетом своих интересов. Цены на продукцию из этого сырья на внутреннем и мировом рынке почти одинаковые. Как же в этом случае развивать экономику, учитывать интересы своего народа, если цена зашкаливает для собственных нужд, ради реализации интересов определенной группы людей, присосавшихся к этим стратегическим ресурсам. Правда, следует заметить, и об этом говорит как о заслуге федеральная власть, что Стабилизационный фонд теперь спасает нас от мирового финансового кризиса. Это действительно так. Но развитие экономики всех отраслей – объективно необходимый путь развития России. Пора бы это понять.

Ради справедливости следует сказать, что в последнее время у государства, его властных структур появилось понимание проблем приоритетного развития агропромышленного комплекса страны, ее продовольственной безопасности. Приняты важнейшие документы, позволяющие определить стратегические задачи и предложить пути правового, социально-экономического, технологического и организационно-управленческого характера развития аграрной сферы экономики. Пакет принятых документов, несомненно, имеет историческое значение. После почти двух десятиле-

тий молчания и забвения сельских проблем вспомнили и всерьез заговорили о приоритетности возрождения сельского образа жизни российского крестьянства. К сожалению, пока больше разговоров, чем дела.

Нацпроект «Развитие АПК», Госпрограмма уже на первых порах столкнулись с огромными трудностями и с неожиданными препятствиями, связанными прежде всего: на какой основе – жилищной, кадровой, социально-экономической, технико-технологической, организационной, управленческой это будет осуществляться. Одним словом, если быть реалистом, то сегодня возрождение АПК просто некому и нечем воплощать в жизнь. Надо все начинать фактически с нуля, поскольку российское село почти что умерло.

Именно поэтому нужна выверенная, глубоко обоснованная и продуманная долговременная стратегия возрождения и устойчивого развития села и его агропромышленного комплекса. Причем на это потребуются огромные средства, решить это под силу только государству, которое полностью возьмет на себя финансирование этого стратегического проекта.

На наш взгляд, она должна включить четыре основных направления:

- восстановление и устойчивое развитие сельских территорий. Без решения этой проблемы бесполезно вкладывать финансовые средства в сельскохозяйственное производство;

- подготовка для села кадров как массовых профессий, так и специалистов высшего звена, способных работать с применением новых современных технологий, поскольку на селе сегодня квалифицированных рук нет;

- окончательное решение земельного вопроса, создание прозрачности земельных отношений между пользователями земли и государством;

- разработка и предложение экономического механизма ценообразования, отвечающего интересам субъектов хозяйствования АПК.

Решая задачу возрождения села, следует серьезно думать о продовольственной безопасности, а также о безопасности продовольствия. Сегодня на рынке продовольствия появляется доста-

точно много весьма небезопасных и сомнительных товаров. Поэтому назрела объективная необходимость разработки и принятия Федерального закона «О продовольственной безопасности и безопасности продовольствия». Такой закон уже несколько лет разрабатывается, но определенные круги финансово-экономического блока исполнительной федеральной власти его блокируют, утверждая, что нет такого понятия, как «продовольственная безопасность», есть только – «продовольственная независимость».

Сегодня, когда на фоне напряженной ситуации на мировом продовольственном рынке кризисные явления привели к высоким темпам роста цен на сельхозсырье и готовые продукты питания, причем эта тенденция, по оценкам ряда международных организаций, может продолжаться десятилетиями, нам необходимо установить четкие критерии продовольственной безопасности страны, чтобы она стала составной частью национальной экономической безопасности.

В этих целях разрабатывается доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, которая будет принята указом Президента РФ.

В основу доктрины, по мнению главы Минсельхоза России, должны быть заложены два основных принципа:

- обеспечение физической и экономической доступности к продовольствию в любое время в любых местах жизнедеятельности человека;
- безопасность и качество продуктов питания, если потребуется, путем пропаганды через рекламу здорового образа жизни.

Далее я хотел бы более подробно сказать о решении земельного вопроса, о создании прозрачности земельных отношений между пользователями земли и государством. Без разрешения земельного вопроса едва ли можно решить проблему продовольственной безопасности страны.

Выше я уже говорил, что многие государства с вожделием кидают взоры на российские земли. И если мы будем по-прежнему, мягко говоря, безобразно относиться к своей земле, это может для нас плачевно закончиться. Некоторые государства, например Индия и Китай, для решения продовольственной пробле-

мы принимают специальные программы скупки земли за рубежом. Российское законодательство запрещает продажу земель иностранцам, однако последние в обход закона скупают отечественные сельхозугодия, используя подставные фирмы. По оценкам генерального директора Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Дмитрия Рылько, даже без учета Дальнего Востока, где всюю уже хозяйничают китайцы, иностранцы контролируют у нас около одного млн гектаров пашни. Только один шведский инвестиционный фонд Black Earth Farming, по его же собственным данным, контролирует через российские компании 300 тыс. гектаров сельхозугодий.

Привлекательность российской земли – ее дешевизна. Самые дорогие земли – юг России. По данным ИКАР, цена одного гектара в Краснодарском крае может достигать 5000 долларов, тогда как в Воронежской области он стоит 700–800, в Липецкой – 320, а на Алтае – 20–40 долларов. По данным компании «Разгулай», средняя стоимость приобретения земли в России для агрохолдинга составляет около 1000 долларов за 1 гектар плюс затраты на оформление этой земли в собственность – это еще 400–500 долларов.

Для сравнения: в Аргентине 1 гектар стоит 4400–7800 долларов, во Франции – в среднем – 5100, в Испании – 14 500, в Бельгии – 26 000, на востоке США – 13 200–32 000 долларов.

По данным ИКАР, на одного жителя России приходится 803 тыс. гектаров пашни. Для сравнения: в США этот показатель равен 574 тыс. гектаров, во Франции – 289 тыс., Германии – 189 тыс., в Индии – 141 тыс., в Китае – 108 тыс., то есть почти в восемь раз меньше, чем у россиянина. Но китайцы не сидят сложа руки. Наше Приморье они называют уже Хэй-Хан-Ше, что в переводе означает «Северная провинция».

В данной ситуации самое страшное то, что купля-продажа земли стала весьма криминальной сферой, где сошлись криминальные интересы чиновников и капитала, как иностранного, так и отечественного. Пожалуй, это стало одной из причин весьма мизерных иностранных, да и отечественных инвестиций в российское сельское хозяйство. Так, согласно данным Росстата, в первом полугодии 2008 года на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство

пришелся 351 млн долларов инвестиций из-за рубежа. А, например, на сферу оптовой и розничной торговли, ремонта транспортных средств и бытовой техники – 13 479 млрд долларов, на операции с недвижимостью, аренду и предоставление услуг – 7101 млрд долларов. Иностранцы предпочитают скупать наши сельхозугодия втихую.

Земельный кодекс РФ, как я уже говорил, запрещает владеть землями сельхозназначения иностранным гражданам и компаниям, если иностранцам принадлежит в них более 50 процентов. Однако в отечественной практике прижилось уже несколько способов обхода этого запрета.

Среди наиболее распространенных вариантов – использование для покупки земли российских подставных физических и юридических лиц.

Другая возможность обойти законодательство – продажа участка земли паевому инвестиционному фонду недвижимости. Если в нем хотя бы один пай принадлежит российскому лицу, то сделка считается законной. Это ничто иное, как прореха в законе, которую следует исправлять.

Третий вариант, пожалуй, самый любопытный способ покупки земельного участка – создание в России «внучек» иностранных фирм. Про них в законе «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» ничего не говорится. А значит, что не запрещено – то разрешено. Опять правовая казуистика. Контролировать деятельность «внучек» весьма сложно, если учесть количество офшорных компаний, которые записаны в учредителях у большей части российских корпораций. Мало кто при оформлении сделки будет внимательно изучать родословную компании до третьего колена.

Одним словом, российская земля требует действенной государственной защиты. Хватит кивать на рынок, делать из него панацею от всего и вся. К земле должен быть государственный подход, и она должна как основной стратегический ресурс выживания человечества принадлежать государству, а оно должно создать социально-экономические механизмы эффективного использования земельных ресурсов с учетом интересов всех категорий граждан страны.

Как никогда ранее требуется незамедлительное решение земельного вопроса. Современная Россия нуждается в реформировании земельных отношений. В результате так называемой «ваучеризации» земли реальные земельные доли фактически не были выделены дольщикам, т.е. земля для них была обезличенной, «виртуальной». В настоящее время одна треть земель принадлежит конкретным дольщикам и находится, как правило, в аренде у какого-то хозяйствующего субъекта. Вторая треть земель фактически осталась бесхозной. Третья треть земель уже скуплена в основном крупным капиталом, причем зачастую используется им не по назначению.

Выход из сложившейся ситуации в области землепользования, на наш взгляд, состоит в том, чтобы вернуться к «нулевому» варианту, другими словами, государство должно национализировать основную часть земли. Заметим, что такая тенденция наблюдается во всем мире. И когда земля будет в руках государства, можно перейти к следующему этапу – к обоснованной разработке правовых, социально-экономических и организационных механизмов эффективного использования земельных ресурсов.

По нашему мнению, земля как важнейший стратегический ресурс обеспечивает продовольственную независимость и безопасность страны. Будучи собственностью государства, она может сдаваться в долгосрочную аренду (на 49,99 лет) эффективному сельхозтоваропроизводителю, и только для производства сельскохозяйственной продукции, сохраняя свое сельскохозяйственное назначение. К арендатору земли должны быть предъявлены жесткие требования: обязательное сельскохозяйственное образование, производство сельхозпродукции, эффективное, рациональное и экологическое использование ресурса земли и др. При нарушении этих требований срок аренды прекращается. Многие страны уже применяют подобный механизм, можно воспользоваться их опытом, адаптировав его к российским условиям.

Как нам представляется, должны быть созданы правовые и экономические условия для того, чтобы сельхозтоваропроизводитель, взявший в долгосрочную аренду землю, мог закладывать ее в банк в форме земельной ипотеки. И хотя следует признать, что такая

постановка вопроса противоречит теории, на наш взгляд, целесообразно объединить усилия теоретиков и практиков земельных отношений с тем, чтобы найти возможность решить данную задачу.

Что же касается земель под садово-огородными участками, дачами, следует передать в собственность гражданам безвозмездно, установив ежегодный земельный налог в разумных размерах. Можно также передавать землю в собственность эффективным крестьянским (фермерским) хозяйствам на основании соответствующего федерального или регионального закона.

Возврат к «нулевому» варианту развития земельных отношений, на наш взгляд, может пройти безболезненно, поскольку крестьянство заинтересовано в скорейшем разрешении ситуации. Что касается крупного капитала, купившего землю, то следует посмотреть, законно ли он ее приобрел и как использует, от этого будет зависеть окончательное решение.

Реформирование земельных отношений в современной России принесет значительный эффект не только агропромышленному комплексу, но и экономике страны в целом.

В заключение отметим, что решать поставленные важные задачи, естественно, надо в комплексе, постепенно продвигаясь по всем указанным направлениям стратегии развития АПК России. Законодательной основой этого процесса должен стать федеральный закон о развитии сельских территорий, который следует разработать и принять в короткие сроки. Закон должен быть прямого действия и предлагать конкретные пути достижения поставленных целей. Задача не простая, но она вполне разрешима, а для России, ее национальной экономической безопасности и народа жизненно важна.

НЕОБХОДИМА НОВАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА

А.А. ШУТЬКОВ,

академик Российской академии сельскохозяйственных наук

В сельском хозяйстве страны происходят весьма тревожные негативные социально-экономические тенденции вследствие отсутствия научно обоснованной программы развития этого важного для народного хозяйства сектора экономики, обеспечивающего население продуктами питания. Хотя со стороны Минсельхоза идет информация о весьма внушительных успехах современной аграрной политики, которая преподносится в виде рекордных валовых сборов зерна, превышении уровня производства продукции растениеводства 1990 года и др., в действительности при некотором росте производства зерна сегодня в стране его уровень составляет всего лишь 70% к 1990 году, льна соответственно 67%, сахарной свеклы 89%. Только за 2000–2007 годы посевная площадь сельскохозяйственных культур сократилась на 9 млн га, а начиная с 1990 г. – на 41 млн га. Такого количества заброшенных земель не было в многовековой истории России. В 2007 году, по сравнению с 2000 годом, поголовье коров сократилось на 3,4 млн голов или на 27% (для справки: в 1933 г. крайне неблагоприятном году при голоде жителей ряда регионов содержалось 13,3 млн, в 1946-м первом послевоенном – 12,9 млн голов, в настоящее время осталось лишь 9,3 млн коров).

Резко снизилось производство валовой продукции в сопоставимых ценах. В настоящее время его уровень ниже 1990 г. на 21,7%. За эти годы произошла переориентация обеспечения жителей в основном на импортные продукты питания нередко самого низкого качества в ущерб развитию отечественного производства. Импорт мяса, молока, фруктов и другой продукции только за 2000–2007 годы возрос с 7,4 до 27,6 млрд долл. США, или в 3,7 раза.

Несмотря на это, по уровню питания населения Россия за годы реформы опустилась с 7-го на 62-е место в мире. Потребление мяса и мясопродуктов на 1 человека сократилось на 20%, молока и молочных продуктов на 37, яиц – на 18%, рыбы и рыбопродуктов на 33%. Страна потеряла продовольственную безопасность.

Вызывает беспокойство, что в последние годы принимаемые Правительством меры носят фрагментальный, часто ошибочный характер, в которых отсутствуют фундаментальные направления развития сельскохозяйственного производства, вывода его из кризиса. Вместо комплексного подхода в решении задач по подъему аграрного сектора экономики осуществляется: внедрение крайне неэффективного механизма государственного регулирования экономических отношений между отраслями АПК; банкротство сельскохозяйственных организаций и передел имущества; обезземеливание крестьян и создание латифундий; деиндустриализация села; стимулирование импорта продовольственных товаров; ухудшение социального положения крестьян.

Полагаем, что с учетом сложившейся социально-экономической ситуации в настоящее время жизненно важным для страны является принятие мобилизационных мер по исправлению допущенных ошибок в развитии продовольственного комплекса. Основными из них следует считать. **Первое. Кардинальное изменение аграрной политики.** Принятая и ныне реализуемая Правительством «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» не носит конструктивный характер по развитию сельского хозяйства во взаимной связи с отраслями АПК и обеспечению продовольственной безопасности России. Расчеты показывают, что реализация заложенной в ней идеологии решает не более 15–20% проблем развития агропромышленного производства. В программе по большинству приоритетных направлений аграрной политики отсутствуют конкретные параметры развития сельского хозяйства, вместо которых приведены индексы динамики роста (приложение 1); сведены к минимуму формы поддержки развития животноводства (только незначительная в племенном де-

ле); не предусмотрены меры стимулирования создания кормовой базы (приложение 2). Нереальные параметры обновления коэффициентов основных видов сельскохозяйственной техники и индексы производительности труда. В Программе немало неточностей и ошибок. Так, на странице 22 указывается, что «к 2012 г. производство молока достигнет 37 млн тонн, что превысит уровень 2006 года на 17,8%», а в действительности этот показатель соответствует 11,8% (в 2012 г. к 1990 г. планируемый уровень производства молока составит лишь 66,4%).

Второе. Переход к серьезному протекционизму аграрного сектора экономики и регулированию экономических отношений между отраслями АПК. Острая конкурентная борьба на мировом рынке, потеря продовольственной независимости России требуют многократного увеличения финансовых ресурсов, направленных на поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей в сферах производства и реализации продукции, а также материально-технического обеспечения. В силу специфики сельскохозяйственного производства в экономике развитых стран на поддержку аграрного сектора выделяется до 30–40% ВВП, тогда как в России не более 8–10%. Уровень поддержки сельского хозяйства на гектар сельскохозяйственных угодий в странах ЕС за последние годы составил 300 долл. США, в Японии – 473, США – 324, Канаде – 188, в России – всего лишь 10 долл.

Принятый Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 9 июля 2002 г. № 83-ФЗ и поправки к нему «О внесении изменений о финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 13 мая 2008 г. №67-ФЗ не решают проблемы развития экономики села, улучшения социального положения крестьян. До принятия Федерального закона в 2001 г. кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций составляла 224,8 млрд руб., а в 2007 г. она выросла до 237,5 млрд. Сегодня более 80% сельскохозяйственных предприятий не имеют собственных оборотных средств, значительная часть из которых объявлена банкротами.

Причины такого финансового положения кроются прежде всего в перекосах аграрной политики и особенно в механизме экономи-

ческих отношений и прежде всего ценообразовании. Расчеты показывают, что только за 2000–2007 гг. потери сельских товаропроизводителей от диспаритета цен составили более 900 млрд рублей, в 4 раза превысив кредиторскую задолженность. В 1990 г. для приобретения 1 т дизельного топлива необходимо было реализовать 1,2 т пшеницы, в 2000 г. уже 3,1 т, а в 2007 г. 5,6 т. В целом цены на промышленные товары и услуги по сравнению с ценами на сельскохозяйственную продукцию с 1990 по 2007 г. выросли в 5,2 раза.

Федеральный закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» (1997 г.) создавал необходимые условия научно обоснованных экономических отношений между отраслями АПК, однако вместо него принята Государственная программа развития сельского хозяйства, в которой по существу отсутствуют действенные механизмы государственного регулирования в сочетании с саморегулированием рынка.

При высоком уровне неплатежеспособности и убыточности села продолжается опасный процесс деиндустриализации, сокращаются посевные площади, используются примитивные технологии возделывания сельскохозяйственных культур, допускаются неоправданные потери урожая. В 2007 г. по сравнению с 2000 г. количество тракторов в сельскохозяйственных предприятиях сократилось на 45%, зерноуборочных комбайнов на 44, сеялок на 38%, свеклоуборочных комбайнов в 2,3 раза. В критическом состоянии оказалось сельскохозяйственное машиностроение, уровень использования производственных мощностей которого опустился до 15–20%. Недопустимым является экспорт более чем 90% минеральных производимых удобрений при остром дефиците их в России. Вследствие этого страна недополучает более 30 миллионов сельскохозяйственной продукции в пересчете на зерно.

Третье. Коренное изменение структуры производства. Это важнейшее направление по сохранению крестьянства и села, обеспечению продовольственной безопасности. Сегодня по вине прежде всего Минсельхоза и Минэкономразвития нарушены пропорции в развитии растениеводства и животноводства. Особое место здесь занимает лоббирование крупных монополий по экспорту зерна с це-

люю получения сверхприбыли. Создано совершенно неправильное мнение о перепроизводстве зерна в России с информацией о том, что наша страна впервые в истории стала устойчивым экспортером. Однако при этом умалчивается, что его валовой сбор в 2007 г. соответствовал только уровню 1964 г. (33-летней давности).

Экспорт зерна идет на фоне небывало высоких в истории страны объемов импорта продуктов. За 2000–2007 годы импорт мяса (включая птицу) возрос в 2,3 раза, молока и молочных продуктов в 3,2 раза и т.д. Расчеты показывают, что ввоз продовольственных товаров в пересчете на зерно составляет около 40 млн т (при экспорте зерна за последние годы 10–12 млн т).

Что имеет Россия от деформации ранее сформированной структуры производства сельскохозяйственной продукции? Во-первых, обвальное падение производства, во-вторых, резкое увеличение сезонности сельскохозяйственного труда и безработицу (в настоящее время каждый третий гражданин страны – безработный деревни), в-третьих – полную продовольственную зависимость от зарубежных стран.

Выход из такого положения должен быть основан на разработке качественно нового механизма стимулирования развития животноводства с учетом: экономической поддержки отраслей; роста продуктивности скота и птицы; развития племенного дела; стимулирования производства кормов, особенно гороха, сои, кукурузы, рапса; улучшения естественных кормовых угодий.

Четвертое. Принятие мер по приостановлению обезземеливания крестьян. Данный негативный процесс вызван принятием Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Принятие его позволяет создание в стране латифундий и помещичьих хозяйств в отличие от опыта стран с развитым сельским хозяйством. В Белгородской, Воронежской, Курской, Тверской областях и ряде других регионов в руках новоявленных латифундистов уже сотни тысяч гектаров сельскохозяйственных угодий вместе с деревнями. На этом фоне отодвинуто на второй план решение проблем производственной и потребительской кооперации, реализации при ней основного принципа о том, что земля должна принадлежать тем, кто на ней работает.

Исходя из этого, необходима корректировка данного Федерального закона, направленного на: регламентацию рынка земли; ограничение количества сельскохозяйственных угодий в руках отдельных физических лиц; повышение требовательности при переводе пашни в другие категории земель; принятие мер по рациональному использованию земли как самого ценного невосполнимого богатства страны.

Пятое. Предотвращение деградации трудовых ресурсов и социальной сферы. Если в 1990 г. в сельском хозяйстве России было занято 9,7 млн человек, то в 2007 г. осталось только 7 млн. У работников этой трудоемкой отрасли самая низкая заработная плата, составляющая лишь 43% от ее общероссийского уровня (в 1990 г. – 95%). За чертой бедности находится более половины сельских жителей. По данным ВНИИЭСХ, при опросе сельские труженики на первое место оценки состояния деревни поставили: низкую заработную плату и бедность (87,4%), на второе – алкоголизм (54%), на третье – безработица (47,7%). За эти годы в сельской местности исчезло более 13 тысяч деревень, смертность превысила рождаемость почти в два раза.

Ключевым направлением сохранения деревни и на этой основе решения проблем продовольственной безопасности следует считать: восстановление сельскохозяйственного производства; экономическую поддержку сельских товаропроизводителей; передачу земель работающим на ней крестьянам; развитие сельскохозяйственной кооперации и интеграции; формирование рациональной инфраструктуры деревни. Расчеты показывают, что ныне реализуемая Федеральная программа «Социальное развитие села до 2010 года» обеспечивает финансовую поддержку инфраструктуры деревни не более чем на 10–15%.

Шестое. Неотложное принятие мер по поддержке сельскохозяйственной науки. Самыми острыми проблемами в науке являются нищенская заработная плата основной массы ученых и старение научно-производственной базы. В 2007 году среднемесячная заработная плата научных работников составила всего лишь 9,9 тыс. руб., а молодых ученых – 4,5 тыс. руб. С этим связана большая текучесть кадров и уход молодежи в другие отрасли народного хозяйства и

за рубеж. Необходимо финансовое обеспечение науки в соответствии с Федеральным законом «О науке и научно-технической политике», следует пересмотреть механизмы активизации инноваций и материального стимулирования труда.

Седьмое. Устранение серьезных недостатков в статистической отчетности и системе информации. В последние годы в статистических сборниках исключен ряд принципиальных показателей оценки развития сельскохозяйственного производства. Исчезли показатели производства валовой продукции в сопоставимых ценах, изменена классификация категорий хозяйств, которая не позволяет давать оценку функционирования организаций различных правовых форм (кооперативов, акционерных обществ и др.). Многие показатели излагаются только в форме индексов. Анализ показывает, что изменение методики учета по хозяйствам населения привело к завышению показателей этого сектора более чем в два раза. Все это искажает достоверную информацию, необходимую для принятия правильных решений.

Восьмое. Полагаю, что приведенные данные о сложившейся социально-экономической ситуации села, продовольственного комплекса в целом дают основание для пересмотра ряда положений аграрной политики, направленных на развитие сельского хозяйства и сферы его обслуживания. Необходимы качественно новая программа восстановления и развития агропромышленного производства и Федеральный закон «О продовольственной безопасности», а также другие нормативные документы.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ИНТЕГРАЦИЯ РОССИЙСКИХ АГРАРНЫХ РЫНКОВ

К.Г. БОРОДИН,

ведущий научный сотрудник ВИАПИ, д.э.н.

Спасибо, Михаил Антонович. Ну вот я хочу сказать, что очень интересный доклад прозвучал в речи Анатолия Ивановича. Я считаю, что затронуты действительно актуальнейшие проблемы, текущая и очень важная проблема для сельского хозяйства страны и в целом для экономики страны. Что можно сказать? Ну во-первых, что нам предпринять. Ограничить импорт, так сказать, поступление импортной продукции, либо повышать конкурентоспособность своей продукции. А может быть, и то и другое. Здесь существуют разные рецепты решения этой проблемы. Но прежде хотелось бы разобраться в причинах роста. Какие причины двигают отрасли? Что является стимулом для развития конкурентоспособных отраслей? Ведь у нас в настоящее время имеется несколько примеров, успешных примеров рождения, зарождения и развития конкурентоспособных отраслей. К сожалению, не все исследователи концентрируются на основном всестороннем изучении факторов роста. Хотелось бы с вами обсудить... Ну я расскажу свою точку зрения на то, какие факторы оказывали, какие факторы являлись наиболее существенными для роста конкурентоспособной отрасли. И являются ли эти факторы общими в целом для роста отраслей в рамках российской экономики. Мой доклад называется: «Конкурентоспособность и интеграция российских аграрных рынков». Прежде всего хотелось бы сначала буквально два слова сказать, что объединяет вот эти две категории – конкурентоспособность и интеграцию. Ну во-первых, все мы знаем, что конкурентоспособность достигается главным образом за счет реализации преимуществ масштаба производства – при этом производители получают до-

полнительные преимущества в части снижения собственных издержек. А интеграция дает возможность опять же получить дополнительный масштаб, в рамках которого производители из разных регионов страны могут между собой конкурировать. Что опять-таки полезно для экономики и сельского хозяйства страны в целом. Но уж коль я затронул вопрос о причинах и факторах зарождения конкурентоспособных отраслей, я думаю, эта тема является ключевой и наиболее актуальной для российской экономики на современном этапе. То есть что делать, что сделать, чтобы отрасль стала наиболее конкурентоспособной, какие рецепты здесь можно посоветовать. Давайте для этого остановимся на наиболее динамично растущей отрасли отечественного сельского хозяйства. Это, так сказать, не секрет: отечественное мясное птицеводство достаточно динамично и быстро развивается. И я для начала вкратце обрисую состояние в этой отрасли, что происходит, а затем мы с вами подробно рассмотрим в рамках отведенного мне времени, что же вызвало рост этой отрасли. Ну прежде всего можно сказать, что по отношению к другим видам мясной продукции рынок мяса птицы более динамично развивается. Так, если производство скота и птицы на убой в период с 2000 по 2008 год увеличилось на 27%. Зато производство мяса птицы увеличилось аж на 144%. И при этом доля птицы в общих объемах производства мяса повысилась с 17 до 33%. То есть почему бы не исследовать эту область, которая так динамично развивается? И почему бы не сделать общие выводы для других отраслей? И применить для других отраслей не только сельского хозяйства, но и, может быть, других отраслей экономики. Так вот. Производство мяса птицы в хозяйственной категории – вот здесь хотелось бы опять о масштабе немножко сказать. Дело в том, что наибольшие преимущества производства мяса птицы имеют наши сельхозорганизации. Опять же за счет масштаба. Так вот, доля сельхозорганизаций также увеличилась в период с 2000 по 2006 год, с 60 до почти 70%. Ну чтобы не отвлекать ваше внимание от того самого рецепта, который я вам анонсировал, что же служит причиной роста отраслей, какие рычаги двигают зарождением и динамичным бурным ростом. Ну начнем, наверное, с периода 1997–1998 год. На мой взгляд, динамичный рост производства

мяса птицы являлся следствием сложных макроэкономических процессов. Здесь я все-таки постараюсь детализировать, потому что, как правило, иногда говорится сложное, но не раскрывается. И человек, так сказать, опускает важную часть. Так вот. Что произошло. Что послужило основой для формирования рыночных сигналов нашим отечественным производителям? Начнем с того, что после событий августа 1998 года, которые привели почти к шестикратному росту цен на агропродовольственную продукцию, на внутреннем агропродовольственном рынке образовался товарный вакуум. При этом стабильный рост благосостояния населения достигался, ну и достигается в настоящее время главным образом за счет экспорта минеральных продуктов. С одной стороны, это обеспечивалось поступлениями в государственный бюджет доходов от экспорта, ну и налогами соответствующими, с последующими распределениями их по отраслям. Ну плюс еще сами работники вот этих вот отраслей имели, так сказать, прямые довольно-таки высокие прибыли. Значит вот что служит подтверждением тому? Ну значит, коэффициент корреляции между среднедушевыми доходами населения и экспортными ценами на свою нефть за период с 1998 по 2007 год составил 0,964. Ну это достаточно тесная связь. Что в принципе подтверждает довольно тесную связь между ростом доходов населения и экспортом минеральных продуктов. То есть рос внутренний спрос. На рынке вакуум. Идем дальше. Мясо птицы представляет собой самый доступный по цене вид мясной продукции. И это в принципе выбрало объект интенсивного спроса со стороны населения. С другой стороны, вакуум на агропродовольственном рынке, высокие прибыли нефтяных и газовых компаний, для которых сложный посткризисный период в условиях стагнации банковской системы, падения фондовых рынков, резко возросшей стоимости доллара, необходимо было найти новые способы применения или приложения, выгодного причем, получаемых средств, послужили толчком к диверсификации бизнеса крупнейших российских не сельскохозяйственных компаний. В основном сырьевого происхождения в сектор сельского хозяйства. Но они не просто пришли в сельское хозяйство, они пришли в наиболее прибыльные сектора. А в целом производ-

ство мяса птицы во всем мире является одним из наиболее индустриальных рентабельных видов сельскохозяйственной деятельности. Благодаря чему? Благодаря коротким сельскохозяйственным циклам. И это вместе с растущим спросом населения стало определяющим фактором в выборе отрасли для приложения капитала. Поэтому в условиях отсутствия внешних конкурентов и высокого спроса сложились наиболее благоприятные условия не только для хозяйств, которые раньше занимались производством мяса птицы, но и для вновь прибывших новичков. Таким образом, рыночные сигналы со стороны населения были услышаны производителями. В результате спрос стимулировал производство, об этом опять же свидетельствует соответствующий коэффициент корреляции – 0,99 между среднедушевыми доходами населения и объемами производства мяса птицы. Таким образом, зарождалась вот эта вот конкурентоспособная отрасль. А что в дальнейшем позволило ей сохранить свою устойчивость? Ограничение импорта. Наверное, все, что я хотел сказать. Мне кажется, эта проблема нуждается в более детальном и основательном изучении. Спасибо.

М.Я. ЛЕМЕШЕВ,

*главный научный сотрудник Всероссийского
института аграрных проблем и информатики,
академик РАН, д.э.н., профессор*

Уважаемые участники круглого стола, я хотел бы название нашей встречи изменить. Тут написано: «Конференция на тему «Продовольственная безопасность как часть национальной безопасности РФ: новый взгляд, приоритеты, перспективы». На самом деле у нас идет плач по гибели нашей русской деревни. Вот о чем на самом деле мы говорим, но не в полный голос, а надо говорить об этом открыто. Надо осознать, что без деревни, без села России нет и быть не может. Потому что Россия всегда стояла только на идеологии доброты, соборности, артельности, на трудолюбии крестьянства. Все достижения нашей страны на протяжении всей ее истории были связаны с крестьянством. Все наши святые, все наши ученые, все наши военачальники, я уже не говорю просто о солдатах, все писатели, все художники и так далее всегда выходили только из села. Других не было и нет и быть не может. Потому что на асфальте никакой идеи, никакой творческой созидательной деятельности быть не может. И враги России именно ставят задачу окончательного уничтожения русской деревни даже не потому, что хотят лишить нас продовольствия. Они ставят целью уничтожить ту часть созидательной силы народа, на которой всегда держалась Россия. Я категорически не согласен с Геннадием Степановичем Лисичкиным, когда он говорит, что нынешняя ситуация аналогична ситуации 1941 года. Нет, она гораздо хуже, потому что в то время народ был готов защищать Родину. Отстаивать свободу Отечества нужно было, конечно, всему народу, но прежде всего солдатам. А 90 с лишним процентов солдат были крестьянами. Именно поэтому под гениальным руководством Сталина и его русских маршалов – Жукова, Василевского, Конева, Толбухина, Ватутина, Рыбалко, Рокоссовского и других – мы одержали победу. Вот в чем дело. Сейчас такой готовности защи-

щать Родину у многих молодых граждан РФ (не поворачивается язык сказать России) практически нет. И это самая большая трагедия. Дело в том, что вражеская стратегия уничтожения России существовала всегда, но сейчас она получила совсем другие формы. Это идеологическое и духовное разрушение народа, лишение его чувства любви к родной земле, патриотизма и уничтожение наиболее созидательной части населения России в лице прежде всего крестьянства. Что касается конкретно сути обсуждаемой проблемы, то говорить надо не о продовольственной безопасности, а о нарастании чрезвычайной опасности уничтожения России. И вот почему. Не потому только, что производится недостаточное количество продовольствия в стране, а потому, что снабжение населения продуктами питания базируется на импорте негодной, генетически модифицированной продукции, разрушающей здоровье людей. Причем не только ныне потребляющих эту продукцию, но и их потомства. Это соответствует учению наших крупнейших ученых-генетиков, в частности, академика Николая Петровича Дубинина о генетическом механизме разрушения здоровья людей, передающем заболевания из поколения в поколение.

Что необходимо предпринять для спасения деревни? Это прежде всего пересмотр инвестиционной политики. Доходы от распродажи наших природных ресурсов идут в карманы новых хозяев жизни, так называемых олигархов, включая чиновников высшего ранга. Поэтому ссылки на то, что якобы нет денег, – совершенно не убедительны. Нельзя дальше жить и думать, что сельское хозяйство само собой как-то возродится, село сохранится и продовольствия прибавится, если на развитие села выделяется 1 миллиард долларов. И более того, даже эти ничтожные инвестиции по принятому бюджету на 2009–2011 годы сокращаются. И это неслучайно. Новый президент РФ Дмитрий Анатольевич Медведев сказал, что и дальше государство будет дистанцироваться от экономики. Как может вообще развиваться экономика без активной роли государства? Государственная собственность в самых рыночных странах составляет не менее 40%, а в Скандинавских странах и во Франции это 50–60%, а в Китае – 75%. Без государственной собственности не может развиваться экономика. И разговоры

о государственном регулировании экономики – это пустые слова. Я сделал, на мой взгляд, довольно реальный расчет, откуда взять деньги. Первый источник. Идет распродажа нашего природного потенциала, нашего невосполняемого национального богатства. За счет продажи этих незаменимых ресурсов торговцы получают примерно 200 миллиардов долларов в год. Куда эти доллары идут? Большинство из них остается за рубежом на счетах воровской касты, правящей сейчас в России. В бюджет поступает совершенно ничтожное количество от выручки. Если бы от этих 200 миллиардов долларов в виде природной ренты отчислять на сельское хозяйство, точнее на сохранение села, хотя бы 10%, мы получили бы 20 миллиардов в год вместо одного. Второй источник – это продажа земли. Я поддерживаю суждение Михаила Антоновича Коробейникова, который высказал, правда вскользь, мысль о том, что мы стоим перед необходимостью национализации земли, и, естественно, я категорически против ее продажи. Но коль скоро она сейчас ведется, то надо, чтобы государство хотя бы руководило этим процессом. Сейчас оно спит и видит цветные сны об успехах в экономике, а в стране хозяйничают бандиты и воры. Они за бесценок скупают землю. Приведу один лишь пример. В Рузском районе Московской области была куплена земля 9 совхозов какой-то фиктивной фирмой, которой, по-моему, теперь уже нет. Называлась фирма «Ваш финансовый попечитель». Было скуплено около 40 тысяч гектаров земель по цене 60 долларов за гектар. Тогда как цена этой земли минимум 50 тысяч долларов за гектар. Никто толком не знает, даже учет не ведется, сколько земли продано, кому продано и по какой цене. По стране продается около 5 миллионов гектаров земли в год. Если считать по 50 тыс. долларов за гектар, это составляет сумму 250 миллиардов долларов. Взяв для села от этой суммы 10%, мы имеем еще 25 миллиардов в год.

Третий источник – налоги. Невозможно же дальше жить, дорогие коллеги, с плоской шкалой налогов. Ни в одной стране мира этого нет. Как это – дельцы, получающие по миллиону в месяц, платят 13%, и тот, кто получает установленную Госдумой минимальную заработную плату – 4 тысячи рублей, тоже 13%. Введение прогрессивной шкалы налогообложения при той же пропор-

ции распределения их общей суммы дает селу еще 5 миллиардов долларов. Итак, на возрождение села мы имеем возможность направлять 50 миллиардов долларов в год. Куда и кому их направить? Я считаю, что они должны быть поровну распределены между тремя сферами АПК. Первая сфера – сельскохозяйственное машиностроение и весь комплекс отраслей, связанных с обеспечением села средствами производства. Вторая – дорожное, жилищное, культурно-бытовое, производственное и мелиоративное строительство. И третья – поддержка непосредственных товаропроизводителей. Но прежде всего крупных хозяйств, которые еще сохранились в виде ассоциаций. Ставка на то, что «фермер накормит страну», – это миф. Надо ориентироваться на создание артелей на селе. Те, кто уже живет как фермер, пусть действуют. Но это неперспективный путь развития. Будущее за крупной производственной кооперацией. Только она может спасти крестьянство, а именно в этом ключ к спасению России.

РОЛЬ КООПЕРАЦИИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Н.С. ХАРИТОНОВ,

доцент Московского государственного университета, к.э.н.

Я бы хотел сказать о развитии кооперации. Кооперация сама по себе, ей столько лет, сколько человечеству уже. Кооперация помогла выживать начиная с охоты на мамонта, и до сих пор кооперация является формой самоорганизации людской человеческой деятельности. Если государство находится на такой стадии, что не хочет заниматься реально производственной деятельностью, то наступает черед кооперации. Первые 5 лет реформы у нас не было закона, который бы разрешал деятельность кооперативов. Кооператив был исключен, и я считаю, осознанно, сознательно. К 90-му году у нас были сотни тысяч кооперативов в различных отраслях, и из-за отсутствия закона абсолютное большинство прекратило свое существование. Считаю, что это осознанно было сделано для того, чтобы предстоящей реорганизацией колхозов и совхозов приватизировать землю и колоссальный имущественный комплекс. К 1995 году разобрались с колхозами и совхозами, 70% было приватизировано, тогда приняли закон о сельскохозяйственной кооперации. Но, первое, мы упустили важнейший момент: если бы на первом этапе аграрной реформы колхозы и совхозы были преобразованы в кооперативы, как это было сделано в бывшей ГДР, где крестьяне пришли в кооперативы, которые сейчас функционируют великолепно, то мы сегодня не говорили бы о продовольственной безопасности. И второе, мы создаем кооперативы, в том числе и в рамках национального проекта, на пустом месте. Материальная база колхозов и совхозов уничтожена, кооперативы должны создавать нищие люди, у которых нет накоплений и нет материальной базы. А что значит создать кооператив? То, что мы называем кооперативы, это не кооперативы, это видимость создания потребительской кооперации. В среднем на один субъект Фе-

дерации приходится примерно 40 кооперативов, а было раньше 200, 300, 500 колхозов крупнейших, по 3, по 5, 10 тысяч гектаров земли. Что могут решить эти 40 кооперативов? Практически ничего. На один кооператив сегодня приходится 15–17 членов, в основном личные подсобные хозяйства, которые, паевой взнос внося, долго спорят: 100 рублей внести или 500 рублей. Это бесполезные организации, только видимость создаем, это не кооперативы. В Соединенных Штатах Америки 2700 кооперативов на всю страну, но 45 миллионов долларов выручка на один кооператив. И около 100 крупнейших заводов для производства пищевых продуктов населению. Чего там только нет – и бензоколонки, и производство удобрений, и т.д. и т.п. Откуда взялась эта материальная база, разве сами фермеры это внесли? Ничего подобного. После великого кризиса 20–30-х годов государство оказало безвозмездную помощь кооперации. И не только Америка, но и многие другие страны после войны. Они передали или вошли в состав паевого взноса как ассоциированные члены, разные формы были, и создали крупнейшие кооперативы. 30 из этих кооперативов входят 500 крупнейших компаний мира. Это кооперативы американские, они способны подавить любого нашего производителя. И они это сделали. Мы не можем конкурировать с такими кооперативами. Вот какие кооперативы нужно создавать. Но для этого необходимо пересмотреть политику государства. Нужен инновационный подход к развитию кооперативного движения, создавать не снизу, не по 15–17 членов, а выкупить «Вимм-Билль-Данн», и сказать: это замыкающая цепочка кооператива будущего, а теперь давайте сформируем сеть. В каждой отрасли должна быть крупная кооперативная сеть. Только благодаря этому мы создадим настоящую кооперацию. Не обязательно «Вимм-Билль-Данн». Это должен быть крупный перерабатывающий цех. Чтобы создать низовой маленький кооператив, нужно 15–20 миллионов рублей. А сегодня выделяют 1,5–2 миллиона. Первое – изменить подход. Второе – использовать системный подход. Что такое развитие потребительских кооперативов обслуживающих? А ведущее звено кооперации, производственные кооперативы в это время уничтожаются, 2–3 тысячи производственных кооперативов ежегодно банкротятся и

уничтожаются, стираются с лица земли. Достигнем успехов в развитии кооперации только в том случае, если будем развивать все виды кооперации, если будем соблюдать системный подход к развитию кооперации. Третье – законодательно запретить банкротство производственных кооперативов. Это неправильно. Что такое банкротство сельскохозяйственного предприятия вообще и сельскохозяйственного кооператива? Обанкротились – фактически все жители деревни остаются без работы, без земли, без всего вообще. Нельзя подходить так, как к промышленному предприятию. Не могу понять, почему потребительские кооперативы создаются на пустом месте. Привязываются к конторе какой-то. А колхоз есть? Там худо-бедно 10 тракторов, 15 автомобилей. Есть какая-то база. Почему нельзя там создать потребительский кооператив, чтобы это было дочернее предприятие или подразделение этого колхоза. И колхоз был бы жив, и кооператив имел бы базу. Считаю, что нужно принять закон, предоставляющий преференции всем предпринимателям и нашим и зарубежным, которые создают настоящую материальную базу кооперативам. И последнее. Считаю, что государство не обеднело бы, а только выиграло от того, если бы освободило от налогов, от всех рентных налогов на прибыль, НДС, имущественных и прочих эти кооперативы на срок их освоения. На создание материальной базы требуется 10 лет. На 10 лет освободить эти кооперативы от всего, дать преференции – и пусть развиваются.

ПРОЕКТ НОВОЙ ПРОГРАММЫ «ВОЗРОЖДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»

М.Н ФЕДОРОВА,

ведущий научный сотрудник ИЭ, д.э.н.

Наши законы, касающиеся кооперации, в общем-то даже и не законы, которые способствуют развитию кооперативных форм хозяйствования. Это, скорее всего, инструкция о деятельности той или иной организации. Они просто регламентируют шаги на определенном этапе функционирования и дают возможности развития. Если говорить об опыте зарубежных стран, например в Германии, у них вообще всего два закона. Закон о кооперации и закон, регламентирующий финансовую деятельность, ну в данном случае кредитного кооператива. Поездив по районам и селам России и увидя реально, что же там происходит и каким образом работают и личные подсобные хозяйства и фермерские хозяйства, я занялась изучением вопроса, каким же образом можно что-либо изменить. Ну и надо сказать, что анализ современного состояния нашего сельского хозяйства подтвердил выводы о том, что необходим комплексный подход в решении проблем аграрного сектора. О проблемах, связанных с ценообразованием, о проблемах импорта, о проблемах технического оснащения достаточно говорилось. Я бы хотела затронуть вопрос финансового обеспечения сельского хозяйства, потому как общеизвестная истина, что финансовой устойчивости вообще нет. Какие возможны варианты. Необходимо формирование системы сельскохозяйственного кредита. Речь идет о том, что в рамках аграрного сектора работают достаточно разные субъекты экономической деятельности. Это как личные подсобные хозяйства, фермерские, так и крупные холдинги. И финансирование одних и других достаточно разнообразно. И доступ одних и других к финансовым ресурсам тоже очень сильно дифференцирован. Те кре-

дитные механизмы, которые существовали в советское время (списание долгов по кредитам), привели к государственному финансированию сельского хозяйства. В рыночных условиях хозяйствования, когда и товарные кредиты, то есть поставка горючего взамен сельхозпродукции, это сейчас будирующийся и вызывающий повышенный интерес вопрос земельной ипотеки, но он в реальности тоже сопряжен с большими трудностями в плане реализации, потому как земли сельхозназначения для банка не всегда представляют интерес и тоже вызывают свои сложности. Если холдинги и крупные предприятия имеют возможности получать кредиты в банках, и имеют, что закладывать в качестве обеспечения под кредиты, маленькие хозяйства, личные подсобные и даже те артели, о которых говорили, такой возможности не имеют. Поэтому что предлагается. Считаю целесообразным решение вопроса о формировании целостной системы сельхозкредита в рамках комплексного решения вопросов о подъеме сельского хозяйства. Система, которая имела бы связи как горизонтальные, так и вертикальные. То есть это система, включающая в себя как банковский сектор, так и те же самые кредитные кооперативы, и может быть, даже те страховые компании, которые сейчас появляются в рамках сельского хозяйства. Вот у меня вкратце все. Спасибо большое.

М. ДРЫГАС,

*заместитель директора Института развития
сельского хозяйства Польши, профессор*

Хотел бы поблагодарить за это приглашение, потому что, находясь здесь, я действительно нахожусь под сильным впечатлением того, что название общества, Вольное экономическое общество, хорошо соответствует стилю и содержанию дискуссии. Такие разные высказываются точки зрения, с такой открытой дискуссией в Польше очень редко приходится сталкиваться. У каждой страны есть свои проблемы в развитии аграрного сектора, и Польша начала преобразование в селе и в сельском хозяйстве 17 лет назад, но проблемы в Польше очень похожи на те, которые обсуждаются сейчас за этим столом. И хотя за эти 18 лет роль сельского хозяйства в макроэкономическом измерении сократилась до 3–4% ВВП, но с точки зрения занятости, а значит, социальных аспектов это очень важная отрасль, потому что 20% работающего населения трудится в сельском хозяйстве. Уже из этой цифры видно, что эффективность сельского хозяйства относительно низка по сравнению с другими отраслями. Это еще усугубляется тем, что средний размер сельского хозяйства в Польше чуть больше 9 гектаров, что не обеспечивает эффективного дохода от него. В Польше, конечно, есть и крупные хозяйства, которые в основном обеспечивают рынок. Они имеют 50 гектаров и больше, их примерно 25%, эти хозяйства имеют возможность нормальных доходов и расширения производства. Но их мало. Проблема самообеспечения продовольствия в Польше тоже обсуждается. В основном по всем продуктам умеренного климата Польша самообеспечивает себя продуктами. В основном импортируются те продукты, которые производятся в другом климатическом поясе. В значительной степени это возможно: с 2004 года Польша получает большую поддержку из бюджета Европейского союза. Если сравнивать 2003 год, перед вступлением в Евросоюз, и 2008-й, то расходы на сельское хозяйство в 5 раз увеличились. В текущем году направлено в аграрный ком-

плекс около 4 миллиардов евро, они расходуются в следующих направлениях. Первое, повышение конкурентоспособности сельхозпроизводства – излишки продовольствия есть, но для того чтобы их продать, они должны быть конкурентоспособными. Второе – это улучшение качества жизни на селе. Третье – охрана среды на сельских территориях. И четвертое направление, которое, собственно, возможно в последние 18 лет реформирования аграрного сектора, называется поддержка локальных инициатив и вообще самоуправленческой инициативы на сельских территориях. В национальном плане развития сельского хозяйства Польши на 7 лет с 2007 по 2013-й есть специальная подпрограмма, которая называется «Лидер плюс». Главной задачей которой является привлечение общественности из органов местного самоуправления и любых негосударственных и неправительственных организаций в разработку и реализацию программы развития этих местностей. Эта деятельность проводится в тесной кооперации с государственной властью и административными структурами. Главная цель этой программы – это комплексное развитие локальной местности, там, где живут эти люди. Это перспективный путь проявления и реализации инициативы снизу. Таких организаций в Польше уже больше 300. Это очень важный элемент в развитии сельских территорий. Поскольку члены этих общественных организаций больше заинтересованы в развитии собственного региона или местности, и планы их будут более реальные, более эффективные, чем те, которые спускаются из Варшавы. Последнее замечание насчет кооперации. В Польше тоже, как и в России, крестьяне не очень хотят кооперироваться. Единственная действенная система кооперации в молочной отрасли, а во всех остальных практически не работает. Потому государство приняло пятилетний план помощи кооперативам. В течение 5 лет им дают льготные кредиты на кооперативные нужды и частично финансируют инвестиционные затраты и поэтому рассчитывают, что все-таки интерес крестьян к объединению увеличится и эффективность производства повысится. Это не попытка чему-то вас научить, а просто информация о том, что происходит в Польше и какие совместные проблемы для скоординированного решения.

АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ РЫНКИ (ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ, ПОСТАВЩИКИ, ПЕРЕКУПЩИКИ)

Д.И. ВАЛИГУРСКИЙ,

*заведующий кафедрой Московского университета
потребительской кооперации, д.э.н.*

Сегодня в сельском хозяйстве не самая главная проблема производить продукты питания, самая большая проблема – это продать их. Как ни парадоксально, многие законы, которые сегодня существуют, направлены на ущемление интересов сельского товаропроизводителя. Благодаря закону о сельском хозяйстве сегодня сельским товаропроизводителем могут быть ЛПХ, фермерские хозяйства, сельхозкооперативы и садово-огородные товарищества. Все они являются сельскими товаропроизводителями. Это большое достижение. Сегодня все, кто занимается селом, все, кто работает на земле, являются сельскими товаропроизводителями. Национальный проект развития ВПК, который прекратил свое существование. Это обидно и стыдно, когда 3 национальных программы осталось, а четвертой не стало. Почему? Неужели мы так хорошо работаем, но, если собрать сумму, которую выделили на 5 лет по национальной программе, она гораздо меньше тех денег, чем в Сочи выделяется на Олимпиаду 2014 года. И этим все сказано. Сегодня был принят закон о рынках, он предусматривает: к 2012 году все предприятия, которые торгуют, должны быть цивилизованными, иметь современные методы и формы торговли. А проще говоря, это должны быть стационарные рынки со своей инфраструктурой и управляющая компания, которая должна отвечать за создание этих рынков. Многие помнят наш колхозный рынок. Который все время был историей нашей России, историей нашей деревни, историей нашей бытности. Но в этом законе о рынке колхозном ничего нет, он исчез. Соответственно, львиная

доля личных подсобных и сельских хозяйств, которые выращивают продукцию, в обязательном порядке должны отдать свою продукцию перекупщикам. Сегодня большая конкуренция за место на рынке. Сильно развита сетевая торговля: в Москве 60%, в Санкт-Петербурге 70% товаров осуществляется через сетевую торговлю. Сельский товаропроизводитель доступа туда не имеет. Сегодня это очень большая проблема, потому что сетевики работают только с крупными компаниями, часто зарубежными компаниями, которые уничтожают наше производство. Давно обсуждался вопрос необходимости создания закона о торговле. Но в связи с финансовым кризисом про этот закон забыли. Главное в этом законе – это ограничение сетевых торговцев на рынке продовольственных товаров разных регионов не более 15%. Если этот закон будет принят, надо указать на то, что сетевики, работая с нашими товаропроизводителями, обязаны получать скидки. И тогда посмотрим, кто и как будет работать. Не с зарубежными инвестиционными продуктами, генетически измененными, а с нашими. С нашим мясом, с нашим картофелем. Как вы понимаете, развитие животноводства резко упало, количество коров сократилось, молока не стало. Сухое молоко... Вот первый пункт национального проекта. Второй пункт – это создание кооперативов сельских товаропроизводителей или мелких кооперативов. 7 тысяч кооперативов создано. Но как сказал мой коллега, они и не живые, эти кооперативы. Потому что вся инфраструктура занята. Никто не хочет работать с кооперативом. Он бедный, он не имеет имущества, чтобы получить кредит на большую сумму. Сегодня никто не говорил о строительстве. Но это очень серьезная проблема. Она связана с бытностью села. Молодежь не хочет работать в деревне, потому что там негде жить. Но если для развития сельского строительства 70% денег даст государство, а 30% ты своих добавляешь. В Московской области один человек получит реальные дотации на это строительство. Один человек в Московской области. Если взять по России, я думаю, там будут десятки. Сотни, может быть, тысяч. Это говорит о том, что кто-то принимает закон, кто-то пишет цифры, кто-то определяет. Но при этом, как было сказано, никто не отвечает. Сегодня рынок – это конкуренция, это разные формы собственности.

Но и самое главное понятие «рынок» – это ответственность о принятии своих решений. Этой ответственности государство не предусматривает. Смотрите что получается. Сегодня всю деревню загнули в систему кредитования. Государство через кредитование видит развитие села. Никогда этого не было, никогда этого не будет. Сельский житель, крестьяне, не привыкли по три раза в месяц ходить в банк, понимаете. Никогда они с этим не свяжутся. Что дальше произошло? Это самое страшное. Это чиновничий беспредел по вопросу субсидирования. Субсидирование предусматривает компенсацию государством части процентной ставки. Но... Значит, что самое страшное. Проверяет банк, проверяет управление сельского хозяйства, проверяет управление внутренних дел и проверяет прокуратура. И когда прокурор приходит в деревню к Ивану Ивановичу и говорит, покажи, что ты делаешь. Вся деревня говорит, что-то случилось. Вот эти четыре органа власти контроля, неусовершенствованный механизм кредитования привели к тому, что сегодня все это пришло к большому минусу. На мой взгляд, что надо делать. Надо компенсировать сельскому жителю за каждый килограмм произведенной продукции – мясо, молоко, картошка. Не надо ему тысячу раз ходить в банк. Раз в год сходил, получил документы официально, там 1, 2, 3 тысячи рублей за свое производство. На следующий год количество производств резко увеличилось бы. Сегодня много мы говорим о кооперации. Это очень серьезный вопрос, который, на мой взгляд, в обществе не востребован. Кооперация в 20-х годах выручила вообще Россию, 84 миллиона в 30-х годах членов кооперативов. 1988 год, закон о кооперации и развитии малого бизнеса. Но сегодня исторический момент в развитии кооперации. Почему? Во-первых, очень сильное расслоение общества. В этом зале еще не так давно было сказано: соотношение 10% зарплаты богатых и 10% бедных составляет 1 к 16 официально. 1 к 60 неофициально. Расслоение общества огромно. Соединить олигарха с крестьянином невозможно. Только кооперация может это сделать. И сегодня надо строить социально-кооперативное общество. Надо достучаться до первых лиц государства. К сожалению, на Руси нет другого выхода. Это и самобытность, это и образ жизни, это и сельский труд, это наша соци-

альная традиция, это развитие села и семьи, только через кооперацию. Что еще надо сделать? Видел около 12 кооперативов в Российской Федерации. Они начинают развиваться в одиночку. Потребительское, сельскохозяйственное, аудиторское, строительное, садово-огородное и т.д. Нужен единый закон о кооперации. Как дерево. Стержень. Ветками должны быть все виды кооперативов. И этот единый закон о кооперации даст возможность оперативно и грамотно решать все необходимые вопросы, которые с этим связаны. Мы создаем новые кооперативы, в то же время существует потребительская кооперация, которой сегодня 176 лет. Мне кажется, что надо реализовать новые кооперативы, надо реализовать старые, которые исторически доказали свою роль. И через потребительскую кооперацию вместе с Минсельхозом поднять деревню. Я очень надеюсь, что все это случится.

Л.В. ПОПОВА,

Старший научный сотрудник Института экономики, к.э.н.

Цены, инфляция в РФ и глобализация. Продовольствие в России подорожало с декабря по август 2008 г. в среднем на 12,2%. В то же время в 27 странах ЕЭС аналогичный показатель составил всего 3%. Четырехкратная разница роста цен на продукты питания прослеживается почти по всем группам товаров. Так, цены на хлебобулочные изделия и крупы поднялись в России на 21,6%, а в Европе только на 5%. Эту статистику опубликовал 23 сентября 2008 г. Росстат. Ежедневно расходы москвичей на продукты питания в период с апреля 2007 года по август 2008 года выросли на 52%, по данным РБК. Так, масло подсолнечное на 89%. Масло сливочное на 40%. Молоко на 34%. Макаaronные изделия на 45%. Крупа на 27%. Так же данные РБК. Возьмем овощи. А вот в Европе овощи не подорожали. В Европе овощи с начала года подешевели на 3,7%. Сравним с Россией. В России же овощи подорожали на 19%. Что касается фруктов, то цены на фрукты в России росли в 1,5 раза быстрее, чем в странах ЕЭС. Но есть и отличия. Это касается молочных изделий. Единственный вид продовольствия – молоко – подорожало в ЕЭС быстрее, чем в России. Что касается молочных изделий, сыров, то в России с начала года они подорожали всего на 0,3%. В то время как в Европе на 2,5%. Вторая позиция. Пострадало качество рынка молочной продукции. Вы хорошо помните большую дискуссию относительно того, как называть, молочным напитком или чем-то иным, продукт, изготовленный из сухого молока. Особенно часто выступал по этому поводу президент «Вимм-Билль-Данн». И третья позиция. Уничтожили свое мясо-молочное стадо, вырезано из-за нерентабельности. Выводы какие – получается, что в Европе жители платят за продукты меньше, в то время как в России больше. Хотя россияне зарабатывают, как известно, явно меньше. Итак, в стране сложилась ненормальная продовольственная инфляция, несмотря на ожидание рекордного урожая. Как заявил председатель зернового союза, около 100 миллионов тонн. Как это воздействует на население. Возьмем

хлеб. 2/3 жителей России отмечают, что именно хлеб дорожает быстрее всего, а это бьет и по карману, и по настроению. Между тем социологи отмечают резкий рост протестных настроений, причем в провинции, в регионах. Москвичи и жители других крупных городов приспосабливаются к росту цен лучше, чем в малонаселенных региональных центрах. Перспектива – социологи говорят: люди надеются, что ситуация скоро изменится. Так ли это? Наоборот, мы узнаем, что Ростпотребнадзор вводит все новые и новые ограничения на ввоз в Россию продуктов питания. Многие экономисты считают, что опережающий рост цен не остановит даже выход внутрироссийских цен на средний европейский уровень. Итак, у нас больше крестьян и неосвоенный рынок. На фоне финансового кризиса инфляция уже превысила 4%. В странах Восточной Европы темпы инфляции ближе к европейскому уровню, в странах членов СНГ и Балтии – к российскому. Некоторые аналитики, к примеру американский банк «Мерион ли», считают, что главные макросюрпризы 2008 года – это ускорение мировой инфляции, а не замедление роста экономики.

РОЛЬ АГРОБИЗНЕСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

А.А. КАЗАННИКОВ,

научный сотрудник Института экономики РАН, к.э.н.

Важную роль в обеспечении продовольственной безопасности играет высокоэффективное сельскохозяйственное производство. Уровень продовольственной безопасности показывает способность сельского хозяйства России удовлетворять потребности населения в продуктах питания в достаточном количестве и требуемого качества. Одновременно ее оценка выступает в роли индикатора состояния агропродовольственного рынка, отражая конъюнктуру и концентрацию рынка, уровень распределения рынка между отечественными и иностранными товаропроизводителями, зависимость от импорта отдельных категорий и видов сельскохозяйственной продукции. Строго говоря, она характеризует продовольственную независимость государства, восприимчивость внутреннего рынка к изменениям на международном аграрном рынке, на что влияет уровень импортных товаров в общей структуре потребления конкретного вида товара.

Зависимость от импорта по основным видам сельскохозяйственной продукции за период 1980–2006 гг. в среднем понижалась и увеличилась лишь на 0,9% в 2006 г. по отношению к 1980 г. (см. табл. 1). Это сопровождалось изменением ее структуры. Прежде всего сократилась зависимость от ввоза картофеля, овощей и бахчевых культур, яиц и яйцепродуктов на 4,2%, 11,9% и 6% соответственно. За этот же период произошло сокращение производственного и личного потребления картофеля на 7,5% и яиц и яйцепродуктов на 10,1%. Существенно увеличилась зависимость от импорта мяса и мясопродуктов (на 20,9%) и молока и молокопродуктов (на 5,9%) при соответствующем сокращении уровня их потребления на 8% и 28,4% соответственно. Таким об-

разом, импорт основных видов сельскохозяйственной продукции только отчасти компенсировал падение сельскохозяйственного производства. Одновременно происходило сокращение уровня потребления продуктов питания в условиях нестабильной макроэкономической ситуации в 90-е гг. XX в.

Дж. Кейнс писал, что если импорт продовольствия превышает 20%, то прекращается эффект кумуляции, то есть отрасль уже не в состоянии воздействовать на остальную экономику в сторону поддержания ее роста. Импорт продовольствия является для России крупной статьёй оттока капитала за границу и, по оценкам различных экспертов, варьирует в районе 10–12 млрд долларов в год. Поэтому одной из целей осуществляемых аграрных преобразований должно являться сокращение зависимости агропродовольственного рынка от поставок продукции из ближнего и дальнего зарубежья. Значительна в этом процессе роль не только государства, но и представителей агробизнеса.

Таблица 1
**Зависимость от импорта по основным видам
сельскохозяйственной продукции 1980–2006 гг.,
в процентах¹**

| Виды сельскохозяйственной продукции | 1980 | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | Разница 2006 г. к 1980 г., % | Изменение личного и производственного потребления в 2006 г. к 1980 г., % |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------------------|---|
| Картофель | 4,9 | 2,4 | 0,0 | 1,6 | 0,9 | 0,7 | -4,2 | -7,5 |
| Овощи и бахчевые культуры | 19,9 | 19,0 | 9,8 | 11,7 | 8,6 | 7,9 | -11,9 | 18,9 |

¹ См.: Российский статистический ежегодник 2007: Стат. сб./Росстат. – Р76. – М., 2007. – С. 472–473. Обеспеченность рассчитана как отношение разницы импорта и экспорта к сумме производственного и личного потребления.

| Виды сельскохозяйственной продукции | 1980 | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | Разница 2006 г. к 1980 г., % | Изменение личного и производственного потребления в 2006 г. к 1980 г., % |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------------------|---|
| Мясо и мясопродукты | 16,9 | 12,9 | 27,2 | 31,2 | 38,6 | 37,8 | 20,9 | -8,0 |
| Молоко и молокопродукты | 12,0 | 11,9 | 13,3 | 11,5 | 17,7 | 17,9 | 5,9 | -28,4 |
| Яйца и яйцепродукты | 7,3 | 2,8 | 0,2 | 2,4 | 1,8 | 1,3 | -6,0 | -10,1 |
| В среднем | 12,2 | 9,8 | 10,1 | 11,7 | 13,5 | 13,1 | 0,9 | -7,0 |

Основной задачей государства в этом процессе является организация макроэкономической стабильности и системообразующих условий для поддержания конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства путем использования финансовых, налоговых и иных инструментов регулирования, создание соответствующей институциональной среды для стимулирования притока капитала в сельское хозяйство и внедрения инновационных технологий. На современном этапе данные мероприятия преимущественно реализуются через национальный проект «Развитие АПК», который стимулирует внедрение достижений научно-технического прогресса в сельскохозяйственное производство. Так, на базе ФЗ «О развитии сельского хозяйства» была разработана государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. с общим объемом финансирования 1406,6 млрд руб². Одним из главных результатов реализации программы будет яв-

² Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации http://www.mcx.ru/dep_doc.html?he_id=797&doc_id=18527

латься улучшение жилищных условий в сельской местности, увеличение объема производства продукции сельского хозяйства и доведение доли российских продовольственных товаров в розничной торговле продовольственными товарами до 70%.

Представители агробизнеса, в свою очередь, должны уделять особое внимание повышению производительности труда при одновременном улучшении качества произведенной продукции, улучшении технологии производства с целью повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота и птицы. Декомпозируя проблему продовольственной безопасности государства, можно заключить, что роль агробизнеса является во многом ключевой. Его способность управлять имеющимися активами – земельными, трудовыми, производственными, информационными – определяют его вклад в обеспечение продовольственной независимости. Особенного управления и развития как со стороны государства, так и со стороны агробизнеса требуют направления, связанные с производством мяса и мясопродуктов и молока и молокопродуктов. Действия в решении этого вопроса должны быть сопряженными и взаимодополняющими: при одновременном расширении мясного и молочного производства представителями агробизнеса государством должны предприниматься дополнительные меры по защите рынка от импорта этих товаров.

Следует подчеркнуть, что агробизнес выступает как проводник земельной и агропродовольственной реформы в современной России, прежде всего на селе. Его инициативность и предприимчивость во многом определяют темп жизни сельских жителей, так как именно он решает широкий спектр социальных вопросов в области трудоустройства сельского населения, что определяет занятость и безработицу в сельской местности, влияет на уровень его социализации, адаптивности к рыночным изменениям и вообще на уровень его развития. В первую очередь это проявляется через внедрение новых технологий работы на земле, а именно в процессе обучения сельское население приобщается к достижениям современной науки и техники. Без преувеличения, агробизнес выступает двигателем инноваций и прогресса сельской местности, что непременно должно поощряться со стороны государства либо

в форме дополнительных налоговых льгот, либо в форме различных преференций. Только развитое сельское население способно удовлетворить агробизнес высококвалифицированными кадрами, поэтому это сотрудничество является взаимовыгодным. Каждый сельскохозяйственный работник вносит свой непосредственный вклад через эффективную работу на сельскохозяйственном предприятии в обеспечение продовольственной безопасности государства, что является неотъемлемой частью общей национальной безопасности.

В заключение хотелось бы отметить, что роль агробизнеса сводится не только к повышению экономической эффективности хозяйствования на земле, но главным образом к построению эффективной системы взаимодействия сельскохозяйственного предприятия, открытого для внедрения научно-технических достижений, и сельских жителей, заинтересованных в повышении своего благосостояния через работу в сельскохозяйственном предприятии. В конечном итоге основной целью агробизнеса является создание конкурентоспособного сельскохозяйственного предприятия, без которого невозможно обеспечение продовольственной безопасности государства.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ (ОСП) ЕВРОСОЮЗА И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ РОССИИ

Б.Е. ФРУМКИН,

*зав. сектором аграрных отношений
Института экономики РАН, к.э.н.*

1. Возможные направления и последствия современного этапа реформирования ОСП ЕС.

Внутренние социально-экономические проблемы Евросоюза (прежде всего ограничения общего бюджета «расширенного» Сообщества) и необходимость адаптации к новым вызовам глобализации (в т.ч. в агропромышленной сфере) обусловили неизбежность дальнейшего реформирования ОСП ЕС. *Основные направления такого реформирования уже предложены Еврокомиссией (ЕК) для законодательного закрепления по итогам обсуждения в ходе т.н. «проверки здоровья» ОСП (health check) в конце 2008 г.* ЕК предлагает улучшить систему прямого субсидирования, расширив его охват и унифицировав нормы выплат по странам и регионам, введя дегрессивную шкалу поддержки для крупных хозяйств (сокращение получаемых ими субсидий на 10–45%) и втрое повысить минимальный размер земельного участка для получения субсидий (для отсечения от ОСП мелких ферм). Связь субсидий с производством будет сохранена лишь в регионах, где оно особенно экономически или экологически важно. В производстве на продовольственные цели намечено дальнейшее сворачивание рыночно-ценового регулирования (практически за исключением системы интервенций для продовольственной пшеницы и квот производства молока). Получение субсидий предлагается обусловить выполнением дополнительных экологи-

ческих требований и задач по борьбе с изменениями климата (прежде всего рационализации использования воды), что позволит отменить обязательную норму вывода сельхозземель из оборота. Помощь в проведении фермерами соответствующих мер должна оказываться преимущественно через политику сельского развития. Для этого намечено втрое повысить долю средств, перераспределяемых в пользу этой политики, за счет субсидирования собственно сельхозпроизводства. В производстве на непродовольственные цели также предусмотрена замена субсидирования возделывания «энергетических культур» на его стимулирование через высокие цены получаемого из этих культур биотоплива. Предусмотрен полный отказ от субсидирования аграрного экспорта к 2013 г.

Принятие предложений Еврокомиссии даже в смягченном виде будет означать принципиальные изменения в методах и масштабах реализации ОСП, значительное ослабление ее особого статуса и приоритетности и уже к 2013 г. может иметь существенные последствия для производственно-социальной структуры и внешнеэкономических связей аграрного сектора ЕС. С одной стороны, оно повышает роль централизованного административного регулирования (через выравненные по регионам и хозяйствам субсидии, единые стандарты и т.п.) сельского хозяйства из Брюсселя, с другой, – все большее перенесение ответственности за развитие сельского хозяйства на фермеров потребует усиления вмешательства национальных и региональных властей. Вероятны ускорение вымывания из производства малых и средних хозяйств, изменение территориально-отраслевой структуры аграрного сектора (в т.ч. пользу производства на биотопливо и биомассу для энергетики), замедление сокращения технико-экономического разрыва между фермерами «новых и старых» стран (в т.ч. из-за относительного сокращения субсидирования крупных хозяйств, преобладающих в «новых» странах), стабилизация или некоторое сокращение производства сельхозпродукции и продовольственной самообеспеченности ЕС при улучшении экологического состояния сельских регионов.

Даже на данном этапе реформирования ОСП интервенционные запасы базовых видов продовольствия в ЕС исчерпаны (по говядине – с весны 2004 г., по маслу и сухому молоку – с весны 2007

г.) или резко сократились (по продовольственной пшенице – с весны 2007 г.), что способствовало серьезным нарушениям и резкому росту цен на едином внутреннем рынке. Наблюдаются случаи социального недовольства в отдельных отраслях и регионах, инициированных как фермерами (акции протеста производителей молока уже летом 2008 г. прошли в Австрии и ФРГ, крестьян в целом – в Болгарии), так и потребителями (в 2006 г. через Программу распределения продовольствия ЕС продовольственную помощь получали 13 млн чел. – около 3% населения сообщества, в 2008 г. число нуждающихся в такой помощи практически утроилось). Во внешнеэкономической сфере это ведет к дальнейшему снижению агроэкспортного потенциала ЕС и снижению его роли на мировых рынках сельскохозяйственной продукции. Возможна экспансия ЕС на рынках высокопереработанной, экологически чистой и безопасной пищевой продукции. Однако в целом рост «социально-экологической и энерго-климатической» нагрузки на сельское хозяйство ЕС еще более понизит его международную конкурентоспособность и потребует новых форм защиты рынка ЕС от дешевого импортного продовольствия путем ужесточения технических барьеров по его качеству, безопасности и т.п.

После 2013 г. можно ожидать усиления этих тенденций с учетом предполагаемого сокращения расходов ОСП в сочетании с ее распространением на «более аграрные» страны – нынешние кандидаты в ЕС. Перспектива создания более развитого сельского хозяйства за меньшие деньги весьма неопределенна. Велика вероятность окончательного демонтажа традиционных систем общей организации сельскохозяйственных рынков при замещении их пока не разработанными механизмами управления рисками и кризисами по конкретным товарам и рынкам с труднопредсказуемыми последствиями. Так, намеченная на 2015 г. отмена квот на производство молока может вызвать массовое разорение малых и средних ферм, депопуляцию горных и других неудобных регионов, где молочное скотоводство является основной отраслью, чревата сокращением производства и удорожанием молокопродуктов. Подобные последствия могут иметь в ряде регионов и отраслей повсеместное распространение унифицированной системы единого

аграрного платежа, дальнейшее «смыкание» ОСП с энергетической политикой и политикой борьбы с климатическими изменениями, более радикальное перераспределение средств в пользу политики сельского развития. Полная отмена нынешней внутренней поддержки сельского хозяйства вряд ли возможна. По оценкам независимых европейских экспертов, она была бы чревата разорением и уходом из производства почти 80% существующих в ЕС ферм. Однако при все большей ее переориентации на области, прямо не связанные с сельхозпроизводством, необходимы будут комплексные защитные меры против объективно возникающего в этих условиях «социального, экологического, налогового, валютного демпинга» со стороны стран-экспортеров. Одной из возможных форм такой защиты может стать предусмотренное Лиссабонским договором 2007 г. заключение ЕС с третьими странами (прежде всего с соседними) специальных соглашений о внешнеэкономических связях «на принципах взаимности», т.е. фактически на условиях конкуренции, определяемых Евросоюзом. Это, в свою очередь, чревато дальнейшим ухудшением отношений ЕС с основными партнерами по мировой агропродовольственной торговле (США, странами группы Кэрнс и «Группы Двадцати»), которые и без того напряжены из-за срыва переговоров по либерализации этой торговли в рамках Дохийского раунда ВТО.

Определенную надежду дает прогнозируемое ФАО ООН и ОЭСР сохранение мировых агропродовольственных цен на довольно высоком (хотя и не рекордном, как в 2006–2008 гг., уровне). Оно в принципе позволит снижать внутреннюю поддержку аграрного сектора стран ЕС, не подрывая доходов фермеров и развития сельских территорий, может улучшить его международные позиции, однако практически покончит с периодом относительно дешевого продовольствия как на мировом рынке, так и на рынке ЕС.

Кроме того, большинство (около 20) стран ЕС в сентябре 2008 г. выступили за сохранение основных инструментов ОСП и после 2013 г. В рамках регулирования единого внутреннего рынка ряд стран предлагают создать общие «буферные запасы» для гарантированного предложения базовых сельхозтоваров, значительно по-

высить квоты производства молока в преддверии их отмены и создать специальный фонд поддержки производителей молока после 2015 г. Финансирование программы ЕС по продовольственной помощи нуждающимся гражданам стран – членов с 2009 г. намечено увеличить на 75% – до 500 млн евро в год. Предусмотрено финансирование из бюджета ЕС распределения в школах молочных продуктов (50 млн евро в год), а также фруктов и овощей (90 млн евро). В международной сфере предлагается ужесточить позицию ЕС на переговорах по агропродовольственной торговле в рамках ВТО (обязательная сбалансированность в снижении внутренней поддержки АПК в ЕС и США; расширение круга «чувствительных» товаров, допускающих более высокую степень защиты от импорта; сохранение специальных «защитных оговорок» для ряда важных продуктов и некоторых видов экспортных субсидий). Предлагается также создать специальный фонд ЕС (1 млрд евро) по «быстрому реагированию» на резкие повышения продовольственных цен в развивающихся странах (в виде содействия им в закупках удобрений, семян сельхозинвентаря и другой оперативной помощи) с целью предотвращения обострений мирового продовольственного кризиса.

2. Россия и ЕС – партнерство и конкуренция в национальной и глобальной продовольственной обеспеченности.

Россия и ЕС традиционно являются партнерами, а в последние годы – и конкурентами в агропродовольственной торговле с третьими странами. Евросоюз направляет 10% своего агропродовольственного экспорта в Россию, покрывая более 30% ее импорта. По ряду продуктов зависимость обеспечения и уровня цен на российском рынке от поставок из ЕС еще выше. Реформирование ОСП уже негативно сказывается на торгово-экономических связях с Россией. Сокращение объема и удорожание экспортных ресурсов не позволяют ЕС полностью покрывать выделенные ему Россией до 2009 г. тарифные квоты по мясу, поддерживать поставки молочной продукции. Отмена Евросоюзом в 2007 г. экспортных субсидий на сыр, масло, сухое молоко стала важным фактором роста в

России цен на молоко (на 50%). Недопоставка им «квотной» говядины привела к ее подорожанию на российском рынке на 11% уже в 2007 г., а в 2008 г. оно может составить еще 20%. Конкурентоспособность европейского продовольствия на российском рынке снижается. Одновременно обостряется конкуренция России и ЕС за источники поставок и рынки сбыта агропродовольственных товаров. Став третьим в мире экспортером ячменя и подсолнечного масла, шестым – пшеницы, Россия потеснила ЕС на некоторых его традиционных экспортных рынках (например, на Ближнем Востоке). С другой стороны, в 2007 г. она уже догнала ЕС по объему импорта мяса из стран – его основных поставщиков (Аргентины и Бразилии).

В средне- и особенно долгосрочной перспективе тенденции к ослаблению роли ЕС в обеспечении российского продовольственного рынка усилятся благодаря реализации Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования агропродовольственных рынков России до 2012 г., а также связанных с ней региональных и отраслевых программ (прежде всего по развитию животноводства). В этом же направлении будут действовать намечаемые меры по ужесточению тарифной и нетарифной защиты российского внутреннего рынка от «несправедливой» внешней агропродовольственной конкуренции. При сохранении нынешней динамики развития производства зерна, маслосемян и базирующихся на них птицеводства и свиноводства цели Госпрограммы по увеличению внутренних рыночных ресурсов мяса птицы и свинины и вытеснению основной части их импорта могут быть достигнуты уже в 2012 г. Решение аналогичных задач для говядины, молока и молокопродуктов в силу отраслевой специфики вряд ли возможно ранее 2018–2020 гг. Обязательным условием достижения этих целей является массивная господдержка российского сельского хозяйства, как минимум компенсирующая неизбежный рост издержек на перспективу. Он обусловлен запланированным приближением внутрироссийских цен на топливно-энергетические ресурсы к европейским уже к 2011 г., неизбежным при этом соответствующим увеличением цен на агрохимикаты, комбикорма, стройматериалы, тарифов на железнодорожные грузоперевозки, а также за-

кономерным повышением необоснованно низкой оплаты сельскохозяйственного труда. Без такой поддержки неизбежно либо резкое раскручивание «продовольственной инфляции», обеднение и недопотребление продуктов питания значительной частью общества (по крайней мере 13% населения с доходами ниже прожиточного минимума, по официальной оценке), либо резкое падение рентабельности, массовая убыточность сельхозтоваропроизводителей и свертывание ими производства.

Надо учитывать и то, что, согласно Сельхозпереписи 2006 г., более 48% поголовья КРС (включая почти 52% коров), 50% свиней и почти 37% поголовья птицы находятся в личных подсобных и иных индивидуальных хозяйствах населения. Перспективы численности и продуктивности этого поголовья, а тем более повышения его товарности неясны. По-видимому, все возрастающая часть производства в ЛПХ потребует замещения. В этой связи поспешный, подкрепленный недостаточным и устойчивым приростом отечественного сельхозпроизводства, а в основном обещаниями руководителей крупных российских агрохолдингов отказ от импорта (в т.ч. из ЕС) чреват нарушениями снабжения российского рынка, подхлестыванием инфляции и снижением уровня жизни населения.

Тем не менее в перспективе в связи с ожидаемым дальнейшим сокращением экспортных ресурсов Евросоюза его значение как поставщика агропродовольственных товаров на российский рынок может еще более снизиться. По прогнозам Еврокомиссии, к 2013 г. экспортные ресурсы ЕС по мясу птицы сократятся на 3%, свинине – на 7, маслу – на 45 и говядине на 70%. Для замещения поставок из ЕС Россия наряду с наращиванием собственного производства рассматривает возможность заключения долгосрочных соглашений о гарантированных поставках мяса и другой сельхозпродукции с Аргентиной и Бразилией. В то же время, опираясь на свои растущие производственные и экспортные ресурсы (сбор зерна в 2008 г. достиг 100 млн т), Россия выступила с инициативой создания международного зернового фонда для стабилизации положения на мировом рынке зерна, в т.ч. с участием Евросоюза. В то же время можно ожидать усиления конкуренции со стороны ЕС

на ряде экспортных агропродовольственных рынков России. Так, в сезон 2008/2009 г. хороший урожай зерновых (в среднем около 5 т/га) и оперативная и масштабная система интервенций и экспортных субсидий позволили ЕС потеснить Россию на мировых рынках зерна. В перспективе такая конкуренция может заметно снизить потенциальную рентабельность российского экспорта мяса птицы и свинины.

*Более перспективным в связи с этим может стать инвестиционное сотрудничество, в т.ч. инвестиции компаний ЕС в производство, переработку и торговлю сельскохозяйственной продукцией продовольственного назначения (прежде всего для российского рынка) и кормового и энергетического назначения (прежде всего для экспорта в ЕС). Компании, аффилированные с капиталом из стран ЕС (Великобритании, Дании, Швеции и даже Литвы), использовали в 2008 г., по минимальным оценкам, более 600 тыс. га пашни, т.е. свыше 5% всей ее площади, контролируемой в России агрохолдингами. Дочерние компании ведущих агропищевых корпораций, прежде всего из «старых» стран – членов ЕС, практически полностью контролируют пивной и табачный рынки России, а также не менее трети российских рынков молочной, сахарной, овощеконсервной и масложировой продукции. В перспективе возможны их поставки и на рынок ЕС. В последние годы наблюдается экспансия в России и компаний «новых» стран ЕС – в сельском хозяйстве (Венгрия) и пищевых отраслях (Польша, Чехия). Впрочем, *существенное расширение российского агропродовольственного экспорта в ЕС маловероятно* за исключением ряда видов базового сырья и полуфабрикатов (подсолнечника, рапса, кормовой пшеницы и ячменя, говядины, растительного масла) и отдельных конечных продуктов высокой степени обработки, особенно при вероятном введении Евросоюзом новых защитных мер. Определенные перспективы имеет и биотопливо. Запланированное ЕС доведение его доли в транспортном топливе к 2020 г. до 10% даже при занятии под энергокультуры 15% площади сельхозземель на 20% будет обеспечиваться импортом.*

Обновление договорно-правовой базы отношений России с ЕС в рамках нового общего Соглашения о стратегическом партнерст-

ве и связанных с ним более детальных секторальных соглашений (в том числе по сельскому хозяйству) может создать более благоприятные условия для усиления наметившихся позитивных тенденций сотрудничества в агропродовольственной сфере.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

*член Совета по аграрной политике при председателе
Совета Федерации Федерального собрания Российской
Федерации, член-корр. Россельхозакадемии, д.э.н., профессор*

Мы заканчиваем работу. Я бы хотел выразить мнение всех, что государство должно конкретно заняться возрождением села. Финансы есть. Сегодня государству нужна политическая воля и разумное решение организационно-управленческой, экономической науки и практики. Что касается кооперации. Это дополнительная производительная сила, а если просто по-человечески сказать, это деньги из ничего, по которым мы ходим и топчемся. Помните, что было? И сырье собирали, и фрукты, и овощи, и дикорастущие растения. Это деньги, огромнейшие деньги. Почему это не возродить? Кооперацию не надо сверху создавать. Кооперация должна вырасти снизу, тогда она будет держаться и эффективно развиваться.

Я благодарю всех за участие и интересные выступления. Кто не успел выступить, есть предложение сдать свои тезисы, поскольку материалы будут изданы. Еще раз большое спасибо. До новых встреч.

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

Система мониторинга факторов экономического, технического, правового и иного вида рисков для энергетической безопасности отдельно взятого региона РФ

Risk Monitoring Power Safety System Economic, Technical and other Factors Live of Russian Federation Region

В.И. ГЛОТОВ,

Московская финансово-юридическая академия, профессор, к.э.н.,

Д.В. МИХЕЕВ,

Московское областное отделение ВЭО России, к.э.н.,

А.И. ТУТНОВ,

НУЦ «Энергосбережение», научный сотрудник, к.ю.н.

V.I. GLOTOV,

Moscow Academy of Finance and Law,

Candidate of Economic Sciences, professor

D.V. MIKHEEV,

Moscow regional department of the Free Economic Society of Russia, candidate of economic sciences

A.I. TUTNOV,

НУЦ «Energy Saving», research officer, candidate of legal sciences

Аннотация

Особенностью угроз для энергетической безопасности (ЭБ) России является их вероятностная природа, проявляющаяся в неопределенности места, времени и масштабов реализации. Систематизация возможных сценариев развития этих угроз, интегрированная с энергетическими аспектами национальной безопасности страны, потребовала новых концептуальных подходов к мониторингу рисков. В настоящей

статье рассмотрены проблемы улучшения методов мониторинга рисков для ЭБ в условиях неопределенности.

Abstract

State probability of threats for power safety with power aspects of national safety of the country have required the new conceptual approaches to risk monitoring. In the present article the problems of improvement the system risk monitoring in conditions of uncertainty are considered.

Ключевые слова

1. Энергетическая безопасность
2. Риск
3. Фактор

Key words

1. Power safety
2. Risk
3. Factor

Качественное представление гарантий энергетической безопасности (ЭБ) для регионов России не может быть выполнено без многофакторного анализа возможных рисков при осуществлении жизнедеятельности в этих регионах. В основе анализа ЭБ лежат базовые принципы единства методологий измерений и оценок, общие правила мониторинга и управления риском, концепции культуры безопасности регионального топливно-энергетического комплекса (ТЭК) и управления качеством. Для текущего момента отсутствие общепринятой системы мониторинга рисков ЭБ, как в общегосударственном и/или региональном масштабе, так и на уровне отдельно взятого предприятия поставщика и/или потребителя топлива и энергии, стало существенной проблемой для противодействия возможным угрозам и дефицитам в сфере энергообеспечения.

Становление рыночных отношений в региональных ТЭК, с одной стороны, способствовало повышению эффективности производства топлива и энергии, а с другой – увеличивает риск возникновения кризисных ситуаций на любом этапе жизненного цикла сложной технической системы энергообеспечения региона [1]. Оригинальные последст-

вия либерализации российской ценовой политики и понижение конкурентоспособности региональных предприятий ТЭК, возникшие на начальном этапе рыночных реформ, существенно обострили проблему учета многих экономических, финансовых, инженерных, социальных и иных факторов риска. Для предприятий ТЭК мониторинг негативных факторов: неплатежеспособности и несостоятельности многих отечественных производственных предприятий; морального старения и физического износа энергетического оборудования ТЭК; человеческого фактора и др. показал, что более трети отечественных потребителей и поставщиков топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) имеют все признаки угроз для их ЭБ. Использование на практике результатов мониторинга рисков ЭБ позволит существенно повысить эффективность, системную надежность и безопасность региональных ТЭК по следующим направлениям решения практических задач:

1. планирования и подготовки региональной энергетики к использованию интегрального потенциала ТЭР и к эффективному применению в промышленных масштабах новых технологий энергосбережения;

2. развития конкурентного взаимодействия потребителей и поставщиков ТЭР, приводящее к соответствующему повышению степени интегрального учета энергетических нужд для комфортной жизнедеятельности региона;

3. повышения эффективности энергетических комплексов за счет анализа проблем и возможностей оптимизации (по критериям ЭБ и системной надежности) региональных топливно-энергетических балансов (ТЭБ) и деятельности систем энергообеспечения различных видов;

4. реализации перехода на инновационную превентивную диагностическую схему развития энергетических комплексов с учетом действующих правовых норм социальной, промышленной и экологической безопасности, прогнозов технологического развития энергетики и социально-экономического развития конкретного региона;

5. других направлений, суть которых – учет фактической ситуации.

Переходя к анализу задач ЭБ, актуальность решения которых обусловлена комплексной стратегией государственного правового и нор-

мативного регулирования безопасности и системной надежности при эксплуатации промышленных предприятий ТЭК, следует отметить необходимость в формировании единой политики для создания общей системы мониторинга и управления рисками для поставщиков и потребителей ТЭР. Данная политика должна базироваться на концепции поэтапного перехода к новой ресурсосберегающей системе постоянного мониторинга, диагностического и технического обслуживания мероприятий, которые обеспечивают реальное противодействие угрозам ЭБ регионов России. В основе этой системы должны лежать ясные системно образующие принципы и общепринятая методология определения риска эксплуатации промышленных объектов ТЭК, охраны труда и безопасности жизнедеятельности, понятийное определение самого термина «энергетическая безопасность».

Состояние ЭБ многими экспертами определялось как стабильное, сбалансированное и бездефицитное обеспечение топливом и энергией. Понятие ЭБ сводилось к энергетической самодостаточности, т.е. выполнению одного из приоритетных условий ЭБ. В общем случае для отдельно взятого региона ЭБ определялась как достаточное обеспечение топливом и энергией населения, промышленности и всех других секторов экономики конкретного региона. Значительно позже Мировой энергетический совет определил ЭБ отдельного региона или страны в целом, не располагающей достаточными энергетическими ресурсами, как «состояние защищенности отдельных граждан, общества, экономики и государства от угроз топливо- и энергообеспечения». Такое же понятийное определение ЭБ дано и в «Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2020 г.».

Системные исследования проблем ЭБ были начаты с анализа цен на сырье и энергоносители за предыдущий период. Согласно данным многих экспертов в сфере экономики регионального ТЭК, в этот период влияние фактора удельной цены на нефть начиная с 1973 года опережают факторы формирования цены на другие ТЭР. С этого же момента начинает наблюдаться тенденция – замена свободного рынка ТЭР управляемым. Другой важный недостаток существующей ситуации с мониторингом рисков ЭБ регионов – экономические и технические неопределенности в системе регионального местного, порой децентрализованного теплоснабжения. В переходный период

формирования регионального рынка ТЭР страна вступила без рентной составляющей в стоимости местного топлива, энергоресурсов и энергии. Это привело к дополнительной невозможности организации рыночных отношений между потребителями и поставщиками топлива и энергии. В результате вместо рыночного регулирования в региональном ТЭК возникла административная система для установления тарифа ТЭР. Поэтому возник ряд барьеров экономического и внеэкономического происхождения, а также ряд проблем, напрямую связанных с методикой построения системы мониторинга риска ЭБ и ее практической реализацией. К сожалению, на сегодняшний день ключевая задача качественной оценки и количественного определения риска региональной ЭБ, риска эксплуатации объектов ТЭК пока в полном объеме наукой не решена. Принимая во внимание, что количественные показатели региональной ЭБ и риска эксплуатации объектов ТЭК должны быть сопоставимы между собой, многие специалисты подчеркивают важность задачи создания общей регламентации процедуры мониторинга риска. Эта процедура должна осуществляться с учетом различных условий будущей эксплуатации энергетического объекта, данных о фактическом состоянии объектов, важных для ЭБ региона, данных о состоянии объекта генерации энергии и многого другого. Вместе с этим для учета рисков реализации угроз для ЭБ региона требуется анализ платежеспособности потребителей энергии, потребительской надежности поставщиков ТЭР, квалификации управляющего персонала и других важных составляющих всей системы мониторинга регионального риска ЭБ. Указанное обстоятельство ставит перед исследователями задачу создания и развития интегрированной комплексной системы мониторинга и управления рисками ЭБ на региональном уровне, ориентированной на успешную реализацию корпоративной стратегии роста энерговооруженности региона.

Понятие риска обычно толкуется как угроза, которая сопутствует делу с заранее неизвестным исходом. Для общего случая понятийное определение риска дано в Федеральном законе «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184-ФЗ. Следуя этому определению, на сегодняшний день методология мониторинга факторов риска ЭБ может базироваться на применении одного или совокупности нескольких измерительных и экспертно-расчетных методов. Для получения каче-

ственных результатов анализов безопасности среди основных методов правдивой оценки риска ЭБ пока можно назвать следующие.

Метод прямого обследования энергетической ситуации, состава ТЭБ и источников ТЭР региона, его промышленного, экономического, демографического и иного потенциала. Этот метод предполагает изучение опасности и возможных последствий от прогнозируемых мероприятий в сфере ЭБ региона. Метод требует выполнения анализа безопасности и диагностических работ для выявления различных угроз системной надежности и безопасности энергообеспечения региона. Этот метод предусматривает использование единой терминологии, унифицированных программ проведения обследования, общих критериев достижения предельного состояния при реализации угроз ЭБ и соответствующих алгоритмов вычислений. При этом общность названных выше алгоритмов и критериев должна быть соблюдена для всех этапов жизненного цикла всех объектов и участников сложной инженерно-экономической системы генерации энергии и энергоснабжения региона.

Метод анализа статистических данных. Это строгий статистический метод обработки конечного числа параметров и индикаторов, определяющих частоту нарушений (отказов, аварий и др.) при поставках ТЭР конечному региональному потребителю, дающий количественную оценку риска ЭБ отдельно для потребителя ТЭР и его поставщика. При этом окончательное значение вероятности возможного нарушения надежного энергоснабжения определяется путем сопоставления вероятности отдельных событий, таких как отказы оборудования энергетических объектов и сбои в системах управления объектами ТЭК.

Метод, основанный на построении и анализе дерева событий нарушений бездефицитного энергообеспечения и отслеживании последовательности наиболее вероятных событий в обратную сторону от возможного нарушения. Данный метод требует выполнения тщательного анализа информации о количественном изменении параметров, характеризующих эксплуатационные условия работы компонентов и систем генерации энергии и энергоснабжения региона, параметров, характеризующих работу конкретного промышленного объекта ТЭК региона в полном объеме.

Метод анализа возможных сценариев формирования предпосылок нарушения регионального энергоснабжения (аварии региональной инженерной системы сетей энергоснабжения) и кар-

тины развития, прогнозирующей нарушения (аварии), например при возможном для данного региона землетрясении. Данный метод является наиболее подробным при выполнении анализа риска нарушений для конкретного промышленного предприятия или административно-территориального образования.

Метод системы индексации. Метод в некотором роде субъективного подсчета формальных коэффициентов, отражающих риск ЭБ для региона, например по показателям эксплуатации отдельных элементов оборудования промышленного предприятия ТЭК или иных его компонентов, коммуникаций и систем. Суть метода сводится к применению условной экспертной системы, основанной на интуиции и опыте ее пользователя. Этот метод носит субъективный характер и требует тщательной верификации.

В общем случае угрозы ЭБ, которой подвергаются население, промышленность и окружающая среда региона есть многокомпонентная и многомерная случайная величина R ($r_{k,j,1}, r_{k,j,2}, \dots, r_{k,j,n}$). Компонентами этой величины могут быть формальные индикаторы жизнедеятельности, например вероятность причинения вреда здоровью, вреда имуществу промышленных и иных предприятий, ущерба окружающей среде, экономического ущерба для поставщика и/или потребителя ТЭР, смерти жителя региона в случае нарушения энергоснабжения и др. Риск ЭБ есть количественное определение потенциальной опасности для ЭБ региона, которая будет выражена функцией распределения F ($r_{k,j,1}, r_{k,j,2}, \dots, r_{k,j,n}$), многомерной случайной величины, характеризующей разные факторы причиненного ущерба. Очевидно, что такой способ оценки риска ЭБ носит универсальный характер по отношению к различным видам источников угроз для нарушения энергообеспечения отдельно взятого региона. На практике используются определенные характеристики R (параметры риска) или предельные одномерные функции распределения по отдельным параметрам. В качестве параметров риска естественно рассматривать некоторые параметры указанного вероятностного распределения, параметры его предельных распределений или некоторые функционалы от распределения.

Вместе с этим важным условием обеспечения ЭБ отдельно взятого региона является своевременность прогнозирования и превентивное предупреждение возможных угроз реализации нарушений при обеспе-

чении объектов промышленности, коммунально-бытового и других секторов этого региона необходимыми ТЭР. В частности, такое прогнозирование необходимо для проведения техобслуживания, диагностических, ремонтно-профилактических работ для всех компонентов сложной технической системы энергообеспечения региона. Для оптимального выполнения этого условия и экономии ресурсов необходимо ранжирование компонентов и элементов (оборудования, участков, средств управления) этой системы по степени надежности энергоснабжения отдельно взятого региона. Расчетной базой ранжирования здесь могут стать показатели технического и экономического риска эксплуатации объектов ТЭК – $R_{\text{э}}$ или отдельных элементов этой системы. В том числе предметом расчета могут быть отдельные компоненты объектов ТЭК, которые являются важными для их общей промышленной безопасности и системной эксплуатационной надежности регионального энергообеспечения. Следует отметить, что расчет риска ЭБ, в свою очередь, основывается на расчете вероятности отказа и/или разрушения разных элементов сложной технической системы энергообеспечения региона – $P_{\text{раз}}$. В общем виде количественная величина риска – $R_{\text{э}}$ может быть определена как произведение вероятности нарушения (отказа, разрушения) элемента (системы) объекта – $P_{\text{раз}}$, на величину интегральных потерь – S_{Σ} от аварии и затрат на ликвидацию отказа и/или аварии, ее последствий, возмещения причиненного ущерба.

$$R_{\text{э}} = P_{\text{раз}} * S_{\Sigma}$$

Такой подход не противоречит формальному определению риска финансового, экономического, технического и иного вида рисков ЭБ, ранее предложенного многими авторами нормативных и методических документов в рассматриваемой области. Для оценки вероятности событий (отказа, аварии, нештатной ситуации), определяемых качественными факторами влияния, например такими, как неправильные действия персонала, ущерб со стороны посторонних лиц, землетрясение, повреждение при ремонте и т.д., необходимо использовать базу данных аварийных прошлых событий на конкретных промышленных объектах регионального ТЭК. Оцененные на этой базе вероятности событий от качественных факторов следует экстраполировать на будущий период жизнедеятель-

ности регионов. Количественные и качественные факторы можно объединить в определенные блоки и на их базе построить статистическую модель риска ЭБ региона. Для этого может быть использована теория и практика факторного эксперимента и построена соответствующая статистическая модель риска ЭБ региона типа:

$$X_{ijkm} = \mu + R_k + A_i + B_j(i) + C_m + AC_{im} + BC_{mj}(i) + \varepsilon_{ijkm},$$

где X_{ijkm} – величина риска ЭБ;

μ – среднее значение величины риска ЭБ региона по многим наблюдениям;

R_k , A_i , $B_j(i)$, C_m – экономические, технические, правовые и иные факторы влияния внешних условий на величину риска ЭБ с учетом индивидуальных особенностей экономического и промышленного потенциала региона, сложной технической системы регионального энергоснабжения, конкретного объекта генерации энергии регионального ТЭК, места его расположения, времени эксплуатации, опыта эксплуатации, результатов диагностики и техобслуживания, модернизаций, правильных и ошибочных действий персонала и т.д.;

ε – систематическая ошибка;

k, i, j, m – показатели, определяющие количественные и качественные уровни факторов влияния.

Затем, на базе блочного планирования модели риска ЭБ, провести дисперсионный анализ по фактическим данным, характеризующим факторы влияния, и по общему регрессионному критерию значимости определить оптимальную стратегию снижения риска ЭБ региона до социально приемлемого уровня допустимых угроз в части нарушений устойчивого и бездефицитного энергообеспечения региона, эксплуатации объектов регионального ТЭК. В целях упрощения процедуры такого анализа его можно выполнить только в части учета ограниченного числа факторов мониторинга риска. Интегральный показатель риска от разных условий и выбранной совокупности факторов, важных для безопасности ЭБ конкретного региона, может быть просчитан на базе известных критериев математической статистики. Затем выбран оптимальный вариант состава превентивных мероприятий для снижения угроз для региональной ЭБ в координатах риск – состав и цена мероприятий – результат мероприятий.

Таким образом, может быть определена общая схема мониторинга факторов риска ЭБ региона. В нашем случае методология мониторинга факторов экономического, технического, правового и иного вида рисков ЭБ отдельно взятого региона РФ предполагает как выявление опасностей в энергообеспечении, так и выявление благоприятной возможности противодействия угрозам ЭБ в жизнедеятельности региона.

Библиографический список

1. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Функционирование и развитие сложных народнохозяйственных систем, систем связи и коммуникаций. / Махутов Н.А., Фролов К.В. и др., – М.: МГФ Знание, 1998. Ч.1. – 488 с.
2. http://www.gazeta.ru/interview/nm/a_illarionov.shtml
3. Энергетическая безопасность России / В.В. Бушуев, Н.И. Воропай, А.М. Мастепанов, Ю.К. Шафраник и др. – Новосибирск: Наука. СИФ РАН, 1998. – 302 с.

Bibliographical list

1. Security of Russia/ Legal, Socio-economic and scientific and technical. Functioning and development of complex national economic systems of contact and communication. / Mahutov N.A., Frolov K.V. and others. – М.: MGF Znanie, 1998. Part 1, p. 488.
2. http://www.gazeta.ru/interview/nm/a_illarionov.shtml
3. Energy security of Russia / V.V. Bushuev, N.I. Voropay, A.M. Mastepanov, Y.K. Shafranik and others. – Novosibirsk: Nauka. SIF RAN, 1998. – 302 p.

Контактная информация

E-mail: post@mfua.ru

Contact links

E-mail: post@mfua.ru

**Критерии оценки эффективности и правила
принятия решений при реализации
инновационно-инвестиционных проектов
в промышленности**

**Efficiency estimation criteria and decision-making
rules at innovative-investment projects realization
in industry**

Р.С. ГОЛОВ,

*декан факультета экономики и менеджмента
в промышленности им. В.Б. Родина «МАТИ» – РГТУ
им.К.Э. Циолковского, к.э.н., доцент*

R.S. GOLOV,

*dean of Faculty of Economy and management in industry
n.a.V.B. Rodinov, Moscow State Aviation Technological University,
Ph. D., senior lecturer*

Аннотация

Анализ развития и распространения динамических методов определения эффективности инвестиций доказывает необходимость и возможность их применения для оценки инновационно-инвестиционных проектов. Это особенно актуально для промышленных предприятий, которые часто осуществляют инвестиции с целью технического перевооружения.

Abstract

The analysis of development and distribution of dynamic methods of definition of efficiency of investments proves necessity and possibility of their application for an estimation of innovative-investment projects. It is especially actual for the industrial enterprises which often invest for the purpose of modernization.

Ключевые слова

1. Критерии оценки эффективности
2. Инновационно-инвестиционный проект
3. Машиностроение
4. Динамические методы

Key words

1. Efficiency estimation criteria
2. Innovative-investment project
3. Mechanical engineering industry
4. Dynamic methods

Все предприятия в той или иной степени взаимосвязаны с инновационно-инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инновационно-инвестиционным проектам осложняется рядом факторов: вид инвестиций, стоимость инновационно-инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность по ресурсам, в том числе по финансовым, доступным для инвестирования, риски, связанные с принятием того или иного решения. В целом процесс принятия инновационно-инвестиционных решений приведен на рис. 1.

Классификация распространенных инвестиционных решений:

1. Обязательные инвестиции, то есть те, которые необходимы, чтобы фирма могла продолжать свою деятельность:

- 1.1. Решения по уменьшению вреда окружающей среде.
- 1.2. Улучшение условий труда до государственных норм.

2. Решения, направленные на снижение издержек:

- 2.1. Решения по совершенствованию применяемых технологий.
- 2.2. По повышению качества продукции, работ, услуг.
- 2.3. Улучшение организации труда и управления.

3. Решения, направленные на расширение и обновление фирмы:

3.1. Инвестиции на новое строительство (возведение объектов, которые будут обладать статусом юридического лица).

3.2. Инвестиции на расширение фирмы (возведение объектов на новых площадях).

3.3. Инвестиции на реконструкцию фирмы (возведение СМР на действующих площадях с частичной заменой оборудования).

3.4. Инвестиции на техническое перевооружение (замена и модернизация оборудования).

4. Решения по приобретению финансовых активов:

4.1. Решения, направленные на образование стратегических альянсов (синдикаты, консорциумы и т.д.).

4.2. Решения по поглощению фирм.

4.3. Решения по использованию сложных финансовых инструментов в операциях с основным капиталом.

5. Решения по освоению новых рынков и услуг.

6. Решения по приобретению НМА.

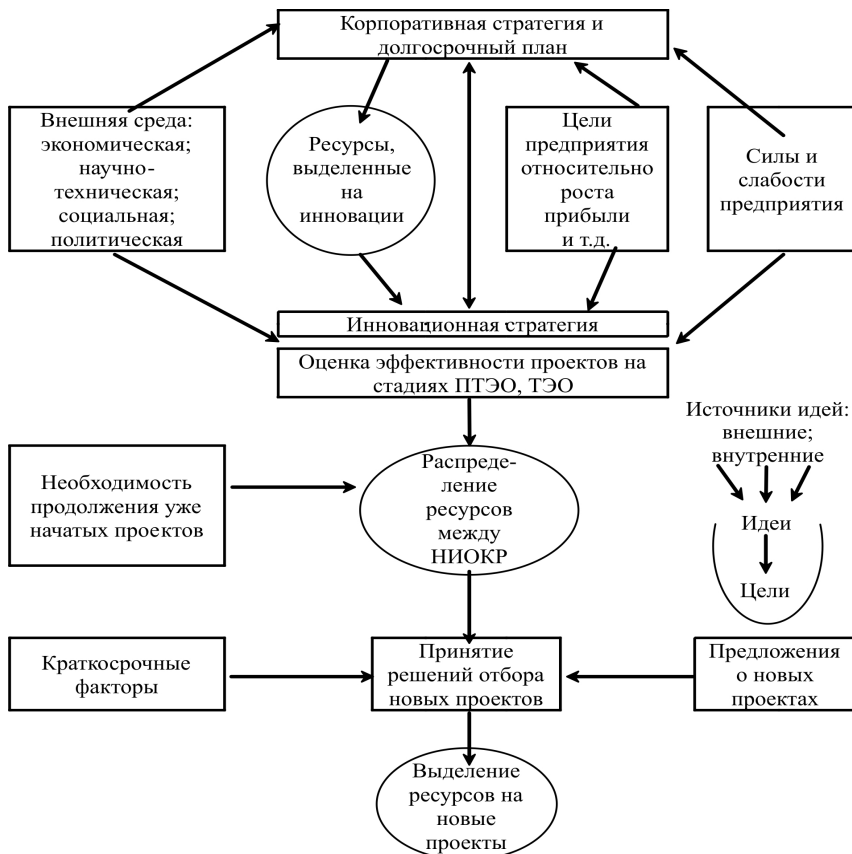


Рис. 1. Процесс принятия инновационно-инвестиционных решений

Степень ответственности за принятие инвестиционного проекта в рамках того или иного направления различна. Так, если речь идет о замещении имеющихся производственных мощностей, решение может быть принято достаточно безболезненно, поскольку руководство предприятия ясно представляет себе, в каком объеме и с какими характеристиками необходимы новые основные средства. Задача осложняется, если речь идет об инвестициях, связанных с расширением основной деятельности, поскольку в этом случае необходимо учесть ряд новых факторов: возможность изменения положения фирмы на рынке товаров, доступность дополнительных объемов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возможность освоения новых рынков и т.д.

Очевидно, что важным является вопрос о размере предполагаемых инвестиций. Так, уровень ответственности, связанной с принятием проектов стоимостью \$100 тыс. и \$1 млн, различен. Поэтому должна быть различна и глубина аналитической проработки экономической стороны проекта, которая предшествует принятию решения. Кроме того, во многих фирмах становится обыденной практика дифференциации права принятия решений инвестиционного характера, то есть ограничивается максимальная величина инвестиций, в рамках которой тот или иной руководитель может принимать самостоятельные решения.

Нередко решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов. В этом случае необходимо сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то критериях. Очевидно, что каких-то критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой-то один проект будет предпочтительнее других по всем критериям, как правило, значительно меньше единицы.

Два анализируемых проекта называются независимыми, если решение о принятии одного из них не влияет на решение о принятии другого.

Два анализируемых проекта называются альтернативными, если они не могут быть реализованы одновременно, то есть принятие одного из них автоматически означает, что второй проект должен быть отвергнут.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования достаточно много. Вместе с тем любое предприятие имеет ограниченные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования. Поэтому встает задача оптимизации инвестиционного портфеля.

Весьма существенен фактор риска. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может существенно варьироваться. Так, в момент приобретения новых основных средств никогда нельзя точно предсказать экономический эффект этой операции. Поэтому решения нередко принимаются на интуитивной основе.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, с помощью которых расчеты могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

Критерии принятия инвестиционных решений:

1. Критерии, позволяющие оценить реальность проекта:

1.1. Нормативные критерии (правовые), то есть нормы национального, международного права, требования стандартов, конвенций, патентоспособности и др.

1.2. Ресурсные критерии, по видам:

1. научно-технические критерии;
2. технологические критерии;
3. производственные критерии;
4. объем и источники финансовых ресурсов.

2. Количественные критерии, позволяющие оценить целесообразность реализации проекта:

2.1. Соответствие цели проекта на длительную перспективу целям развития деловой среды.

2.2. Риски и финансовые последствия (ведут ли они к инвестиционным издержкам или снижению ожидаемого объема производства, цены или продаж).

2.3. Степень устойчивости проекта.

2.4. Вероятность проектирования сценария и состояние деловой среды.

3. Количественные критерии (финансово-экономические), позволяющие выбрать из тех проектов, реализация которых целесообразна (критерии приемлемости):

3.1. Стоимость проекта.

3.2. Чистая текущая стоимость.

3.3. Прибыль.

3.4. Рентабельность.

3.5. Внутренняя норма прибыли.

3.6. Период окупаемости.

3.7. Чувствительность прибыли к горизонту (сроку) планирования, к изменениям в деловой среде, к ошибке в оценке данных.

В целом принятие инвестиционного решения требует совместной работы многих людей с разной квалификацией и различными взглядами на инвестиции. Тем не менее последнее слово остается за финансовым менеджером, который придерживается некоторых правил.

Правила принятия инвестиционных решений:

1. Инвестировать денежные средства в производство или ценные бумаги имеет смысл только, если можно получить чистую прибыль выше, чем от хранения денег в банке.

2. Инвестировать средства имеет смысл, только если рентабельность инвестиций превышает темпы роста инфляции.

3. Инвестировать имеет смысл только в наиболее рентабельные с учетом дисконтирования проекты.

Таким образом, решение об инвестировании в проект принимается, если он удовлетворяет следующим критериям:

5. Максимизация чистого дисконтированного дохода.

6. Дешевизна проекта.

7. Минимизация риска инфляционных потерь.

8. Краткость срока окупаемости.
9. Стабильность или концентрация поступлений.
10. Высокая рентабельность как таковая и после дисконтирования.
11. Отсутствие более выгодных альтернатив.

На практике выбираются проекты не столько наиболее прибыльные и наименее рискованные, сколько лучше всего вписывающиеся в стратегию фирмы.

Инновационно-инвестиционные проекты, анализируемые в процессе составления бюджета капитальных вложений, имеют определенную логику.

С каждым проектом принято связывать денежный поток (Cash Flow), элементы которого представляют собой либо чистые оттоки (Net Cash Outflow), либо чистые притоки денежных средств (Net Cash Inflow). Под чистым оттоком в k -м году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток). Денежный поток, в котором притоки следуют за оттоками, называется ординарным. Если притоки и оттоки чередуются, денежный поток называется неординарным.

Чаще всего анализ ведется по годам, хотя это ограничение не является обязательным. Анализ можно проводить по равным периодам любой продолжительности (месяц, квартал, год и др.). При этом, однако, необходимо помнить о сопоставимости величин элементов денежного потока, процентной ставки и длины периода.

Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет.

Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Коэффициент дисконтирования, используемый для оценки проектов с помощью методов, основанных на дисконтированных оценках, должен соответствовать длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта (например, годовая ставка берется только в том случае, если длина периода – год).

Необходимо особо подчеркнуть, что применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используе-

мых прогнозных оценок и расчетов. Множественность определяется как возможностью применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами. Это достигается использованием имитационных моделей в среде электронных таблиц.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно разделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

1. Основанные на дисконтированных оценках («динамические» методы):

1.1. Чистая приведенная стоимость – **NPV** (Net Present Value).

1.2. Индекс рентабельности инвестиций – **PI** (Profitability Index).

1.3. Внутренняя норма прибыли – **IRR** (Internal Rate of Return).

1.4. Модифицированная внутренняя норма прибыли – **MIRR** (Modified Internal Rate of Return).

1.5. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций – **DPP** (Discounted Payback Period).

2. Основанные на учетных оценках («статические» методы):

2.1. Срок окупаемости инвестиций – **PP** (Payback Period).

2.2. Коэффициент эффективности инвестиций – **ARR** (Accounted Rate of Return).

До самого последнего времени расчет эффективности капиталовложений производился преимущественно с «производственной» точки зрения и мало отвечал требованиям, предъявляемым финансовыми инвесторами:

во-первых, использовались статические методы расчета эффективности вложений, не учитывающие фактор времени, имеющий принципиальное значение для финансового инвестора;

во-вторых, использовавшиеся показатели были ориентированы на выявление производственного эффекта инвестиций, то есть повышения производительности труда, снижения себестоимости в результате инвестиций, финансовая эффективность которых отходила при этом на второй план.

Поэтому для оценки финансовой эффективности проекта целесообразно применять так называемые динамические методы, осно-

ванные преимущественно на дисконтировании образующихся в ходе реализации проекта денежных потоков. Применение дисконтирования позволяет отразить основополагающий принцип «завтрашние деньги дешевле сегодняшних» и учесть тем самым возможность альтернативных вложений по ставке дисконта. Общая схема всех динамических методов оценки эффективности в принципе одинакова и основывается на прогнозировании положительных и отрицательных денежных потоков (грубо говоря, расходов и доходов, связанных с реализацией проекта) на плановый период и сопоставлении полученного сальдо денежных потоков, дисконтированного по соответствующей ставке, с инвестиционными затратами. Очевидно, что такой подход сопряжен с необходимостью принятия ряда допущений, выполнить которые на практике (в особенности в российских условиях) достаточно сложно. Рассмотрим два наиболее очевидных препятствия.

Во-первых, требуется верно оценить не только объем первоначальных капиталовложений, но и текущие расходы и поступления на весь период реализации проекта. Вся условность подобных данных очевидна даже в условиях стабильной экономики с предсказуемыми уровнем и структурой цен и высокой степенью изученности рынков. В российской же экономике объем допущений, которые приходится делать при расчетах денежных потоков, неизмеримо выше (точность прогноза есть функция от степени систематического риска).

Во-вторых, для проведения расчетов с использованием динамических методов используется предпосылка стабильности валюты, в которой оцениваются денежные потоки. На практике эта предпосылка реализуется при помощи применения сопоставимых цен (с возможной последующей корректировкой результатов с учетом прогнозных темпов инфляции) либо использования для расчетов стабильной иностранной валюты. Второй способ более целесообразен в случае реализации инвестиционного проекта совместно с зарубежными инвесторами.

Безусловно, оба эти способа далеки от совершенства: в первом случае вне поля зрения остаются возможные изменения структуры цен; во втором, помимо этого, на конечный результат оказывает

влияние также изменение структуры валютных и рублевых цен, инфляция самой иностранной валюты, колебания курса и т.п.

В этой связи возникает вопрос о целесообразности применения динамических методов анализа производственных инвестиций вообще: ведь в условиях высокой неопределенности и при принятии разного рода допущений и упрощений результаты соответствующих вычислений могут оказаться еще более далеки от истины. Следует отметить, однако, что целью количественных методов оценки эффективности является не идеальный прогноз величины ожидаемой прибыли, а в первую очередь обеспечение сопоставимости рассматриваемых проектов с точки зрения эффективности, исходя из неких объективных и перепроверяемых критериев, и подготовка тем самым основы для принятия окончательного решения.

Анализ развития и распространения динамических методов определения эффективности инвестиций доказывает необходимость и возможность их применения для оценки инвестиционных проектов. В высокоразвитых индустриальных странах 30 лет назад отношение к этим методам оценки эффективности было примерно таким же, как в наше время в России: в 1984 г. в США только 16% обследованных предприятий применяли при инвестиционном анализе динамические методы расчетов. К середине 90-х годов эта доля поднялась до 86%. В странах Центральной Европы (ФРГ, Австрия, Швейцария) в 2006 г. более 88% опрошенных предприятий применяли для оценки эффективности инвестиций динамические методы расчетов. При этом следует учесть, что во всех случаях исследовались промышленные предприятия, которые зачастую проводят инвестиции вследствие технической необходимости. Тем более важен динамический анализ инвестиционных проектов в деятельности финансового института, ориентированного на получение прибыли и имеющего многочисленные возможности альтернативного вложения средств.

Наконец, мероприятия по оценке риска инвестирования и применение методов учета неопределенности в финансовых расчетах, позволяющие уменьшить влияние неверных прогнозов на конечный результат и тем самым увеличить вероятность правильного решения, могут существенно повысить обоснованность и корректность результатов анализа.

Библиографический список

1. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления, 1997, № 3, с. 5–9.
2. Райсс М. Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций // Проблемы теории и практики управления, 1997, № 1, с. 19–24.
3. Тарасов В. Причины возникновения и особенности организации предприятия нового типа // Проблемы теории и практики управления, 1998, № 1, с. 15–21.
4. Faucheux C. How virtual organizing is transforming management science // Communications of the ACM, 1997, v. 40, № 69, p. 35–41.

Bibliographical list

1. Paturel R. Sozdanie setevykh organizacionnykh struktur // Problemy teorii i praktiki upravleniya, 1997, № 3, p. 5–9.
2. Reiss M. Granicy «bezgranychnyh» predpriyatiy: perspektivy setevykh organizaciy // Problemy teorii i praktiki upravleniya, 1997, № 1, p. 19–24.
3. Tarasov V. Prichiny vznikhoveniya i osobennosti organizacii predpriyatiya novogo tipa // Problemy teorii i praktiki upravleniya, 1998, № 1, p. 15–21.
4. Faucheux C. How virtual organizing is transforming management science // Communications of the ACM, 1997, v. 40, № 69, p. 35–41

Контактная информация

Телефон: (499) 141–73–36.

E-mail: roman_golov@rambler.ru

Contact links

Tel.: (499) 141–73–36;

E-mail: roman_golov@rambler.ru

Проблема функционирования традиций и модернизации в российском обществе

The problem of functioning of traditions and modernization in the Russian society

М.И. ДОЛГУШИН,

*доцент кафедры философии Вятского
государственного университета, к.ф.н.*

M.I. DOLGUSHIN,

*the senior lecturer of philosophy of the Vyatsky State University,
candidate of philosophy sciences*

Аннотация

Статья М.И. Долгушина «Проблема функционирования традиций и модернизации в российском обществе» анализирует социальные изменения российской истории. Осмысливается опыт реформирования различных сфер общества, устанавливаются зависимости развития модернизационных процессов от исторического аспекта. Традиции и модернизация раскрывают сущность эволюции социальной материи, только темпы ее различны. Если «традиция» – это всегда постепенное развитие социальных устоев, то «модернизация» подразумевает качественный скачок развития на пути прогресса. Автором доказывается, что в соотношении «традиций и модернизации» необходимо учитывать их сочетаемость, в процессе развития не должно наблюдаться полного отрицания между этими категориями, в противном случае происходит процесс разрушения, при котором могут исчезать социальные институты. В дальнейшем в зависимости от потребностей появляются новые традиции, организующие и стабилизирующие жизнь людей.

Abstract

M. Dolgushin's article «The Problem of Functioning of Traditions and Modernization in the Russian society» analyses social changes in the Russian history.

The reforming of different spheres of society and the development of processes of modernization depending on a historical aspect are analyzed.

Traditions and modernization show the core of evolution of social matrix, the dynamics being different. So a tradition is always a step by step development of social habits yet a modernization means a dynamic qualitative movement to progress.

The author proves that combinability of traditions and modernization should be considered when compared. There should not be a flat denial between the two categories. Otherwise, the process of destruction starts and social establishments disappear. Then new traditions are put to practice, they organize and stabilize people's lines depending on their needs.

Ключевые слова

1. Модернизация
2. Традиции русской культуры
3. Глобализация
4. Экономическая интеграция

Key Words

1. Modernization
2. The traditions of Russian culture
3. Globalization
4. Economic

Жизнь общества во всей его полноте, со всеми порой кажущимися абсурдными событиями есть все-таки не хаотическое движение случайностей, а в целом упорядоченная организованная система, подчиняющаяся определенным законам развития. Теория традиций и модернизации основывается на методологии познания диалектического и исторического материализма. Эта теория впи-

сывается в рамки концепции единого закономерного мирового процесса (ЕЗМП), где с позиций диалектики раскрыты закономерности развития биологической, физической, химической и социальной материи. Традиции и модернизация раскрывают сущность эволюции социальной материи, только темпы ее различны. Если «традиция» – это всегда постепенное развитие социальных устоев, то «модернизация» подразумевает качественный скачок развития на пути прогресса.

В соответствии с методологией научного материализма выдвинуты рабочие определения данных понятий. Так, «традиция» есть феномен социокультурного наследия, передающийся от поколения к поколению и сохраняющий материальные и духовные ценности в определенных социальных группах в течение времени. Традиции всегда отражают общие устойчивые формы и тенденции социальных явлений, выступают как сложившиеся стереотипы общественного сознания и поведения.

«Модернизация» – фундаментальный процесс социокультурных изменений в различных сферах общества. В историческом процессе традиции и модернизация находятся в диалектическом единстве. Инновация, ориентированная на трансформацию какой-либо социальной сферы, если отвечает потребностям людей, в будущем может стать традицией. Но когда традиция изживает свое предназначение, то при модернизации разрушается ее структура и содержание. Модернизация в широком смысле стремится к осуществлению прогресса в истории развития общества.

Традиции в обществе тесно взаимосвязаны между собой, они не существуют вне человека, поэтому они призваны удовлетворять различные социокультурные потребности людей, это и определяет их бытие. Функционирование традиций как факт необходимого существования целесообразно рассматривать в контексте социального бытия, отражающего родовую и индивидуальную сущность человека. В классической марксистской литературе родовая сущность раскрывается в системе социальной общности: расы, нации, класса, трудового коллектива и т.д. Родовая сущность сплачивает людей в процессе труда и производственных отношениях, но так как традиции регулируют социальные сферы, то, на наш взгляд,

именно они осуществляют единство родовой и индивидуальной сущности человека.

Родовая сущность традиций генерирует нормы общества через важнейшие сущностные силы человека – труд, мышление и общение. Субъект, наделенный свободой выбора, сам решает, следовать ему таким традициям или нет. После принятия положительного решения человек становится причастным к социальной общности и идентифицирует себя с культурой нации или трудового коллектива. Следование выбранным традициям самостоятельно раскрывает уровень индивидуальной сущности человека. В этом смысле традиция выступает как средство перевода родовой сущности в индивидуальную.

Более того, традиции в своем функционировании определяют идентичность народа, социальной группы и личности. Происходит отождествление друг друга и себя с определенной социокультурной системой, состоящей из символов, ценностей, социальных ролей, статусов и т.д. В этой связи наблюдается процесс инкультурации (термин, введенный в научный оборот в 1948 году американскими антропологами. – М.Д.). Инкультурация есть усвоение традиций, норм, ценностей, имеющее место на протяжении всей жизни человека. Понятие «инкультурация» не получило широкого распространения, так как существует более широкий по смыслу термин «социализация».

В социальном пространстве и времени традиции проверяются на жизнеспособность, содержание общественных устоев проходит отбор в системе функционирования каких-либо групп и адаптируется к требованиям социума. Традиции, основанные родовой сущностью человека, внедряются в обществе как объективные и повторяющиеся связи явлений различных сфер социальной жизни. Традиционные процессы подчеркивают идею круговорота и повторяемости отдельных явлений истории. Через устои передается опыт от одного поколения к другому. Л.А. Мусаелян констатирует, что «исторический процесс в форме круговорота имеет свой смысл – это бесконечное существование человечества» [1].

Однако развитие постоянно предполагает явление модернизации традиций, устои вынуждены адаптироваться к новым услови-

ям социальной среды. Традиции и модернизация находятся в диалектическом единстве, их сущность противоположна, так как соотношение этих понятий осуществляется через понятия «устойчивость» и «изменчивость». Во взаимоотношении сущности и явления обнаруживается диалектика единства и многообразия. Одна и та же сущность понятий «традиция» и «модернизация» может иметь множество различных проявлений. В социуме постоянно происходит процесс столкновения противоречий, связанный с различными проблемами общественной жизни.

В общественной сфере традиционные и модернизационные явления часто противоположны друг другу. В XX веке одно явление не может существовать без другого, потому что общество, стремящееся к стабилизации отношений, не может функционировать в условиях постоянных изменений, наблюдаются механизмы закрепления тенденций, то есть когда инновация впоследствии становится традицией, если отвечает интересам социальных групп. Поэтому со временем взаимодействие традиций и модернизации снимает противоречия с их сущностей, и при определенном доминировании модернизации в современном обществе нельзя обойтись без традиционных процессов.

В этой связи соотношение традиций и модернизации в социальной сфере должно быть оптимально. Одно явление не подменяет другое. Если данные процессы сбалансированы, то основания для качественного развития страны есть. Сверхкрупные и быстрорастущие государства Китай и Индия за счет концентрации ресурсов в сфере прорыва получают шанс на создание мощных глобальных систем, способных подорвать монополию нынешних хозяев мира в области постиндустриального развития. А.В. Бугалин и А.И. Колганов подчеркивают, что в системе индустриализма происходит снятие противоречий между традиционными и модернизационными процессами, а скачок экономического развития возможен только в том случае, если реформы концентрируются на синтезе «старого» и «нового» и не идут вразрез с национальным менталитетом. Пример Китая и Индии лишней раз показывает, что возможно осуществлять такие западные заимствования, которые не разрушают предыдущую суть устройства страны.

В истории России XX века были стратегические ошибки, связанные с дисбалансом теории традиций и модернизации, наблюдался «перекос» в ту или иную сторону. Явление отрицания традиций четко прослеживалось на этапе становления СССР. При И.В. Сталине развернулась борьба с «мелкобуржуазной» интеллигенцией и крестьянством, имеющие свои наделы земли. В массовой коллективизации искоренялось понятие «собственность». Крестьянин обязан был стать только членом колхоза и отдавать большую часть своего урожая Родине. В конце 30-х годов у жителей деревень отбирались паспорта, для того чтобы не было спонтанной миграции в город. За время советской власти у крестьян разрушили чувство «хозяина земли» и искоренили многие патриархальные праздники, например Спас, Духов день и т.д.

Только в 70–80-х гг. колхозы максимально приспособились к совместной работе с правительством СССР. По данным С.Г. Кара-Мурзы, «последним стабильным годом стал 1989-й. В СССР было 24 720 колхозов. Они дали 21 млрд рублей прибыли. Убыточных было всего 275 колхозов (1%), и все их убытки в сумме составили 49 млн рублей, 0,2% от прибыли» [2]. После 1991 года Российское государство резко снизило финансовую поддержку селу, прививая рыночные механизмы хозяйствования. В итоге нечерноземные районы получили кризис кооперативных хозяйств, и слабость фермерских. Поэтому после таких радикальных реформ больше всего пострадало крестьянство. К сожалению, правительство так и не может осмыслить опыт Запада, где «сельское хозяйство – это не рыночная, а бюджетная отрасль, сидящая на дотациях. В среднем по 24 развитым странам бюджетные дотации составляют 50% стоимости сельхозпродукции» [3].

На современном этапе развития России именно сельское хозяйство является самой кризисной отраслью экономики. Хроническое безденежье деревни влечет за собой две масштабные проблемы: во-первых, невозможно предотвратить отток населения в город; во-вторых, развал инфраструктуры увеличивает количество безработных. Доказано, что рост безработицы на 1% приводит к увеличению числа преступлений на 4%, самоубийств – на 5 процентов, пьянства – на 6% и т.д. В этой связи

вымирание русской деревни становится острой социальной и экономической проблемой.

В истории России XX века есть немало фактов, свидетельствующих об обратной стороне дисбаланса теории традиций и модернизации, когда явление традиционализма тормозит прогрессивное развитие. В сталинскую эпоху модернизация армии шла медленно из-за идеологических споров Ворошилова, Буденного против Блюхера и других военачальников. Первые отстаивали в качестве мобильных частей конные корпуса, а последние – танковые. Армия того периода пострадала больше всего. В ходе репрессий арестовано более 500 командиров от комбрига до маршала СССР, из них 29 умерли во время следствия, а 412 были расстреляны. По мнению А.И. Колганова, «основной удар по армии был нанесен тем, что необоснованные репрессии породили в армии атмосферу страха, боязни ответственности, сковывали инициативу, способствовали развитию духа чинопочитания и угодничества, вели к развитию недоверия и подозрительности по отношению к командным кадрам» [4]. Исходя из этого утверждения получается, что репрессии и чинопочитание стали худшим явлением традиций царской армии времен Ивана Грозного.

В 90-е годы XX века Россия пережила ряд экономических кризисов, которые сказались на изменении общественного сознания. Государство отстранилось от разработки национальной идеи, воспитанию и защите прав гражданина уделяется слишком мало времени и средств. Человек в такой ситуации вынужден сам делать выбор и находить определенное место в жизни. В переходный период, когда в процессе модернизации не были еще созданы правительством новые институты, отвечающие потребностям населения, общество стихийно стремилось к стабилизации отношений, и каждая социальная группа внедряла свои корпоративные и профессиональные нормы деятельности, которые со временем становились традицией.

В российском обществе наблюдаются наряду с модернизацией процессы стратификации и мобильности. Расслоение общества привело к росту социальной активности. Каждый человек, поставленный государством в рамки выживания, выработывал свою шка-

лу ценностей и жизненных ориентаций. В этой связи социальная интеграция проходила только у тех людей, у которых были общие ценностные установки. В любом обществе существует структурная иерархия, разделенная на группы, которые для поддержания стабильности начинают вырабатывать свои нормы и правила. Такие закономерности эволюции социальной материи встречаются после любого кризиса и разрушения старого порядка. В переходный период с 1991 по 2002 гг. экономические кризисы разрушили бюджетную сферу: здравоохранение, образование, культуру и т.д. Проблема постоянного недофинансирования подорвала престиж профессий врача, учителя, ученого в обществе. Сейчас в этих профессиях происходит старение кадрового потенциала, около 40 процентов сотрудников находятся в пенсионном возрасте, а молодежь не хочет идти на маленькую зарплату, поэтому через 10–20 лет начнутся кадровые проблемы. Преемственность поколений в таких профессиях не должна нарушаться.

В последнее время толерантность русского менталитета испытывает сильную экспансию со стороны западных стран. Процесс глобализации генерирует в Россию систему либеральных ценностей, развитые страны навязывают образцы поведения в рамках массовой культуры. В первом отчете Римского клуба за 1990 год говорится о глобальном обществе, которое трудно представить без общих ценностей. «Большая часть традиционных этических ценностей еще действительно сегодня, хотя они могут приобретать различную форму. Нынешнее общество повсеместно стало более открытым, более богатым или по крайней мере стремящимся к всеобщему благосостоянию. Оно также лучше информировано. Например, идея солидарности выросла из традиций семейного клана, но приобрела такое широкое значение, что сводит ее сегодня к понятию о клане – это значит дискредитировать ее. Среди вечных ценностей мы бы назвали свободу, человеческие права и обязанности, семью, равноправие мужчины и женщины, терпимость, мир, поиски истины» [5].

Либеральные ценности влияют на рост индивидуализма и эгоизма в обществе. Массовая культура рекламирует образ человека как «удачливого игрока», который умеет рисковать и выигрывать.

Идея максимизации прибыли осуществляется современной культурой в казино, в шоу-программах и развлечениях с презентами. Либеральные ценности на «русской почве» не способствуют выходу из кризиса, не прославляют труд, не формируют национальную идею, не защищают единство России.

В 2006 году X Всемирный Русский Народный Собор во главе с патриархом Алексеем II выступил против либеральных ценностей, ибо интересы общества должны быть выше личных. Нельзя смешивать понятия добра и зла, основываясь на нравственной автономии и принципе плюрализма. Участники Собора неоднократно подчеркивали, что в современном мире должна возрастать ответственность за свои поступки. «Права человека имеют основанием ценность личности, и должны быть направлены на реализацию ее достоинства. Отрыв этих прав от нравственности означает их профанацию, ибо без нравственного не бывает достоинства» [6]. Многие высказывания митрополитов возвращают нас к традиции «русской идеи» XIX века, где православие и соборность являются основой единения людей. Также была дана характеристика русского менталитета, который не выносит расхождения между истинной и действительностью. Для него они сочетаются в одном понятии – правда.

«Русская идея» выступает как философско-религиозная традиция, отражающая искания авторитетных основных направлений: славянофильство, западничество, евразийство и религиозная философия. Они заложили фундамент мировоззрения, ориентированного на «собрание Духа». Традиции православия, соборности и цельности духа рядом своих свойств оказались в XXI веке, в российской действительности данные устои прошли через три общественно-экономические формации. Традиции являются ядром менталитета и развивают духовные начала жизни.

«Русская идея» утопична, полностью не может быть реализована в социальной практике, однако как идеал ориентирована на развитие лучших качеств сущностных сил человека. «Русская идея» максимально расширена в учении Вл. С. Соловьева (1853–1900). Стержневым принципом его философии является идея положительного всеединства. Сущее благодаря Богу содержит в себе бла-

го как проявление воли, истину – проявление разума, красоту – систему чувств. Эти три начала – благо, истина и красота – составляют нерасторжимое единство, предполагающее любовь – силу, подрывающую корни эгоизма.

Вл. С. Соловьев вслед за П.Я. Чаадаевым развивал тенденцию синтеза философской и богословской мысли, рационального и иррационального типов философствования, единения западной и восточной культурных традиций. Мыслители в своих трудах предостерегали правительство России о беде «слепого заимствования и подражания», когда западные модели жизни не только отторгаются «русской почвой», но и приносят ощутимый вред и разрушение социальных устоев. Ранние славянофилы еще больше боролись с западными заимствованиями. А.С. Хомяков постоянно подчеркивал, что у каждого народа свой самобытный путь развития и нельзя во всем подражать Европе. Россия и Европа – разные культурные и исторические образования.

Весь XX век для России является историческим примером того, как возможно осуществлять баланс традиций и модернизации. В настоящее время правительству нельзя забывать предшествующие исторические ошибки. Модернизация традиций должна осуществляться естественным путем отбора лучшего социокультурного опыта, проверенного временем. Целесообразно научиться выбирать ценные и эффективные модели экономики, политики, культуры и т.д., а не отрицать и не перечеркивать образцы истории. Так, например, планирование экономики, система распределения, кадровая политика в СССР до сих пор считаются эффективными, их успешно разрабатывают в Японии и Китае.

В историческом процессе должна осуществляться преемственность традиций в условиях модернизации, иначе социальные противоречия приведут к социальным катаклизмам. В XXI веке наблюдается процесс усиления противоречий в отношениях между государствами. Это связано с фундаментальным явлением глобализации, имеющем различные модели реализации. Так, Н.Г. Биндюков характеризует империалистическую модель глобализации как стремление к однополярному миру и наращиванию «максимизации прибыли» за счет других стран. «К настоящему

времени мир оказался расколотым на «золотой миллиард» – группу сверхразвитых стран во главе с США и 150–160 слаборазвитых государств. Пропась между ними расширяется за счет роста долгов, неэквивалентного обмена, вывода «грязных» производств на периферию и т.д. По оценкам специалистов, 10–15% ВВП развитых капиталистических стран – результат эксплуатации третьего мира» [7]. Более того, 4,5 млрд человек на Земле живет за чертой бедности, то есть имеет доход, не превышающий 100 долларов в месяц. Богатство трех самых состоятельных людей на земном шаре больше, чем ВВП 48 беднейших стран.

В такой ситуации глобализация, являющаяся одновременно смыслом и конечной целью современного капитализма, привела его прежде всего к абсолютному и опасному отрицанию государства. Дело идет к тому, что транснациональные компании, например, ТНК, Майкрософт и т.д., не учитывают ни политические, ни культурные различия, существующие объективно у стран и народов. Поэтому в менее развитых странах растет недовольство навязыванием «шаблонов» массовой культуры масштабным явлением глобализации. Отсюда наблюдается противоположный процесс антиглобализма. Здесь выделяются две крупных мировых организации: коммунисты, борющиеся за социалистическую интернационализацию, и движение за глобальную демократизацию (ДГД). Их объединяет общая цель – в экономике нового общества должна преобладать забота о гражданине и качестве жизни. «Удовлетворение потребностей граждан как основного смысла функционирования государства предполагает, что экономика будет последовательно социально ориентирована и полностью подчинена потребностям граждан и всего общества. В экономике будут последовательно осуществляться действительно рыночные механизмы, но при этом государство будет использовать свои регулирующие механизмы, смыслом которых будет защита гражданина» [8]. Это означает, что будет покончено с проявлениями недостойного обращения работодателя с наемными работниками. Жесткая конкуренция заменится нормальным соревнованием, основанным на обеспечении потребностей граждан, а не на бесцеремонном достижении прибылей.

Реформы правительства есть инструмент модернизации, поэтому социальные изменения должны разрабатываться в соответствии со стратегией развития. Россия в настоящее время не обладает таким бюджетом, который бы мог позволить выводить из кризиса одновременно разные отрасли экономики, здесь выделяют приоритетные сферы, без которых не может быть стабильного государства. В короткие сроки должна быть внедрена прорывная стратегия.

Согласно Г.С. Ханину и Д.С. Львову, технологию рывка, или прорывную концепцию, целесообразно внедрить за 10–15 лет. При этом рост внутренних ресурсов возможен при радикальном перераспределении доходов сверхбогатых людей в 5 раз и просто богатых в 2 раза. Предполагается при этом довольно заметное увеличение бюджетных расходов и доходов бедных малосостоятельных граждан. Также реформа науки и образования предполагает использование технологий постиндустриального общества. Более того, концепция «прорывной стратегии» развития основывается на пяти экономических факторах, без которых нельзя раскрыть систему потенциала России:

- инвестирование отечественной экономики, а не хранение стабилизационного фонда под 2% годовых в ценных бумагах западных стран;
- наращивание и обучение человеческого капитала, то есть качество образования должно отвечать требованиям рынка;
- высокая материальная и моральная оценка квалифицированного труда (профессии учителя, врача, рабочего и т.д. должны стать престижными в обществе);
- лидирующая роль государственного капитала в обеспечении экономического рывка (капитал вкладывается в долгосрочные научно-технические разработки и проекты);
- разработка национальной идеи, связанная с возрождением России как великой державы.

На современном этапе социального развития в России восстанавливаются утраченные социокультурные связи, идет новый процесс институализации. Генерирование традиций есть естественное стремление людей к социальной стабильности и удовлетворению

своих потребностей. Теория традиций и модернизации подчеркивает баланс между устойчивыми и изменчивыми социальными связями в системе государственного устройства.

Традиция все больше выступает как способ рефлексивного контроля социального действия и пространственно-временной организации общности, обеспечивающей преемственность социокультурного опыта поколений. Иными словами, традиции закрепляют и узаконивают нормы морали, права, поведения в обществе и являются частью материальной и духовной культуры. Они считаются устойчивой социокультурной системой, меняются под воздействием экономических, политических и социальных факторов. Динамичность, а также способность традиции к социокультурной адаптации существенно повлияла на количество их разновидностей. Между тем всякая традиция вырабатывает определенные охранительные механизмы, препятствующие ее быстрому разрушению извне или изнутри.

В.А. Ядов характеризует процесс модернизации общества как классическую парадигму развития, сложившуюся на Западе в начале XX века. Эта парадигма в трансформированном виде перешла на «русскую почву», и наша страна так или иначе втянута в европейский процесс социально-экономических изменений. Модернизация – объективный цивилизационный процесс, которым можно управлять. Этот процесс не есть полная противоположность традиции, ибо диалектика жизни позволяет адаптировать устои общества под конкретные изменения. На сегодняшний день в России сложилась ситуация выбора пути, по которому пойдет модернизация.

Итак, в соотношении «традиций и модернизации» необходимо учитывать их сочетаемость, в процессе развития не должно наблюдаться полного отрицания между этими категориями, в противном случае происходит процесс разрушения, при котором могут исчезать социальные институты. В дальнейшем, в зависимости от потребностей, появляются новые традиции, организующие и стабилизирующие жизнь людей. Теория традиций и модернизации подчеркивает баланс понятий «устойчивость» и «изменчивость» в историческом процессе России.

Библиографический список

1. Мусаелян Л.А. Научная теория исторического процесса: становление и сущность. Пермь: Изд-во ПермГУ, 2005. С. 125.
2. Кара-Мурза С.Г. Идеология и мать ее наука. М.: Гардари-ка, 2002. С. 247.
3. Там же.
4. Колганов А.И. И.В. Сталин и Отечественная война 1941–45 гг. // Альтернативы. – 2004. – № 3. С. 97.
5. Римский клуб / Составители Д.М. Гришиани, А.И. Колчин и др. М.: УРСС, 1997. С. 256.
6. Декларация о правах и достоинстве человека X Всемирного Русского народного собора // Фома. Православный журнал. – 2006. – № 5 (37). С. 14.
7. Биндюков Н.Г. Глобализация и Россия: парадигма, социально-политический аспект, стратегия левых сил. М.: Стиль, 2004. С. 127.
8. Там же.

Bibliographical list

1. Mysaelyan L.A. The scientific theory of the historical process: formation and essence. Perm: Publishing House Perm SU, 2005, p. 125.
2. Cara-Murza S.G. Ideology and it's mother science. M.: Gardarika, 2002. P.247.
3. As in the previous point.
4. Kolganov A.I. I.V. Slalin and the Patriotic war 1941–45 years // Alternatives. – 2004. – № 3. P. 97.
5. Club of Rome / Authors are D.M. Grishiany, A.I. Kolchin and others. M.: URSS, 1977. P. 256.
6. Declaration of Human Rights and Dignity of the X Universal Russian National Council // Foma. Orthodox magazine. – 2006. – № 5 (37). P.14.
7. Bindukov N.G. Globalization and Russia: paradigm, social-political aspect, strategy of the left forces. M.: Stile, 2004. P.127
8. ibid

Контактная информация

610007, Киров, ул. Хлыновская, 22, кв. 6.

Тел. 8 (8332) 35–61–12, моб. 8 922 9534359

Contact links

610007, Kirov, St. Hlynovskaya, 22, 6

Tel. 8 (8332) 35–61–12, 8 922 9534359

Информационная инфраструктура организации с позиций теории современного менеджмента

The information infrastructure of the organization from positions of the theory of modern management

О.А. ЕГОРОВА,

*аспирантка Санкт-Петербургского государственного
архитектурно-строительного университета*

O.A. EGOROVA,

*the post-graduate student of the St.-Petersburg
State University of Architecture and Civil engineering*

Аннотация

В работе предложена ревизия понятия информационной инфраструктуры организации с позиций теории современного менеджмента. Рассмотрены и развиты современные представления о сущности, содержании и элементах информационной инфраструктуры. Синтезирована модель информационной инфраструктуры, позволяющая развить принципы формирования управленческих решений на основе консолидации распределенных информации и знаний организации.

Abstract

In clause audit of concept of an information infrastructure of the organization from positions of the theory of modern management is offered. Modern representations about essence, the maintenance and elements of an information infrastructure are considered and developed. The model of the information infrastructure, allowing developing principles of formation of administrative decisions on the basis of consolidation distributed the information and knowledge of the organization, is synthesized.

Ключевые слова

1. Информационная инфраструктура
2. Информационное обеспечение
3. Элементы информационной инфраструктуры
4. Инфраструктура организации
5. Информационные потоки

Key words

1. The information infrastructure
2. Data ware
3. Elements of an information infrastructure
4. An organization infrastructure
5. Information streams

Современное развитие теории менеджмента обусловлено новым взглядом на роль информации во взаимодействии субъектов хозяйственной деятельности, функционирования организаций. Информация, ранее рассматриваемая как *обеспечивающий* элемент процессов управления (Шеннон К., Винер Н. и другие), в настоящее время понимается как *определяющий* ключевой фактор. Изменение роли информации в процессах управления организацией проходило в два эволюционных этапа. Первый можно обозначить как теоретический. В 1964 году профессор Bell D. обосновал выделение пятого сектора экономики – информационного. А в 1966 году Porat M. ввел понятие информационной экономики – нового экономического уклада, в котором главным производительным ресурсом становится информация. До настоящего времени данные теоретические положения оставались «концептуальными возможностями развития системы менеджмента». Но с момента качественного изменения инфокоммуникационных технологий и достижений кибернетики в сфере создания искусственного интеллекта (на рубеже XXI века) можно заявить о втором эволюционном этапе – прикладном. Концептуальные положения Bell и Porat на-

шли свое воплощение в реальных способах информатизации процессов организации. Переход от локальной автоматизации единичных операций к комплексным инфокоммуникационным системам управления предприятием принимается менеджерами как необходимый элемент для успешного ведения бизнеса в современных условиях. Интеграция комплексных инфокоммуникационных решений и системы менеджмента воплощается в формировании информационной инфраструктуры организации.

Вместе с тем понятие информационной инфраструктуры организации возникло относительно недавно (Hanseth O., 2004, Pìronti J., 2006) и явилось результатом междисциплинарного подхода (теории современного менеджмента, экономической кибернетики и информационных технологий). Хотя сам термин имел употребление и в более раннем периоде, его согласованное понимание возникло в последние 3–5 лет. Приведенные в таблице 1 определения вполне согласуются как содержательно, так и с точки зрения акцентов на ключевых элементах информационной инфраструктуры.

*Таблица 1***Определения информационной инфраструктуры**

| Автор | Определение |
|---------------------------------------|---|
| Асаул А.Н., Иванов С.Н. [1] | С точки зрения системы управления это неупорядоченная зона, которая структурируется и управляется опосредованно информационным пространством |
| Бойченко А.В., Филинов Е.Н. [3] | Совокупность информационных ресурсов, предоставляемых их владельцами для общего использования, и средств доступа к этим ресурсам со стороны пользователей (потребителей) ресурсов с помощью телекоммуникационной среды. |
| Афанакин А.А. [2] | Организация взаимодействия информационных потоков, при этом несущественно, какой носитель. |

| Автор | Определение |
|---|--|
| Игнатъева Е.А. [4] | Социотехническая конструкция, включающая экономических агентов, ресурсы и процессы, обеспечиваемые информационно-коммуникационными технологиями, и простирающиеся за границы бизнес-сети фирмы. |
| Комлев Н.Г. [7] | Совокупность каналов связи и банков информации, информационных технологий, правовой и финансово-экономической базы деятельности информационного сообщества. |
| Словарь-справочник по современной экономике [8] | Система организационных структур, обеспечивающих функционирование и развитие информационного пространства и средств информационного взаимодействия. Информационная инфраструктура включает совокупность информационных центров, банков данных и знаний, систем связи и обеспечивает доступ потребителей к информационным ресурсам. |
| Hanseth O. [11] | Формализованная в базу, распределенная, развивающаяся, открытая, распределенная по источникам информация. |
| Pironti J. [12] | Совокупность людей, процессов, процедур, инструментов, устройств и технологий, поддерживающих создание, использование, передачу, накопление и уничтожение информации. |

Современное консолидированное понимание (по определениям табл. 1) информационной инфраструктуры можно определить, как совокупность (набор) способов (процессов) получения, обработки, накопления и передачи информации. Очевидно, что за таким определением скрывается влияние специалистов и ученых в области традиционных информационных (компьютерных) технологий.

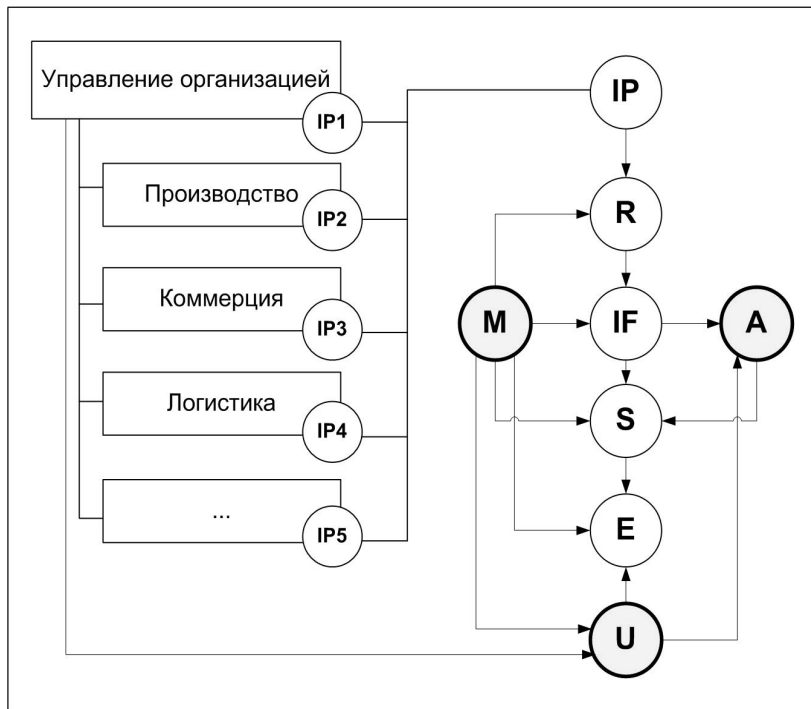


Рис. 1. Традиционное представление об информационной инфраструктуре – линейная модель информационного обеспечения (скомпилировано по [2,10]).

Обозначения: IP – первичная (необработанная) информация; R – компьютеризированная система первичной обработки информации; M – менеджер информации, субъект (сотрудник) организации; IF – обработанная, формализованная и классифицированная информация; A – аналитик по предметной области информации, субъект (сотрудник) организации; S – накопитель информации, база данных; E – интерфейс доступа к базе данных; U – пользователь информации, субъект (сотрудник) организации.

Логичным и последовательным по отношению к выдвинутому определению выглядит и традиционное представление модели ин-

формационной инфраструктуры (рис. 1). Модель отражает методы и способы преобразования, консолидации распределенной информации, создания добавленной стоимости на ее основе – она, скорее, характеризует процесс информационного **обеспечения** отдельного управленческого решения, чем систему менеджмента организации. Мы видим тенденцию к формализации всех первичных информационных потоков организации (IP1–5, рис. 1), то есть приведению их к консолидированной, документированной, регламентной форме. А задачу формирования информационной инфраструктуры авторы модели видят как управление формализованными, документированными сведениями. Безусловно, такое решение создает предпосылки для повышения внутренней *эффективности процессов* организации. Эффективности, основанной на упорядочивании информационных потоков, снижении информационной неопределенности и транзакционных расходов организации. Данная модель вполне успешно проявляет себя на отдельных этапах, в локальных задачах информатизации предприятия. На ее основе созданы и реализуются программно-аппаратные комплексы поддержки системы продаж (CRM) и системы планирования ресурсов предприятия (ERP).

Вместе с тем рассмотренная линейная модель, впрочем, как и само понимание информационной инфраструктуры, не в полной мере отвечает теории и принципам современного менеджмента. Хотелось бы отметить ряд недостатков, которые не позволяют принять ее в качестве концептуальной основы **управления информационной инфраструктурой организации**:

- Ключевым элементом информационной инфраструктуры с точки зрения теории менеджмента является *управленческое решение и его последствия*, а не *информационное обеспечение процессов*. Понимая систему менеджмента современной организации как многоуровневую систему множественности управленческих актов, информационная инфраструктура должна рассматриваться как информационная матрица оптимизации воздействий на элементы организации как системы.

- Модель оперирует только явными документированными сведениями. Она не учитывает концепцию Полани М. (1966)

«...разделения информации на неформализованную и формализованную» [9]. Формализованная (или кодифицируемая) информация – зафиксированные и документированные сведения, которые могут быть классифицированы по области применения и находиться в открытом доступе. Неформализованная информация (знание, персональная, скрытая имплицитная) – сформированная в результате деятельности специалиста и представляющая собой невыраженный набор сведений, опыта, компетенции, интуиции. Согласно современным представлениям теории менеджмента, *80% управленческой информации является неформализованной*. То есть, исключив из модели неформализованные сведения, мы не можем определять ее как модель управления.

- Модель построена как «компьютерная»: учитывает только формализованные документированные потоки информации, построена и подчинена современным возможностям инфокоммуникационных технологий. Предложенная модель информационной инфраструктуры исходит из *потенциала автоматизации* процессов, что ведет к «неоправданному упрощению и необоснованному редуцированию моделей менеджмента конкретной организации» (Rotenberg М.). Вообще увлечение специалистов и ученых открывающимися возможностями компьютерных и коммуникационных технологий на сегодняшний день приводит к «механистическому» подходу, к потере целевого фактора использования технологий – повышения эффективности системы менеджмента организации.

- Предложенная модель исключает субъекта управления (специалиста организации), являющегося носителем неформализованного знания. Модель выглядит «механистической». Субъект принимает решение, опираясь в большей степени (80%, [9]) на неформализованные сведения, полученные в результате собственной (или сторонней) практической деятельности. В процессе формирования решения происходит обмен опытом и сведениями между субъектами, который (опыт) не имеет формализованной основы (мнения, убеждения, интуиция). Трансфер, передача знаний, является важнейшим элементом информационной инфраструктуры организации, исключение которого является недопустимым упрощением модели менеджмента организации.

• Модель статична, то есть не учитывает возможность эволюции управленческой системы организации. Перманентное изменение структуры является свойством любой динамической самоорганизующейся системы, а именно так понимает организацию теория современного менеджмента. В рамках предлагаемой линейной модели мы будем обусловлены непрерывной подстройкой информационной инфраструктуры под изменения организации. С учетом того, что подстройка всегда будет запаздывать по отношению к задачам информационного взаимодействия, информационная инфраструктура будет исключена субъектами из числа операционных инструментов управления. Информационная инфраструктура будет носить характер формального информационного поля организации, не связанного с оперативным управлением.

Представленная критика линейной модели информационной инфраструктуры организации может быть сведена к следующему положению. Модель носит формальный характер, отражающий современные технологические возможности компьютеризации и не может служить основой для формирования информационной среды системы менеджмента организации.

Основываясь на выделенных недостатках существующей концепции, автором предлагается развитие понятия, логики и модели информационной инфраструктуры, отвечающей именно теории и принципам современного менеджмента. **Информационная инфраструктура** – система информационного взаимодействия субъектов и объектов организации, направленная на формирование и оценку эффективности управленческих решений. Определение может быть раскрыто через **принципы** организации информационной инфраструктуры организации:

1. Ключевым принципом организации информационной инфраструктуры является включение субъектов принятия решений в систему прямого и опосредованного информационного взаимодействия. То есть сотрудники организации являются носителями, обработчиками и потребителями информации.

2. Базовым элементом формирования информационной инфраструктуры в организации является не обработка внешних сведений, а формирование базы знаний на основе фиксации и накоп-

ления информации об экономических последствиях управленческих актов. Формирование базы управленческих прецедентов, отражающих скрытые (имплицитные) знания, опыт, интуицию, компетенцию сотрудников организации.

3. Сетевой характер информационного взаимодействия, обеспечивающий доступность и взаимную мотивированность обмена сведениями между субъектами принятия решений.

4. Включение в информационную инфраструктуру системы менеджмента базы знаний, обеспечивающего накопление, формализацию и предоставление явной и скрытой информации, создание таксономии и классификации информации.

5. Эволюционный характер информационной инфраструктуры – информационная сеть развивается во времени при единственном перманентном статичном по структуре ключе – базе знаний, все остальные элементы (субъекты, тип актов, менеджер знаний) могут изменяться (удаляться из сети, включаться новые и т.п.), что соответствует естественным процессам развития современных организаций.

На основе предложенных принципов автором синтезирована модель управления информационной инфраструктурой организации (рис. 2), которая может быть раскрыта через описание элементов информационной инфраструктуры и процессы информационного взаимодействия. **Элементы** информационной инфраструктуры (рис. 2):

1. Субъекты организации (U_1, U_2 , обозн. на рис. 2) – сотрудники организации, принимающие управленческие решения всех уровней, типов и ориентированности.

2. Акты (A_1, A_2) – управленческие акты, понимаемые как комплексные процессы, включающие принятие и реализацию решений, выраженные через экономические последствия для организации.

3. Внешние источники информации и знаний (IP) – формализованные и неформализованные сведения, необходимые субъекту организации для принятия локального (единичного) решения.

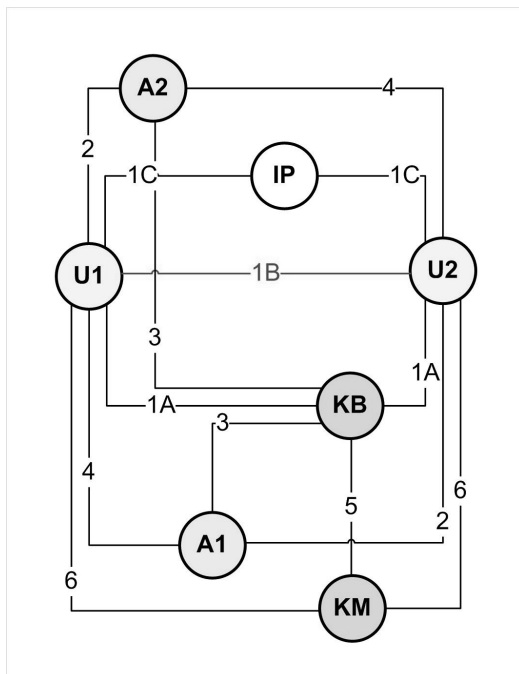


Рис. 2. Сетевая модель информационной инфраструктуры организации (модель организации: 2 субъекта принятия решений U1, U2; 2 акта A1, A2).

Обозначения раскрыты в контексте работы.

4. База знаний организации (KB) – формализованная в данные: информация об экономических последствиях управленческих решений (кейсы и опыт); опыт и компетенция субъектов управления; внешние (по отношению к организации) формализованные сведения.

5. Менеджер знаний (KM) – специалист, целью которого является выработка таксономических правил и признаков, формализация знаний субъектов, кодификация и классификация формализованной информации и формирование механизмов доступа.

Функционирование информационной инфраструктуры отражено базовыми **информационными потоками**, нижеприведенная

последовательность которых отвечает номерам взаимосвязей на рис. 2:

- Формирование управленческого решения субъектами (U) основывается на собственных знаниях (опыт, компетенция, интуиция, накопленная информация) дополняется и перепроверяется в результате информационного взаимодействия:

- с базой знаний, содержащей правила, методы и алгоритмы выработки решений, опыт успешных решений (прецеденты), цели, задачи и стратегию организации, базовую информацию об объекте управления и т.п., внутренние и внешние сведения, классифицированные по характеру управленческих решений (актов);

- с другими субъектами (сотрудниками) организации – обязанными и, соответственно, мотивированными для передачи собственных знаний субъекту, формирующему локальное управленческое решение;

- с внешними (по отношению к организации) информацией и формализованными данными, дополняющими информационное основание управляющего решения.

- Управляющие информационные потоки, формируемые субъектом в рамках акта. Фиксируются в базе знаний, идентифицируются по единичному акту.

- Качественное и количественное описание экономических последствий управляющего воздействия, результат акта. Фиксируются в базе знаний, идентифицируются по единичному акту.

- Качественное и количественное описание экономических последствий управляющего воздействия, результат акта. Фиксируются другими субъектами организации в рамках собственного знания как привлеченный опыт управленческих решений.

- Управление формализованными информационными потоками (базой знаний) организации со стороны менеджера знаний: выработка таксономических правил и признаков, кодификация и классификация формализованной информации и формирование механизмов доступа.

- Формирование новых сведений в базе знаний менеджером знаний за счет формализации имплицитной информации субъектов управления организации (экспертные методы).

Таким образом, предложенная модель позволяет развить существующие представления об информационной инфраструктуре организации с позиции теории современного менеджмента. В частности, в качестве принципиально новых положений автором выдвинуты:

- Включение субъектов управления (сотрудников организации) как элементов информационной инфраструктуры, системы их взаимодействия, как процесса трансфера знаний.
- Обоснование сетевого характера информационной инфраструктуры, с ключевым элементом – база знаний под управлением соответствующей системы менеджмента.
- Определение ключа построения информационной инфраструктуры организации – сведений об единичных актах управленческих решений и их последствий.

Применение предложенных принципов в организации позволит повысить эффективность всех составляющих системы менеджмента, увеличить надежность организации как системы, саморазвивающейся и эволюционирующей во времени.

Библиографический список

1. Асаул А.Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов. Под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ. 2008. – 300 с.
2. Афанакин А.А. Методы формирования инфраструктуры промышленного предприятия на основе информационных технологий: Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Афанакин. – СПб., 2002.
3. Бойченко А.В., Филинов Е.Н. Нормативно-техническая база информационной инфраструктуры, информационное общество, М., 2005.
4. Игнатьева Е.А. CRM – системы в информационной инфраструктуре компании, корпоративные финансы, М., 2007.

5. Иванов С.Н. Теория оптимизации информационной инфраструктуры регионального инвестиционно-строительного комплекса // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 3(12).

6. Иванов С.Н. Интеграция информационных потоков в регионе с целью снижения транзакционных издержек в строительстве // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4(18).

7. Комлев, Н.Г. Словарь новых иностранных слов (с переводом, этимологией и толкованием). – М.: Изд-во МГУ, 1995.

8. Мишкевич, М.В., Василевская, Л.И., Ермаков, В.Н., Плотницкий М.И. Словарь-справочник по современной экономике. На пяти языках. – Минск: Вышэйш. шк., 2006.

9. Полани М. Личностное знание. На пути к посткритической философии / Под ред. В.А. Лекторского, В.А. Аршинова. – М., 1995.

10. Hanseth O. From systems and tools to networks and infrastructures – From design to cultivation. Towards a theory of ICT solutions and its design methodology implications, Oxford Press – 2004.

11. Pironti J. Key Elements of a Threat and Vulnerability Management Program – Information Systems Audit and Control Association Member Journal [May 2006], IGWE, 2006.

Bibliographical list

1. Asaul A.N. Decrease transactional expenses in building at the expense of information field optimization / A.N. Asaul, S.N. Ivanov under the editorship of the deserved builder of RF, the Dr. of Economics, prof. A.N. Asaul. SPb.: INO IPER, 2008. – 300 p.

2. Afanakin A.A. Methods of formation of an infrastructure of the industrial enterprise on the basis of an information technology: the dissertation author's abstract on scientific degree competition candidate of economic science: 08.00.05 / A.A. Afanakin. – SPb., 2002.

3. Boychenko A.V., Filinov E.N. Normative and technical base of an information infrastructure, the Information society. – М: 2005.

4. Ignatyev, E.A. CRM-systems in an information infrastructure of the company, the corporate finance. М., 2007.

5. Ivanov S.N. Theory of optimization of an information infrastructure of a regional investment-building complex // The Bulletin of civil engineers. – 2007. – № 3 (12).

6. Ivanov S.N. Integration of information streams into region for the purpose of decrease transactional costs in building // Economic revival of Russia. – 2008. – № 4 (18).

7. Komlev H.G. The dictionary of new foreign words (with transfer, etymology and interpretation), Publishing house of the Moscow State University of M. 1995.

8. Mishkevich M.V., Vasilevsky L.I., Ermakov V.N., Plotnitsky M.I. The reference dictionary on modern economy. In five languages, Higher school. Minsk, 2006.

9. Polani M. Personality knowledge. On a way to post critical philosophy / Under the editorship of V.A. Lektorsky, V.A. Arshinov. – M., 1995.

10. Hanseth O. From systems and tools to networks and infrastructures – From design to cultivation. Towards a theory of ICT solutions and its design methodology implications, Oxford Press – 2004.

11. Pironti J. Key Elements of a Threat and Vulnerability Management Program «– Information Systems Audit and Control Association Member Journal [May 2006], IGWE, 2006.

Контактная информация

E-mail: asaul@yandex.ru

Contact links

E-mail: asaul@yandex.ru

**Развитие экономической науки
в Республике Саха (Якутия)
в условиях переходного периода**

**The development of economic science
in Republic of Sakha (Yakutia)**

Е.Г. ЕГОРОВ,

академик, директор ФГНУ «Институт региональной экономики Севера», председатель Якутского республиканского отделения ВЭО России, д.э.н., профессор

Т.О. ЕДИСЕЕВА,

ученый секретарь ФГНУ «Институт региональной экономики Севера», секретарь Якутского регионального отделения ВЭО России, к.э.н.

E.G. EGOROV,

director of the FSSI «Institute of the regional economy of the North», chairman of the Yakut republican branch of the Free Economic Society of Russia, D. Sc. economics, professor

T.O. EDISEEVA,

Science secretary of the FSSI «Institute of the regional economy of the North», secretary of the Yakut republican branch of the Free Economic Society of Russia, candidate of economic sciences

Аннотация

В данной статье анализируется становление экономической науки в Республике Саха (Якутия) в условиях переходного периода. Авторы рассматривают предмет изучения экономической науки в результате трансформационных процессов в экономике страны на примере Федерального государственного научного учреждения «Институт региональной экономики Севера», единственного ака-

демического научного учреждения не только в Республике, но и на Севере России.

Abstract

In this article the main causes of the development of economic science in Republic of Sakha (Yakutia) are analyzed. The authors declined the main cause of economic science learning in result of transformation process in economy in example of the Federal state scientific institute «The institute of the regional economy of the North», the single academic institute not only in Yakutia, but in the North of Russia.

Ключевые слова

1. Экономика
2. Наука
3. Развитие
4. Методология

Key words

1. Economy
2. Science
3. Development
4. Methodology

Наука в целом, особенно экономическая, была неотъемлемой частью общественно-экономической системы социализма. Плановая экономика развивалась на основе учета действия объективных экономических законов, глубоких исследований и всесторонних технико-экономических обоснований развития всех отраслей народного хозяйства. Планомерное пропорциональное развитие экономики страны было одним из основных экономических закономерностей. Благодаря данному факту плановой экономике удавалось избежать кризисных явлений, что было, безусловно, достоинством сводного текущего и перспективного народнохозяйственного планирования. Однако в условиях рыночной экономики также существуют объективные экономические законы, действие которых обществом особенно не создается и заранее не

учитывается, в чем заключается основная причина «закономерного» кризисного развития рыночных отношений. На наш взгляд, это в полной мере подтверждается современным мировым финансово-экономическим кризисом.

С 90-х годов прошлого века происходит коренное изменение предмета изучения экономической науки в результате трансформационных процессов в экономике страны. Предметом изучения стали закономерности и особенности формирования и развития рыночной экономики в условиях Севера, разработка научных основ государственной социально-экономической политики в регионах Севера, а также актуальные на сегодняшний день проблемы теории и практики инновационного развития региональной экономики. Если ранее основными методами были статистический и сравнительный анализ, долгосрочное прогнозирование и планирование, межотраслевой балансовый метод, то в настоящее время преобладает метод аналогий, системный подход, краткосрочное прогнозирование, индикативное планирование, моделирование, макроэкономический анализ экономики России в целом (схема 1).

В настоящее время Институт региональной экономики занимался поиском эффективных направлений социальной, демографической, эколого-экономической, налоговой, бюджетной, аграрной, в целом региональной экономической политики в условиях переходного периода. Необходимо отметить, что Институтом в 1996–1998 гг. впервые в стране разработана «Концепция модернизации региональной экономики: Якутия – XXI век» и «Стратегия модернизации экономики Республики Саха (Якутия) на период до 2015 г.», где широко раскрыты направления модернизации, предложены новые механизмы ее реализации, расширены горизонты прогнозирования. Изучались проблемы региональной экономической безопасности, государственного регулирования экономики и природопользования, обеспечения комплексного социально-экономического развития сельских улусов, развития семейной экономики и кооперативных отношений.

Начиная с 2000 г. коллектив Института занимается изучением механизмов формирования и развития региональной инновационной системы, особенностей развития инновационной деятельности

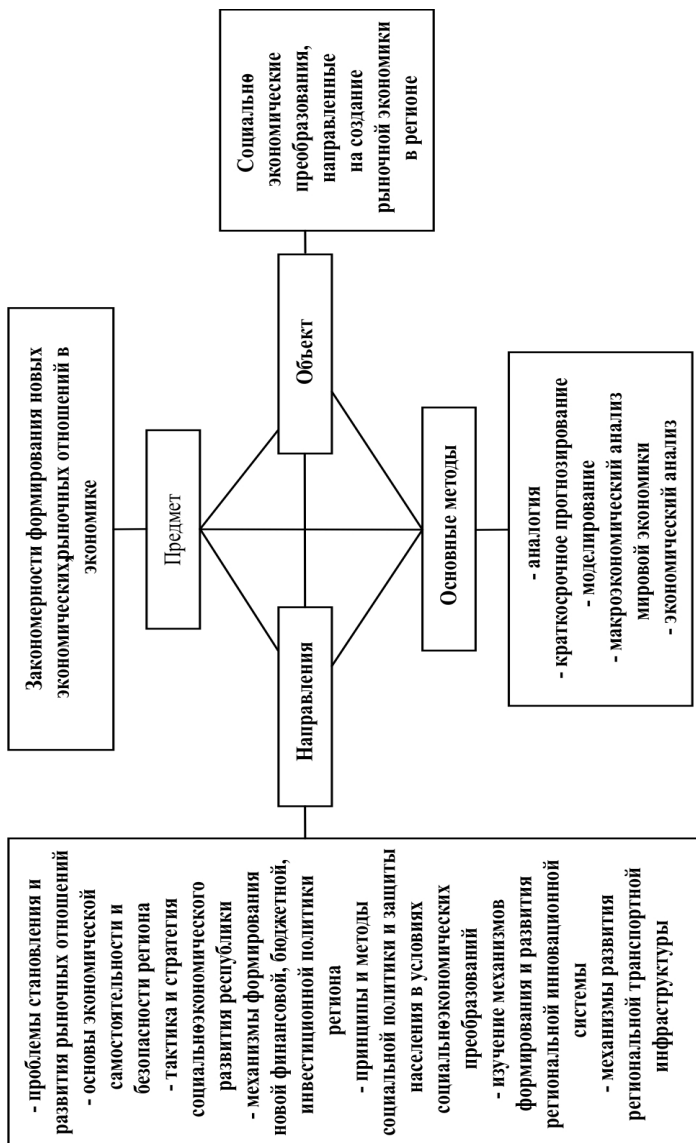


Схема 1. Современная методология экономических исследований Института региональной экономики Севера

в базовых отраслях промышленности, проблем формирования и развития территориально-отраслевых инновационных кластеров в развитии экономики региона, выявлением особенностей формирования и развития финансовых систем региона. Институтом впервые в Республике разработаны пятилетние программы социально-экономического развития десяти муниципальных образований на уровне улусов и районов Республики Саха (Якутия), «Основные направления развития и размещения производительных сил Якутии до 2015 г.», разработаны разделы проекта «Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 г.», а также разработана методика определения социально-экономических показателей для «Районирования Севера Российской Федерации».

На сегодняшний день Институт региональной экономики Севера выполнил актуальные научные исследования по проблемам экономики алмазно-бриллиантового комплекса, развития угольной промышленности, приоритетного создания перерабатывающих производств, по вопросам развития агропромышленного комплекса, социально-экономического развития села, а также формированию и развитию региональной инновационной системы.

На основе историко-экономического подхода к хозяйственному освоению человеком Крайнего Севера России в мире изучен и доказан мировой вклад народа саха в развитие северной цивилизации путем пионерного разведения коневодства и скотоводства, многовекового их развития как традиционных отраслей сельского хозяйства и экономической основы уклада жизни одного из коренных народов Севера – народа саха. Об этом было доложено на I Международном конгрессе: Северная цивилизация (г. Сургут, 2004 г.). На основе социально-экономических и социологических исследований обоснована неотложная необходимость осуществления современного этапа культурной революции и коренного переустройства сельской деревни, выдвинута инновационная идея о новом облике якутского села.

Изучены и обобщены теория, опыт и проблемы продовольственного обеспечения населения и продовольственной безопасности Республики Саха (Якутия) на основе оптимального сочетания

путей развития местного производства и завоза продовольственных товаров из других регионов страны, а также импорта-экспорта продукции аграрной экономики с учетом региональных условий и особенностей формирования системы рыночных отношений. Также Институт принял авторское участие в составлении Историко-культурного атласа Якутии. Составлены разделы: промышленность, сельское хозяйство, транспорт, лесное хозяйство, демография, народонаселение, миграция, экономическая карта (авторы Е.Г. Егоров, В.Р. Дарбасов, Е.Н. Федорова, С.А. Сукнева, Т.П. Егорова и др.).

По государственному заказу Правительства РС (Я) впервые разработаны методические основы перехода на нормативное бюджетное финансирование отраслей социальной сферы, общего образования и здравоохранения в Республике Саха (Якутия) в условиях Севера. В инициативном порядке Институт впервые в Республике выполнил научно-методологические и методические исследования теории и практики развития экономических кластеров на основе зарубежной и отечественной литературы. Обосновал необходимость, возможность и эффективность кластерного подхода к развитию региональной экономики в условиях Севера. Опубликованы монография «Кластерный подход к развитию экономики: аспекты теории и практики» (Якутск, 2007 г.) и ряд научных статей.

Необходимо отметить важнейшие научные внедрения Института:

Впервые в 1996 г. Институт региональной экономики АН РС (Я) получил задание Президента РС (Я) М.Е. Николаева разработать Концепцию модернизации региональной экономики. 23 августа 1996 г. она обсуждалась на Республиканской научно-практической конференции, в октябре 1996 г. была одобрена Правительством РС (Я), а в феврале 1997 г. – Президиумом СО РАН. С интересом были восприняты научные доклады о концепции участниками Межрегиональной научно-практической конференции (15–17 апреля 1997 г., г. Екатеринбург) и бюро Отделения экономики РАН (г. Москва). Идею модернизации региональной экономики взяли на вооружение и другие субъекты РФ. Так, в 1998 г.

Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН на основе нашей концепции разработал собственную Концепцию социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2005 г.

В целях обеспечения комплексного и эффективного развития г. Якутска, повышения вклада его как столицы Республики в социально-экономическое развитие Республики Саха (Якутия) в 1998 г. по заданию Президента РС (Я) М.Е. Николаева разработана и утверждена программа «О мерах по укреплению экономики и наращиванию финансовых ресурсов, повышению эффективности деятельности администрации г. Якутска». В результате выполнена большая научно-исследовательская работа, в которой рассмотрены состояние и проблемы экономики и финансов города, а также вопросы эффективности деятельности его администрации. В целях динамичного развития экономики Якутска, повышения вклада его как столицы в социально-экономическое развитие РС (Я) указом Президента № 724 от 29.03.1999 г. «О мерах по укреплению экономики и наращиванию финансовых ресурсов, повышению эффективности деятельности администрации г. Якутска» и соответствующим постановлением Правительства во исполнение вышеупомянутого указа были определены основные мероприятия по укреплению его экономики (Город Якутск: Социально-экономическое развитие. – Новосибирск: Наука, 2005. – 9 с.).

Институт в целях преодоления последствий финансового кризиса (дефолта) 1998 г. разработал собственный вариант антикризисных мер и представил Правительству Республики Саха (Якутия), выпустил препринт «О научном подходе к разработке Программы выхода из экономического кризиса и социально-экономического развития Республики Саха (Якутия)» (Якутск, 1998 г.). На основе системного подхода в данной работе предлагается тактика преодоления экономического кризиса в сфере производства и укрепления рыночной экономики региона, обоснованы меры по развитию отраслей промышленности, разработаны меры

по преодолению финансового кризиса, по решению социальных проблем.

Институт региональной экономики Севера одним из первых среди регионов страны в 2002 г. разработал Основные направления комплексного развития и размещения производительных сил региона страны на примере Республики Саха (Якутия) до 2010–2015 гг. В 2005 г. Институт выпустил фундаментальную монографию «Якутия: размещение производительных сил», которая, как отметил основной исполнитель СОПС МЭРТ РФ и РАН, была использована в составлении «Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года».

В 2004 г. на Экономическом совете при Правительстве РС (Я) утверждены разработанные в 2003 г. Институтом по государственному заказу Программы социально-экономического развития Аллаиховского, Амгинского, Мегино-Кангаласского, Оймяконского, Таттинского, Хангаласского, Жиганского и Булунского муниципальных образований на 2003–2007 гг. В рамках данных программ проведен анализ социально-экономического развития улусов, разработаны программные мероприятия по развитию отраслей экономики и социальной сферы улусов на период до 2007 г. и приоритетные задачи на перспективу до 2010 г., а также определены параметры по созданию и наращиванию финансовой основы муниципальных образований на 2003–2007 гг. Обоснованы основные показатели социально-экономического развития улусов на 2003–2007 гг. и финансовое обеспечение реализации программ, разработан механизм реализации и произведена оценка ожидаемой эффективности от реализации программ.

В 2004 г. разработана и утверждена Концепция государственной поддержки обеспечения населения и учреждений социальной сферы арктических и северных улусов РС (Я) потребительскими товарами (утверждена заседанием Экономического совета при Правительстве РС (Я) от 13.10.2004. – протокол № 46).

В 2004 г. разработана совместно с Министерством науки и профессионального образования РС (Я) Концепция инновационной политики РС (Я) на период до 2010 г., которая утверждена Постановлением Правительства РС (Я) от 17.08.2004 г.

В 2005 г. на основе определения расходных полномочий органов местного самоуправления РС (Я) были рассчитаны новые финансовые нормативы бюджетных услуг. Нормативы являются базой для расчета долей расходов в репрезентативной системе расходных обязательств муниципальных районов (городских округов), поселений. Данные системы были использованы в Методике расчета дотаций из районных фондов финансовой поддержки поселений и Методике распределения дотаций из Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), которые были утверждены Законом Республики Саха (Якутия) (З № 523-III) «О выравнивании бюджетной обеспеченности муниципальных образований Республики Саха (Якутия)», принятым Государственным собранием Ил Тумэн Республики Саха (Якутия) 13 июля 2005 г.

В 2005 г. на основе моделирования и статистического анализа с учетом основных региональных особенностей, воздействующих на стоимость бюджетных услуг на поселенческом уровне, была разработана методика распределения средств районного фонда финансовой поддержки поселений РС (Я). Рассчитаны коэффициенты удорожания на поселенческом уровне, произведен расчет индекса бюджетных расходов поселений по соответствующим муниципальным районам, рассчитаны 34 модели распределения районных фондов финансовой поддержки поселений; проведен анализ причин значительных отклонений. Полученная методика распределения районного фонда финансовой поддержки поселений РС (Я) была утверждена Законом РС (Я) (З № 523-III) «О выравнивании бюджетной обеспеченности муниципальных образований в РС (Я)», принятым Государственным собранием Ил Тумэн Республики Саха (Якутия) 13 июля 2005 г.

Институт является единственным учреждением, осуществляющим исследования семейной и демографической политики на примере Республики Саха (Якутия). В 2005 г. разработана Концепция семейной и демографической политики в Республике Саха (Якутия) на 2006–2010 гг., которая была утверждена постановлением Правительства РС (Я) № 230 от 22.04.2005 г.

Научная деятельность нашего Института охватывает также изучение экономики внешнеэкономических связей Республики, в частности, исследованы эффективность развития иностранных инвестиций на Севере, возможности создания свободных и особых экономических зон в республике, предпосылки применения иностранных концессий по разработке месторождений полезных ископаемых. Институт разработал методику учета социально-экономических условий и факторов для «Районирования Севера Российской Федерации» и методические подходы определения региональной научно-инновационной системы Республики Саха (Якутия).

Постановлением Правительства РФ от 8 мая 2007 г. Институт передан в ведение Федерального агентства по образованию Министерства образования и науки Российской Федерации, отсюда официальное название: Федеральное государственное научное учреждение «Институт региональной экономики Севера» (ФГНУ «ИРЭС»). Институт продолжает работать по следующим основным научным направлениям (схема 2).

В настоящее время в Институте работают 9 докторов и более 20 кандидатов экономических наук. Институт внес значительный вклад в подготовку научных кадров и высококвалифицированных специалистов для народного хозяйства Республики. Отделом экономики, Институтом региональной экономики АН РС (Я) и Диссертационным советом подготовлено всего 15 докторов наук и более 70 кандидатов наук. В Диссертационном совете по специальности 08.00.05 «Региональная экономика» за последнее десятилетие защищено более 40 диссертаций.

На сегодняшний день Институт имеет следующую научно-организационную структуру (рис. 1).

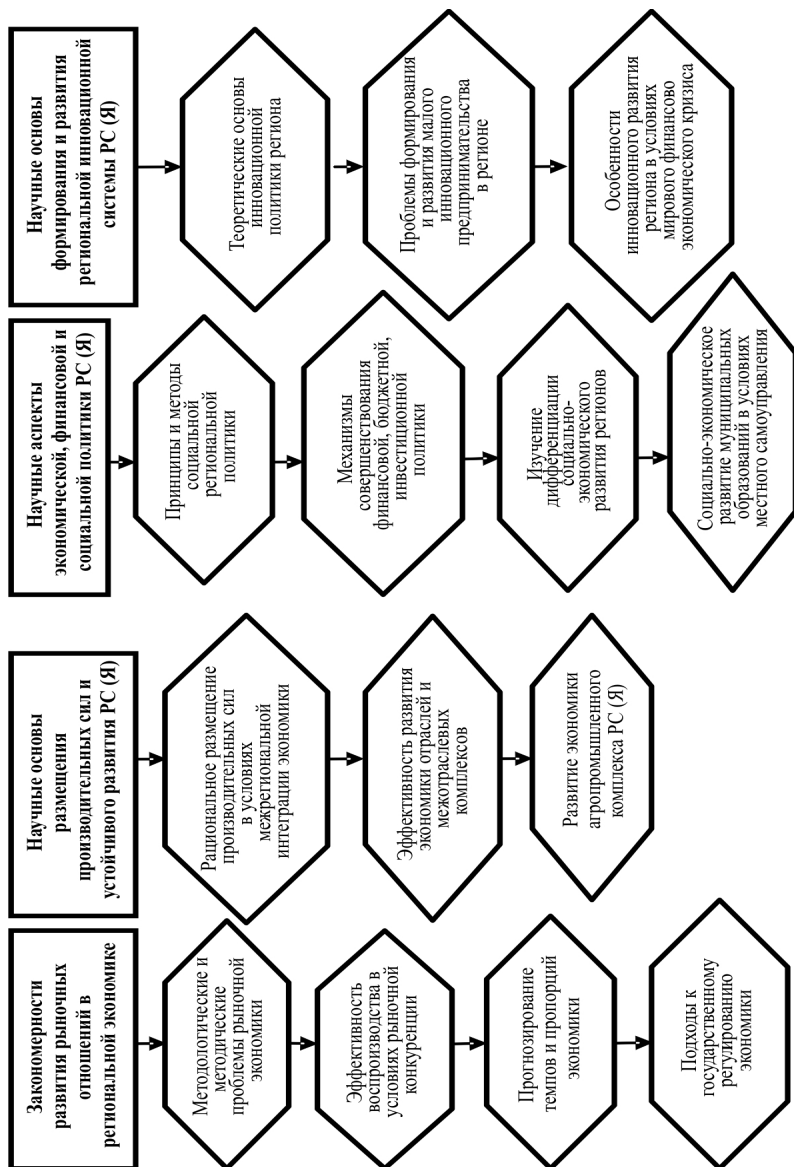


Схема 2. Научные направления Института региональной экономики Севера

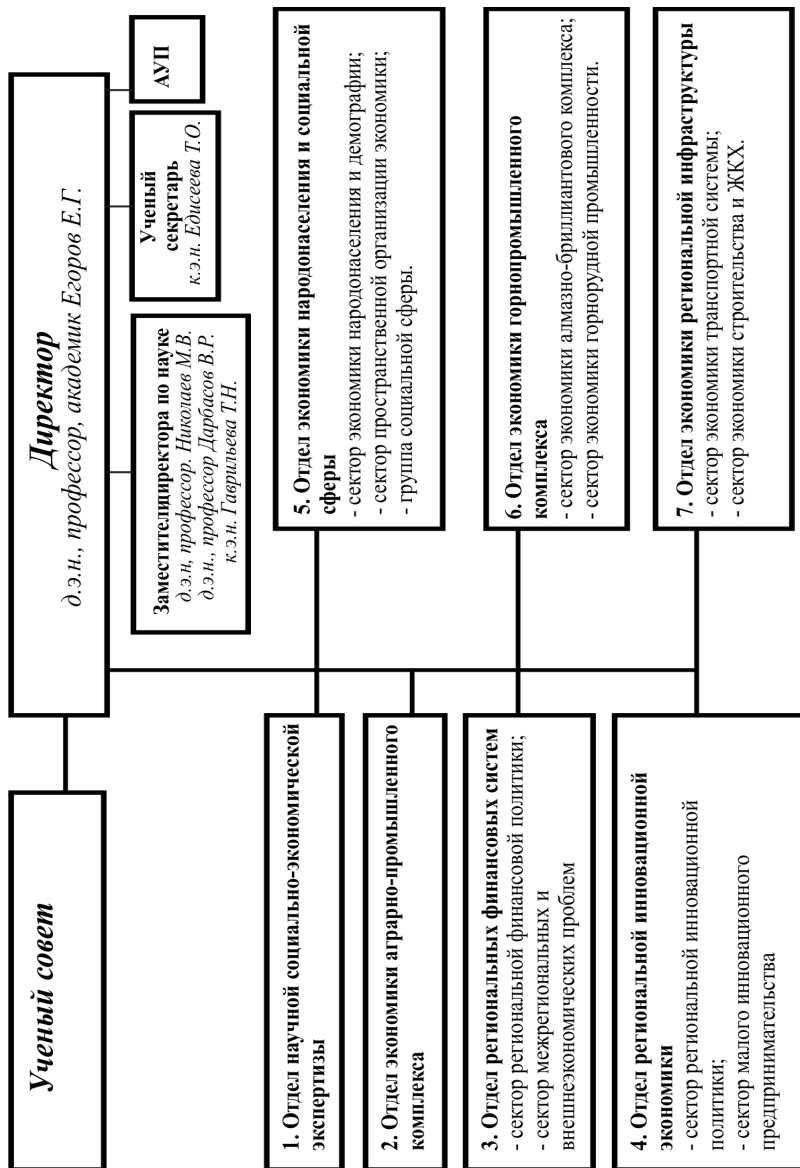


Рис. 1. Научно-организационная структура
ФГНУ «Институт региональной экономики Севера»

В настоящее время Институтом региональной экономики Севера ведутся научно-исследовательские работы, запланированные до 2010 года, в основном по одной крупной проблеме: **«Разработка основных направлений комплексного социально-экономического развития регионов Севера Российской Федерации до 2025 г. (на примере Республики Саха (Якутия))»**. Институт осуществляет как фундаментальные, так и прикладные научные исследования в рамках данной плановой темы: уникальные признаки экономико-географического воспроизводства населения и формирование демографического потенциала региона; методологические основы формирования и развития региональной инновационной системы и др.

Ведущие сотрудники Института, являясь членами Экономического совета при Правительстве, Коллегий министерств и Госкомитетов, а также постоянных и временных межведомственных рабочих комиссий по различным текущим задачам, активно участвуют в выработке практических решений и мер по социально-экономическим проблемам. Следует также отметить, что сотрудники Института являются членами Якутского республиканского отделения общественной организации «Вольное экономическое общество России» (ЯРО ВЭО России), организованного в Республике в 2001 г. Целью его является активное использование научного потенциала для развития и укрепления экономики Республики Саха (Якутия) и социально-экономического благосостояния ее населения.

В связи с необходимостью проведения фундаментальных исследований по теории и практике закономерных экономических кризисов и разработки долгосрочного прогнозирования, Институт наряду с утвержденным планом научно-исследовательских работ, в настоящее время занимается разработкой научного варианта антикризисных мер по отраслям экономики с учетом программ антикризисных мероприятий Правительства Республики Саха (Якутия) и Российской Федерации.

Развитие международного сотрудничества с ведущими научными учреждениями и издательствами, разработка и реализация совместных научно-исследовательских проектов является одним из основных направлений деятельности нашего Института.

Таким образом, Институт региональной экономики Севера, являясь единственным академическим научным учреждением не только в Республике, но и на Севере России, вносит существенный творческий вклад в развитие региональной экономической науки и практики. Мы уверены в том, что научные экономические исследования всегда будут актуальны и востребованы в условиях инновационного развития России и ее регионов.

Библиографический список

1. Егорова И.Е. Кластерный подход к развитию экономики: аспекты теории и практики. – Якутск: Изд-во ЯНЦ СО РАН, 2007. – 156 с.
2. Город Якутск: Социально-экономическое развитие. – Новосибирск: Наука, 2005. – 9 с.
3. Якутия: размещение производительных сил / Е.Г. Егоров, В.Р. Дарбасов, П.Е. Алексеев и др. – Новосибирск: Наука, 2005. – 432 с.

Bibliographical list

1. Egorova I.E. The cluster way to develop economy: aspects of theory and practice. – Yakutsk: YNC SB RAS, 2007. – 156 p.
2. Yakutsk city: the social and economic development. – Novosibirsk: Science, 2005. – 9 p.
3. Yakutia: accommodation of productive forces / E.G. Egorov, V.R. Darbasov, P.E. Alexeev and other. – Novosibirsk: Science, 2005. – 432 p.

Контактная информация

E-mail: ire2000@mail.ru,

E-mail: ediseeva@mail.ru

Contact links

E-mail: ire2000@mail.ru,

E-mail: ediseeva@mail.ru

Стратегическое взаимодействие организаций в условиях конкуренции

Strategically interaction organizations in competition's conditions

И.Н. ЕРМАКОВ,

*аспирант кафедры финансов, анализа и учета
Санкт-Петербургского государственного
архитектурно-строительного университета (СПбГАСУ)*

I.N. ERMAKOV,

*the post-graduate student of the correspondence form of training
of faculty of the finance, the analysis and the account
of the St.-Petersburg state architecturally-building university*

Аннотация

В статье проведен анализ российского рынка огнеупоров с помощью инструментов теории организации промышленности. Исследованы возможности реализации стратегического некооперативного и кооперативного поведения его участников в условиях несовершенной конкуренции. Рассмотрены пути стратегического взаимодействия, стратегии монополизации, интеграции и кооперации.

Abstract

In this article conduct the analysis of the Russian refractory materials market with instruments of the Industry Organization. Research opportunities of realization strategically non-co-operative and co-operative behavior of the market's members in imperfective competition's conditions. Consider direction strategically interaction, strategies of monopolization, integration, co-operative.

Ключевые слова

1. Стратегия
2. Взаимодействие
3. Конкуренция
4. Промышленность

Key words

1. Strategy
2. Interaction
3. Competition
4. Industry

Сфера несовершенной конкуренции – поведение ее участников и возможный исход их взаимодействия, ее влияние на общественное благосостояние и правительственное вмешательство – является областью интересов теории организации промышленности.

В настоящем исследовании понятие «конкуренция» рассматривается в поведенческом аспекте, характерном для классической и неоклассической теорий, как форма столкновения интересов всех субъектов рынка.

Под коммуникациями организации с конкурентами понимается совокупность инструментов рыночного взаимодействия данной организации с другими субъектами бизнеса, в ходе которого реализуется противоположность деловых интересов всех участников взаимодействия. В качестве конкурентов по отношению к любой организации могут рассматриваться различные субъекты бизнеса, но некоторые могут находиться в состоянии относительной конкуренции (в частности, клиенты и контрагенты фирмы), а другие субъекты бизнеса – в состоянии абсолютной конкуренции.

Структура товарного рынка определяет поведение организации, характер ее взаимодействия с другими участниками рынка. Традиционно главным критерием классификации взаимодействия организаций служит степень конкуренции на рынке. Обычно выделяют три большие категории рынков: рынок совершенной конкуренции

с максимальной степенью конкурентных взаимодействий, его противоположность – рынок монополии с минимальной степенью конкуренции (отсутствием таковой) и рынок несовершенной конкуренции (где конкуренция присутствует, но ее действие искажается поведением тех или иных экономических агентов).

В данной работе мы решили рассмотреть возможности стратегического взаимодействия организаций на рынке огнеупорных изделий. В связи с введением с 1 января 2005 года общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД), гармонизированного с международными аналогами, отрасль «металлургия» отражена в разделе D «Обрабатывающие производства», а горнорудный передел отнесен к разделу C «Добыча полезных ископаемых», включающего в том числе подраздел: D1 – Производство прочих неметаллических минеральных продуктов (подкласс 26,8 – производство огнеупорных изделий).

Металлургическая промышленность является одной из отраслей специализации России в современном международном разделении труда. Однако, несмотря на адаптацию металлургического комплекса к рыночным условиям, ее технико-технологический уровень и конкурентоспособность ряда видов продукции нельзя считать удовлетворительным¹.

Кроме этого, можно увидеть общее снижение индекса предпринимательской уверенности в промышленности. Он рассчитывается Росстатом на основе балансов оценок как композитный индикатор. Для промышленного производства индекс предпринимательской уверенности рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок фактически сложившихся уровней спроса (портфеля заказов) и запасов готовой продукции (берется с обратным знаком), а также ожидаемого изменения выпуска продукции.

К началу 2009 г. наблюдается значительное падение значения индекса предпринимательской уверенности, что подчеркивает необходимость разработки новых стратегических решений по развитию и взаимодействию организаций.

¹ Стратегия развития металлургического комплекса Российской Федерации до 2015 г.

На основе усредненных статистических данных прошлых периодов, начиная с 2003 г., по объемам производства огнеупорных изделий крупнейшими организациями России, мы попытались проанализировать характер конкуренции на данном рынке с помощью аппарата теории организации промышленности.

При любом количественном анализе необходимо как можно точнее сформулировать упрощения для анализа. К первому из них в данной работе относится рассмотрение только рынка огнеупорных изделий в качестве «рынка». Тогда количество (тыс. т) произведенного за анализируемый период объема огнеупорных изделий одной организацией в процентах от общего количества тыс. т огнеупоров, произведенными всеми организациями, можно интерпретировать как долю рынка организации на данном рынке огнеупоров. Это упрощение вводится из-за нереальности одновременного анализа всех сегментов рынка огнеупоров по видам в одной работе.

Количество произведенных огнеупорных изделий (тыс. т.) на рынке было интерпретировано как доля рынка α_i рассматриваемой i -й организации.

Анализ российского рынка огнеупоров по итогам 2003–2008 гг. с помощью инструментов теории организации промышленности показал следующее:

– *Индекс концентрации для четырех организаций* – CR4 – показатель доли (процента) от совокупных продаж отрасли, приходящийся на четыре лидирующие фирмы, равен $56,18\%^2$. Казалось бы, при теоретически невысоком уровне концентрации создаются условия для повышения уровня конкуренции. Но в данном случае оставшихся участников – 20 и на них остается 43,82% рынка, т.е. 2,19% на каждого в среднем. Возможность конкуренции такой организации с первой четверкой кажется сомнительной.

– *Уровень концентрации m организаций* (при $m < n$, где n – количество организаций в отрасли; сумма m самых больших долей в

² В разные годы с незначительными отклонениями в эту четверку попадали такие крупные организации, как ОАО «Комбинат «Магнезит», ОАО «Боровичский комбинат огнеупоров», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», Богдановичское ОАО «Огнеупоры» и т. д.

отрасли, порядок организаций такой, что $\alpha_1 > \alpha_i > \alpha_n$, где α_i – рыночная доля организаций) R_m составляет 56,18% при $n = 24$, $m = 4$, или 80,72% при $n = 24$, $m = 8$. Это значит, что если к 56,18% рынка первой четверки присовокупить следующую за ними четверку, то на 8 крупнейших участников рассматриваемого рынка приходится уже половина рынка – 80,72%. На оставшиеся 16 организаций приходится 19,28%, или 1,2% рынка в среднем на каждую. Можно предположить развитие *латентной монополизации* данного рынка. Для доказательства необходимо наличие информации о развитии схем владения на данном рынке и реальных собственниках каждой компании. Об этом говорит как небольшое количество организаций, контролирующих половину рынка, так и существенная доля рынка первой восьмерки лидеров.

Индекс Херфиндала $R_H = \sum_{i=1}^n \alpha_i^2$ равен сумме квадратов рыночных долей организаций – 10,18%. Значение этого индекса говорит о

большом количестве участников рынка и теоретически о небольшом неравенстве в их рыночных долях, т.е. о возможности высокого уровня конкуренции на рынке. На самом деле это не совсем так.

Если индекс Херфиндала дает точную меру (с точностью до пропорциональной константы) *отраслевой прибыльности*³, то очевидно, отрасль получает 10,18% возможной прибыли.

Если последовательно по убывающей считать индекс Херфиндала, то на первых четверых крупнейших участников рынка приходится следующая часть значения индекса 78,57% или 95,27% – на первых 8 участников и 4,73% – на 16 оставшихся. За счет этой группы происходит рассеивание отраслевой прибыли из-за большого количества организаций и маленькой их доли рынка.

Конкуренция на таком строительном рынке может быть охарактеризована как *несовершенная*.

Несовершенная конкуренция – термин, объединяющий рыночные структуры, занимающие «промежуток» между совершенной конку-

³ Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Тироль Ж.; Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1996. ХLII + 745 с. (Под ред. В.М. Гальперина и Л.С. Тарасевича).

ренцией и монополией. Это реальные рынки, где конкуренция присутствует, но ее действие искажается поведением тех или иных экономических агентов. В рассматриваемом нами случае можно сказать, что рынку огнеупорных изделий присущи некоторые черты такого типа несовершенных рыночных структур, как олигополия.

Олигополия обладает следующими чертами:

– небольшое число продавцов (покупателей) товара – мы рассматривали 24 наиболее крупных, для российской экономики – небольшое число;

– продавцы (покупатели) являются крупными экономическими агентами;

– существуют значительные барьеры входа/выхода – в рассматриваемом случае они связаны в большей степени с издержками производства;

– прибыль экономических агентов в долгосрочном периоде отлична от нуля;

– продаваемый товар может быть как однородным, так и дифференцированным.

Рыночное поведение при олигополии выходит за рамки только пассивной или только активной политики. Характер взаимодействия определяется особенностями рыночной структуры, окружающей экономической среды, а также положением организации на рынке и может носить стратегический или нестратегический характер. Стратегическое взаимодействие означает, что субъекты рынка, определяя свое поведение, принимают во внимание возможные ответные действия, что отдельные организации способны оказывать влияние на рынок, равновесные цены и объемы выпуска. Степень такого влияния зависит от стратегической силы организации: доли рынка, имиджа организации, наличия информации о рынке. Олигополия является преобладающим типом взаимодействия организаций в странах с развитой рыночной экономикой.

Необходима прежде всего разработка стратегии конкуренции, а на ее основе определение тактических и конъюнктурных установок, которые бы наилучшим способом учитывали наиболее сильные стороны деятельности организации, а также наиболее слабые стороны ее конкурентов.

Конкурентная стратегия – это концепция конкурентного поведения и определения арсенала форм, типов, методов, приемов конкурентных действий фирмы, совокупность которых составляет тактику конкуренции.

В зависимости от стратегических целевых установок организация-конкурент может принять в отношении соперников стратегию монополизации, стратегию кооперации либо стратегию интеграции.

Стратегия монополизации направлена на вытеснение конкурентов с рынка, как правило, силовыми методами, посредством ослабления и уничтожения конкурентов. Термин «монополия» буквально переводится с латинского языка как власть одного. Монополия – это такое состояние деловых отношений, при котором один из субъектов бизнеса имеет реальную возможность беспрепятственно навязывать другим субъектам бизнеса свои деловые интересы.

Данная стратегия в рассматриваемом случае вряд ли может найти свое применение у крупнейших производителей. Огнеупорные изделия – достаточно дифференцированный продукт. Особенность их заключается в том, что они могут выступать и как товары-заменители, и как товары-субституты. Некоторые из них свободно можно заменить другими, а некоторые имеют узкую специфику и предназначены для конкретных видов производств, а соответственно, и потребителей. Поэтому механическое вытеснение конкурентов с рынка не имеет смысла в силу специфики производства.

Стратегию интеграции можно также определить как стратегию немеханической монополизации. Смысл данной стратегии состоит в увеличении доли организации, достигаемой за счет не механического вытеснения конкурентов, а путем присоединения различными способами организаций-конкурентов к собственной организации.

В указанном случае использование сильных сторон организаций-конкурентов в различных областях его деятельности, например, в разнообразии ассортимента предлагаемых продуктов, передовых технологиях, плодотворных бизнес-идеях, эффективном менеджменте, в своих интересах представляется более привлекательной задачей, чем механическое уничтожение конкурента.

Стратегия интеграции находит воплощение в таких известных типах организации субъектов предпринимательского бизнеса, как синдикаты, тресты и концерны.

Конкурирующие организации далеко не всегда стремятся уничтожить конкурентов либо их интегрировать. Весьма часто взаимодействие субъектов предпринимательского бизнеса с конкурентами представляет собой реализацию *стратегии кооперации*, которая базируется на сотрудничестве с конкурентами и осуществлении совместных с ними действий, как в отношении других конкурентов, так и в отношении других субъектов бизнеса вообще. В отличие от стратегии монополизации и стратегии интеграции, в целом направленных на уменьшение числа фирм-конкурентов, стратегия кооперации направлена на стабилизацию своего собственного положения путем уменьшения степени риска за счет долго-, средне- или краткосрочного сотрудничества с другими предпринимательскими структурами.

Следует подчеркнуть, что стратегия кооперации – это не установка на товарищеское сотрудничество и взаимопомощь. Она применяется, как правило, в том случае, когда конкуренты осознают необходимость сохранения баланса сил во внешней среде бизнеса ради поддержания достигнутой степени конкурентоспособности каждого из них и сохранения каждым своих конкурентных позиций.

Стратегическим поведением организации называется такое ее поведение, когда при выборе варианта деятельности (цены, количества и качества товара) организация принимает во внимание возможные ответные действия конкурентов. Стратегическое поведение свойственно только рынку олигополии: в условиях свободной конкуренции объем выпуска организации не зависит и не влияет на объемы выпуска других организаций, поскольку число организаций на рынке слишком велико, чтобы такое влияние можно было бы эффективно осуществить.

Реализация стратегического поведения организации в условиях олигополии происходит в двух основных формах: в виде некооперативного взаимодействия организаций (когда организации конкурируют друг с другом и в большей степени проводят самостоятельную политику на рынке) и в виде кооперативного поведения (когда организации

предварительно договариваются о совместных действиях и выступают на рынке в значительной степени «единым фронтом»).

Некооперативное взаимоотношение организаций по-прежнему остается далеким от совершенства (с точки зрения участников) типом поведения на рынке. Альтернативой служит соглашение организаций относительно поддающихся контролю параметров рынка. Соглашения такого рода носят название картельных. Издержки картелизации пропорциональны величине потенциальной картельной прибыли и представляют собой чистые потери для экономики в результате картелизации (отвлечение ресурсов на процесс картелизации вместо производственного процесса).

Итак, исследовав рынок огнеупоров, мы увидели, что если на нем действует несколько крупных организаций, то их поведение должно быть стратегическим – организации должны принимать во внимание ожидаемую реакцию конкурента на свои действия. Возникает взаимная зависимость организаций друг от друга, которую сами организации хорошо осознают. Стратегическое поведение может осуществляться в двух основных формах: сотрудничество и конкуренция. Сотрудничество организаций-олигополистов может приводить к возникновению в отрасли картеля, действующего либо как монополия (при объединении всех организаций отрасли), либо как доминирующая организация (если картель объединяет только часть организаций). Конкуренция олигополистов может происходить в отношении количества (организации определяют выпуск, а рынок устанавливает цену) либо цены (организации определяют цену, рынок устанавливает объем выпуска). Конкуренция организаций в отношении количества рассматривается в модели Курно, в отношении цены – в модели Бертрана. Возможности и стимулы ценовой войны в духе бертрановской конкуренции ограничены дифференциацией продукта, заинтересованностью организаций в длительном сохранении высоких цен, ограниченностью мощности. Конкуренция организаций лидера и последователя предполагается как количественное лидерство по Штакельбергу. Принять решение о выборе стратегического поведения, каждая организация должна самостоятельно, исходя из имеющихся ресурсов, миссии и стратегии развития.

Библиографический список

1. Авдашева С. Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. 320 с. Ссылка: http://ihtik.lib.ru/lib_ru_economika_21sept2007.html
2. Анискин Ю.П. Организационные аспекты инновационного развития экономики // Экономическое возрождение России. СПб.: АНО ИПЭВ, 2005, № 2.
3. Информационный бизнес-портал «Основы бизнеса. Гл. 15. Коммуникации предпринимательской фирмы во внешней среде бизнеса. П. 15.3 Коммуникации предпринимательской фирмы с конкурентами». Ссылка: <http://market-pages.ru/bussines/63.html>
4. Исмаилова Ш.Т. Методические основы формирования ситуационного управления конкурентоспособностью производственных предприятий / Исмаилова Ш.Т., Магомедов М.Ю., Мелехин В.Б. // Экономическое возрождение России. СПб.: АНО ИПЭВ, 2005, № 1.
5. Материалы X Международного конгресса по региональному развитию: «Стратегия экономического развития» // Экономическое возрождение России. СПб.: АНО ИПЭВ, 2005, № 2.
6. Розанова Н. М., Зороастрова И.В. Микроэкономика фирмы, Лекция № 3. Поведение фирмы на товарных рынках. Интернет-университет Информационных Технологий. Ссылка: <http://www.intuit.ru/departament/itmngt/microecon/3/>
7. Стратегия развития металлургического комплекса Российской Федерации до 2015 г. Подготовлена Минпромэнерго России во исполнение поручения Правительства Российской Федерации от 19.01.2005 г. № АЖ-П9–188 «О проектах стратегий развития отдельных отраслей промышленности» в соответствии с методическими указаниями и прогнозными макроэкономическими показателями Минэкономразвития России.
8. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Тироль Ж.; Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1996. ХЛП + 745 с. (Под ред. В.М. Гальперина и Л.С. Тарасевича).
9. Фасхиев Х.А. Конкурентный потенциал предприятия: оценка и управление // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 2 (16).
10. Фасхиев Х.А. Конкурентный потенциал предприятия: оценка и управление // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 3 (17).

Bibliographical list

1. Avdasheva S.B. Theory organization of sphere's market's / Avdasheva S. B., Rozanova N.M. // M.: ICHP «Izdatelstvo Magistr», 1998. 320 s. http://ihtik.lib.ru/lib_ru_economika_21sept2007.html

2. Aniskin J.P. Organization aspects of innovation development of economic // Economic revival of Russia. SPb.: ANO IPEV, 2005, № 2.

3. Information business portal «Base of business». <http://market-pages.ru/bussines/63.html>

4. Ismailova Sh.T. Methodical bases of forming situation management of competitiveness industrial enterprises / Ismailova Sh. T., Magomedov M.I., Melehin V.B. // Economic revival of Russia. SPb.: ANO IPEV, 2005, № 1.

5. Materials of X International congress for regional development: «Strategy of economic development» // Economic revival of Russia. SPb.: ANO IPEV, 2005, № 2.

6. Rozanova N.M. «Microeconomic of firm» / Rozanova N.M., Zoroastrova I.V. // Behavior of firm on commodity markets. Internet-University of Information Tecnolodies. <http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/3/>

7. Strategy of development of metallurgical complex of Russian Federation for 2015.

8. Tirol G. Markets and market rower: Industrial Organization / Tirol G.; Tr. from engl. SPb.: Economical school, 1996/ XLII + 745 s. (edited by V.M. Galperin and L.S. Tarasevich).

9. Fashiev H.A. Competitive capacity of an enterprise: assessment and management // Economic revival of Russia. – 2008. – № 2 (16).

10. Fashiev H.A. Competitive capacity of an enterprise: assessment and management // Economic revival of Russia. – 2008. – № 3 (17).

Контактная информация

E-mail: kafenany@spbgasu.ru

Contact links

E-mail: kafenany@spbgasu.ru

Организация единых регулярных перевозок водным транспортом в зарубежных странах

The organization of uniform regular transportations by the sailing charter in foreign countries

О.С. КАРГИНА,

соискатель кафедры финансов анализа и учета

Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета

O.S. KARGINA,

The competitor of chair of the finance of the analysis

and the account the St.-Petersburg architecturally-building university

Аннотация

В статье освещен существующий опыт организации систем водных пассажирских перевозок в зарубежных странах и выделены те особенности их функционирования, которые могут служить ориентиром при построении системы водного такси в Санкт-Петербурге.

Abstract

In article existing experience of the organization of systems of water passenger transportations in foreign countries is shined and those features of their functioning which can serve as a reference point at construction of system of a water taxi in St. – Petersburg are allocated.

Ключевые слова

1. Водная система
2. Пассажирские перевозки

Key words

1. Water system,
2. Passenger transportation

Для создания в Санкт-Петербурге системы водного такси нами исследован существующий опыт подобных транспортных систем в зарубежных странах, рассмотрены системы водных пассажирских перевозок в Венеции (Италия), Гамбурге (Германия), Стокгольме (Швеция), Стамбуле (Турция). Критериями отбора городов для проведения case-study было наличие определенного сходства с Санкт-Петербургом, а также масштабность и эффективность существующих систем водного такси.

Ни один из этих городов несопоставим полностью с Санкт-Петербургом ни по условиям, ни по предпосылкам развития единых регулярных перевозок водным транспортом (водного такси), однако по некоторым параметрам можно провести аналогии.

Водная система в Венеции наиболее схожа с существующей в Санкт-Петербурге. Как и в Венеции, в Санкт-Петербурге существуют проблемы низких мостовых пролетов, недостатка мостов и развитая сеть водных путей. Таким образом, судно для проекта в Санкт-Петербурге должно быть схоже с венецианским, то есть должно быть длинное и низкое – однопалубное.

Гамбург – это хороший пример интеграции водного сообщения в общую систему общественного транспорта. Эффективное объединение водных маршрутов с маршрутами автобуса и метрополитена, а также объединенная система оплаты гарантирует успешную и неизолированную работу водного транспорта как общественного.

Стокгольм – это пример управления круглогодичной навигацией и осуществления пассажирских перевозок в суровых зимних условиях.

Наконец, Стамбул – это пример крупной организации, которая имеет опыт в управлении различными маршрутами и большим количеством различных судов.

Водное такси в системе общественного транспорта Венеции. Общественный транспорт в Венеции (Италия) управляется компанией Azienda del Consorzio Trasporti Veneziano (ACTV), это открытое акционерное общество, существующее уже более 120 лет и состоящее из 5 компаний. Хотя самая известная услуга компании – так называемые водные трамвайчики (Vaporetto), спектр услуг ACTV намного шире: это социальная автобусная сеть,

школьные автобусные маршруты, паромное сообщение, грузовые перевозки, управление автомобильными стоянками, маркетинг услуг, обслуживание автобусов и лодок частных лиц. Организация управляется советом директоров из 5 членов, избранных муниципалитетом Венеции и муниципалитетом Кьоджа.

Автомобильный парк компании состоит из 646 автобусов, перевозящих ежегодно около 91 млн пассажиров. Флот компании состоит из 148 судов, работающих на 22 маршрутах и совершающих 105 млн поездок ежегодно.

Компания ACTV управляет 6 классами паромов с наименьшей пассажировместимостью в 20 и наибольшей в 1000 пассажиров. Малые судна в основном плавают по каналам Венеции, более вместительные – в лагуне к/от материка. В таблице 1 приведены характеристики флота компании.

Таблица 1

Флот компании ACTV

| Тип | Осад- ка, м. | Дли- на, м. | Тон- наж, м. | Пассажиро- вмести- мость, чел. | Эки- паж, чел. | Ко- личе- ство, ед. |
|---|-----------------------------|----------------------------|-----------------------------|---|-------------------------------|--|
| Паром | 2,45 | 40– 55 | 200– 700 | 350– 1000 | 6 | 7 |
| Пассажир- ский теп- лоход – 1200 | 2,10 | 33– 38 | 170– 290 | 800– 1300 | 5 | 12 |
| Motorbattell i foranei | 1,70 | 21– 27 | 65– 130 | 230– 330 | 2 | 16 |
| Вапоретто | 1,57 | 21 | 24– 25 | 200– 220 | 2 | 53 |
| Моторная лодка | 1,33 | 19– 23 | 20– 25 | 150– 190 | 2 | 50 |
| Мотолодка с 1 членом экипажа | 0,38 | 8–10 | 4–5 | 20 | 1 | 10 |

Паромы. Эти суда вмещают до 1000 пассажиров и используются для того, чтобы связать остров с материком (Местре или Пунта Саббиони) и с островом Пеллестрина. На пароме также можно перевозить автомобили. Экипаж, как правило, состоит из 6 человек.

Пассажирский теплоход – 1200. Эти суда вмещают до 1300 пассажиров и используются по наиболее востребованным маршрутам: от площади Сан-Марко к полуострову Кавалино и к островам Бурано, Торчелло, Мурано. Экипаж состоит из 5 человек.

Motobattelli foranei. Эти суда вмещают до 330 пассажиров и курсируют к некоторым наиболее отдаленным островам в Лагуне. На судне, как правило, 2 члена экипажа.

Вапоретто. Возможно, это самое известное судно в мире. Этот водный трамвайчик вмещает до 220 пассажиров и плавает по главным маршрутам Гранд-канала. Экипаж состоит из 2 человек. Компании ACTV принадлежит 53 судна данного класса.

Моторная лодка. Эти суда вмещают до 190 пассажиров и используются для линий в центре города, где высота моста слишком мала для вапоретто. Экипаж судна – 2 человека.

Моторная лодка с 1 членом экипажа. Пассажировместимость – до 20 человек, суда используются на маршрутах с низким спросом вокруг Венеции. На борту имеется лишь 1 член экипажа.

На Гранд-канале с его низкими мостами в центре города используются одноуровневые суда – вапоретто, моторные лодки. Остальные суда – многоуровневые. Все паромы Венеции изготовлены на заказ в региональных верфях. Также все суда были разработаны техническим штатом ACTV.

Водное сообщение компании ACTV представлено 22 маршрутами, самые популярные из них № 1 и № 82 – линии вапоретто, курсирующие по Гранд-каналу. В течении летнего сезона (апрель – октябрь) как дополнительный сервис вводятся линии № 3, 4 с маршрутами по Гранд-каналу до Пьяцале Рома (автобусный вокзал и автостоянка), Феровиа (железнодорожный вокзал), площади Сан-Марко. В сезон на маршрутах по Гранд Каналу остановки делаются с периодичностью в 3 минуты.

Маршруты по Гранд-каналу работают и в ночное время. Маршруты, доступные для инвалидного кресла, отмечены междуна-

родным символом. Практически все суда имеют пассажирские места на закрытой и открытой палубе.

В компании ACTV существует интегрированная система покупки билетов. До посадки билеты вставляются в считывающее устройство, расположенное на каждой пристани. Система платы за проезд сформирована с учетом туристического уклона, то есть жители и частые пользователи покупают билеты за более низкую цену, чем туристы. Существует несколько категорий билетов.

Водное такси в системе общественного транспорта Гамбурга. Гамбург – второй по величине город в Германии после Берлина. Это также второй по величине порт в Европе после Роттердама. В регионе проживает 3 млн человек, 1,8 млн из них – жители Гамбурга. Город расположен в Северной Германии по обоим берегам реки Эльба в месте впадения в нее рек Альстер и Билле. Такое местоположение обеспечивает свободный проход к Северному морю и к главным морским трассам Скандинавии и Европы.

Водным общественным транспортом в Гамбурге управляют

2 компании: компания The HADAG Seetouristik und Fahrdienst оперирует на реке Эльбе и по Гамбургской гавани, компания The ATG Alster-Touristik работает на озере Альстер, каналах и водных путях. Обе компании на 100% финансируются компанией Hamburger Hochbahn (также управляет метрополитеном и трамваями Гамбурга), которая в свою очередь принадлежит правительству города.

Из всего количества поездок по Гамбургу 21% проходит через систему общественного транспорта. Компания The HADAG – один из местных операторов общественного транспорта. Компания сотрудничает с Транспортным управлением Гамбурга, которое отвечает за развитие транспорта во всем регионе.

В городе в общей сложности существует 20 отдельных пристаней для водных пассажирских перевозок. Флот компании The HADAG состоит из 20 различных судов пассажироместимостью от 120 до 500 человек. Эта система ежегодно перевозит около 6,5 млн пассажиров. Штат компании составляет 85 человек. Все суда разработаны сотрудниками компании. Характеристика флота компании выглядит следующим образом:

1. Суда с 1 членом экипажа. Эти суда имеют вместимость до 250 пассажиров, на борту имеются туалеты, а также специальные места для размещения велосипедов и спасательного оборудования. Компания имеет 8 судов представленного типа и использует их прежде всего на маршрутах по реке Эльбе и Гамбургской гавани. Маршруты объединены с системой общественного транспорта. Поскольку река Эльба не замерзает зимой, суда с 1 членом экипажа плавают на линиях круглый год. Они плавают вдоль реки, останавливаясь с обеих сторон.

2. В капитанский мостик судна встроена специальная обзорная область, которая позволяет капитану следить за пристанью во время посадки и высадки пассажиров, а также активизировать аппарель.

3. Суда – Кирчдорф, Ян Молсен, Макс Брауэр. Эти суда используются для продолжительных туров по гавани.

4. Суда типов I–III: Эти суда были построены между 1989 и 1993 гг., используются для различных туров по гавани.

5. Водное такси. Используется в основном для пересечения гавани на маломерных судах.

Хотя технические характеристики большинства судов позволяют ограничиться одним членом экипажа, на некоторых судах работают также экскурсоводы.

Водное такси в системе общественного транспорта Стокгольма. Стокгольм расположен на 14 островах, его часто называют Венецией Севера. Около трети площади города покрыто водой. Это наиболее посещаемый город в Скандинавии с населением 1,3 млн жителей.

Как и большинство европейских столиц, Стокгольм имеет обширную сеть общественного транспорта, включающую в себя метро, трамваи, автобусы и водный транспорт, также существует сеть пригородных поездов, соединенных с общественным транспортом города.

Водный транспорт в Стокгольме управляется компанией Waxholmsbolaget, которая существует с 1869 г. С 1967 г. компания принадлежит Совету округа Стокгольм (орган местного самоуправления). В собственности «Waxholmsbolaget» находятся

24 судна, еще 35 принадлежат подрядчикам. Суда, принадлежащие компании, делятся на 4 класса:

1. Классические суда – это суда с паровым двигателем, построенные в 1900–1910 гг., используются для регулярных туров, чартеров и специальных событий. В этом классе имеется 3 судна.

2. Скоростные суда – используются для перевозок пассажиров в летний период. В этом классе компании принадлежит 8 судов.

3. Ледоходные суда используются для перевозок пассажиров и грузов в зимний период. Компании принадлежит 9 судов.

4. Паромы Djurgården: с помощью данных судов в гавани обеспечивается паромное общественное обслуживание. В компании имеется 4 парома.

Классические суда работают по установленному расписанию в течение лета, на них проводятся туристические экскурсии по достопримечательностям архипелага. Все суда имеют на борту ресторан и бар. Суда такого типа используют 2–3 цилиндрический паровой двигатель мощностью 320 л.с. Билеты приобретаются непосредственно на борту и не могут быть куплены заранее.

Быстроходные суда обеспечивают регулярное обслуживание пассажиров в летний сезон. Так как достаточно много жителей Стокгольма имеют летние дома на островах архипелага, для их перевозки в течение летнего сезона используют более 60 судов и 4 грузовых парома.

Для туристов существует множество разнообразных экскурсий на быстроходных судах, одна из самых популярных – кратковременная обзорная экскурсия по островам. Экскурсии производятся гидом по установленному расписанию, все суда оборудованы рестораном, баром, климат-контролем.

Ледоходные суда используются круглый год, но зимой, когда архипелаг покрывается льдом, это единственные суда, продолжающие навигацию. Средняя толщина льда – 30–40 см, лед покрывает архипелаг на 5 месяцев, а некоторые из отдаленных островов окружены льдом круглый год. Всего зимой по архипелагу ходят 15 судов, летом их количество увеличивается. На судне работают 2–3 члена экипажа, включая наемных рабочих в ресторанной зоне.

Компания Waxholmsbolaget управляет также паромами Djurgården, которые курсируют по внутренней гавани Стокгольма и являются частью системы общественного транспорта. Все паромы имеют скаты для инвалидных кресел. Носовая часть судна обеспечивает легкий и быстрый вход и выход всех пассажиров. Маршрут достаточно короткий, пересечение гавани занимает приблизительно 8 минут. Паромы ходят с интервалом в 20 минут.

Пассажиروместимость судна – до 300 человек, включая стоящих пассажиров. Паромное сообщение работает круглый год, июль, как правило, самый загруженный месяц. Паромы работают на скорости 9 узлов.

Водное такси в системе общественного транспорта Стамбула. Компания Istanbul Deniz Otobüsleri (IDO) была основана в 1987 г. Стамбульским столичным муниципалитетом, для предоставления быстрого, комфортабельного и безопасного водного обслуживания жителей города.

В феврале 2005 г. городская Администрация паромных линий (часть турецкой Морской организации), орган власти, регулирующий ежедневные поездки на паромах из пригорода в Стамбул, вошла в состав IDO, что сделало компанию мировым лидером по пассажиروместимости, количеству судов и количеству пирсов.

Компания IDO начала свою деятельность с 10 морских автобусов, приобретенных в Норвегии в 1987 г., и теперь превратилась в одну из крупнейших и сложнейших систем паромного сообщения в мире. Сейчас компания управляет 83 судами и 83 терминалами, перевозящими ежегодно более 90 млн пассажиров и около 5 млн транспортных средств. Флот IDO имеет 5 различных категорий судов – обычные паромы, обычные паромы для пассажиров и транспортных средств, быстрые паромы, круизные корабли, морские автобусы:

1. Обычные пассажирские паромы – у компании 32 обычных парома четырех типов с наибольшей вместимостью 2100 пассажиров и наименьшей – 750 пассажиров. Наиболее популярный и распространенный тип – 1500 пассажиров, таких судов 18.

2. Обычные грузопассажирские паромы – во флоте компании 17 паромов, пригодных для перевозок как пассажиров, так и транс-

портных средств. Представленных паромов 3 типа, новейший из которых построен в 2007 г. и перевозящий 600 пассажиров и 80 автомобилей.

3. Скоростные паромы – во флоте компании есть 8 скоростных паромов, 4-х различных типов. Новейший из них был построен в 2007 г. и вмещает 1200 пассажиров и 225 транспортных средств. Данные суда плавают из Стамбула в Бурсу и по некоторым другим маршрутам.

4. Круизный корабль: IDO имеет 1 круизный корабль – Mavi Magma. Вместимость судна 1080 пассажиров.

5. Морские автобусы – флот компании включает 25 морских автобусов. Новейший был построен в 2007 г. и вмещает 449 пассажиров. Суда оперируют более чем по 30 маршрутам.

Некоторые из судов были построены в Турции, другие на международных верфях. Новейшие скоростные паромы были построены верфями Austal, морские автобусы были построены верфями Damen в Сингапуре. Флот IDO продолжает расширяться, чтобы удовлетворить спрос населения Стамбула и его ближайших областей.

Таким образом, можно выделить следующие особенности функционирования системы водного такси в зарубежных странах, которые могут служить ориентиром при построении системы водного такси в Санкт-Петербурге:

1) Во всех рассмотренных странах муниципальные органы власти играют существенную роль в развитии водных перевозок. Муниципалитеты либо напрямую финансируют деятельность компаний – организаторов системы водного такси, либо, являясь одним из акционеров, формируют состав совета директоров.

2) Важным элементом успеха является гибкая ценовая политика. Предусматриваются различные типы билетов, рассчитанные как на жителей города, так и на туристов. Одной из альтернатив является туристическая карта, позволяющая пользоваться не только услугами общественного транспорта, но и бесплатно или со скидкой посещать музеи, пользоваться общественными туалетами и др.

3) Водное такси интегрировано в системы общественного транспорта, составной частью которого оно является. Это выража-

ется в единой тарифной политике (единые проездные билеты) и согласованности маршрутов и расписаний различных видов транспорта. На организационном уровне эта интегрированность воплощается в наличии единого органа управления и координации различных видов перевозок.

Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Основы социально-рыночной экономики и информационно-индустриального общества // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2 (12). – С. 31–32
2. Асаул Н.А. Инновационный сценарий развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4 (18). – С. 12–19.
3. Гордеев Д.А. Формирование локальных инновационных систем в предпринимательстве // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 3(17). – С.47–55.
4. Ерофеев П.Ю. Особенности концепции устойчивого развития // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 3 (13). – С. 20–29.
5. Симчера В.М. Проблемы отечественной экономики // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2 (12). – С. 16–18.
6. Цветков В.А. Трансграничная экспансия корпоративного сектора российской экономики // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 3 (17). – С. 8–27.
7. Якутин Ю.В. Доверие и ответственность власти и бизнеса в зоне экономических интересов // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 1 (11). – С. 49–57.
8. Якутин Ю.В. Мы еще не научились работать на себя и на свое будущее // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2 (12). – С. 28–31.

Bibliographical list

1. Abalkin L.I. Osnovy socially-market economy and an information-industrial society // Economic revival of Russia. – 2007. – № 2 (12). – S. 31–32

2. Asaul N.A. Innovatsionnyj the scenario of development of a transportno-logistical complex of St.-Petersburg//Economic revival of Russia. – 2008. – № 4 (18). – S. 12–19.

3. Gordeyev D.A. Formirovanie of local innovative systems in business // Economic revival of Russia. – 2008. – № 3 (17). – S. 47–55.

4. Yerofeev P. JU. Features of the concept of a sustainable development//Economic revival of Russia. – 2007. – № 3 (13). – S. 20–29.

5. Simchera V.M. Problemy of domestic economy//Economic revival of Russia. – 2007. – № 2 (12). – S.16–18.

6. Tsvetkov V.A. Transboundary expansion of corporate sector of the Russian economy//Economic revival of Russia. – 2008. – № 3 (17). – S. 8–27.

7. Jakutin J.V. Trust and responsibility of the power and business in a zone of economic interests//Economic revival of Russia. – 2007. – № 1 (11). – S. 49–57.

8. Jakutin J.V. We have not learnt to work as yet on ourselves and on future//Economic revival of Russia. – 2007. – № 2 (12). – S.28–31.

Контактная информация

190031, Санкт-Петербург, Московский пр-т, 10–12, лит. А.

т. (812) 310–50–50

E-mail: cttp@cttp/qov.spb.ru

Contact links

190031 St.-Petersburg, the Moscow avenue, 10–12 A,

т. (812) 310–50–50

E-mail: cttp@cttp/qov.spb.ru

Банкротство как следствие несвоевременного выявления кризисных ситуаций

Bankruptcy as consequence of untimely displaying of crisis

Е.В. КАРПУНИНА,

*аспирантка кафедры финансов и кредита ФГОУ ВПО
Рязанского государственного агротехнологического
университета имени П.А. Костычева*

E.V. KARPUNINA,

*the post-graduate of finances and credit department
of the agricultural university*

Аннотация

Чтобы выжить в современных условиях хозяйствования, каждый хозяйствующий субъект должен постоянно заботиться об укреплении своей платежеспособности и финансовой устойчивости, иначе, как это показывает практика, он может оказаться на грани банкротства, что и происходит с предприятиями на сегодняшний день в их основном большинстве. Выявление кризиса позволит более четко высветить те параметры, по которым можно будет разрабатывать планы финансового оздоровления, способные реализовываться и выводить предприятие из кризиса.

Abstract

Each economic entity should always take care about the strengthening its paying capacity and financial stability to survive in modern conditions of economic management. Otherwise, as experience shows, it can appear on the verge of bankruptcy that happens with enterprises in the majority of cases to this day. The identification of a crisis allows to highlight those characteristics more clearly which can help to work out plans of financial recovery which people will be able to realize and it put out an enterprise of the crisis.

Ключевые слова

1. Банкротство
2. Неплатежеспособность
3. Несостоятельность должника
4. Процедуры банкротства

Key words

1. Bankruptcy
2. Insolvent
3. Insolvency of a debtor
4. Procedure of bankruptcy

В сельском хозяйстве России в результате проводимых реформ и институциональных преобразований произошел невиданный по своим масштабам ресурсно-воспроизводственный кризис, и хотя в 1999–2006 годы падение производства приостановлено и даже наблюдается рост отдельных показателей, более половины предприятий утерянную экономическую устойчивость восстановить не могут. [1, с. 6]

Это говорит о том, что российское сельское хозяйство – тяжелобольная отрасль, и ее «выздоровление» пока остается крайне проблематичным делом.

На сегодняшний день на территории Рязанской области основными факторами, ведущими к неплатежеспособности хозяйствующих субъектов, являются прежде всего неправильный менеджмент, неграмотно и неправильно заключенные договора, проблемы с налогами, неверно продуманная кредитная политика и ярко выраженный сезонный характер работы сельскохозяйственных предприятий.

В современных условиях хозяйствования на территории Рязанской области за период с 2004 по 2008 год было ликвидировано 216 сельскохозяйственных предприятий. При этом по состоянию на 2008 год на этапе процедуры наблюдения находится 27 хозяйствующих субъектов, тогда как на этапе процедуры конкурсного производства – 92 предприятия и 20 предприятий выступают в роли от-

сутствующих должников. За период с 2004 по 2008 год лишь одному сельскохозяйственному предприятию удалось заключить мировое соглашение.

Акцент мы бы хотели сделать на тот факт, что процедуры финансового оздоровления и внешнего управления в отношении сельскохозяйственных предприятий Рязанской области не применялись. То есть мы можем наблюдать следующую картину, что, по сути, если против сельскохозяйственного товаропроизводителя возбуждается дело о банкротстве, то оно всегда заканчивается ликвидацией хозяйствующего субъекта, и лишь в одном случае, как мы уже отметили, было заключено мировое соглашение. Таким образом, на территории Рязанской области процедуры, направленные на восстановление платежеспособности хозяйствующих субъектов, фактически не работают.

В ходе нашего исследования мы проанализировали деятельность двух обанкротившихся сельскохозяйственных предприятий, которые находятся в настоящее время на разных стадиях процедур банкротства, принимая во внимание Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 года № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [2]. Это предприятия Шацкого района Рязанской области – СПК «Конобеево» и СПК колхоз «Новый быт». Таким образом, мы полагаем, что необходимо заранее предпринимать соответствующие меры по восстановлению платежеспособности хозяйствующих субъектов, а затягивание процедуры финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей может привести к тому, что многие организации будут не в состоянии использовать кредитные ресурсы, наращивать производство, создавать новые рабочие места, рассчитывать с кредиторами и в итоге попадают под процедуру банкротства. Это мы можем наблюдать и в данном случае, а именно несвоевременное выявление причин, обусловивших кризисное положение хозяйствующих субъектов и несвоевременное оказание им финансовой помощи, привело их под процедуры банкротства. Также можно отметить, что полученные суммы убытков на конец отчетного периода свидетельствуют о том, что, возможно, сельскохозяйственные организации еще недостаточно хорошо адаптировались в условиях рыночной экономики, а нестабильность их развития связана с

тем, что государство самоустранилось от регулирования рыночных процессов, в результате чего и сложился диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Также снизился уровень государственной поддержки АПК.

Соответственно анализируя финансово-хозяйственную деятельность рассматриваемых хозяйствующих субъектов, можно отметить, что они являются неплатежеспособными по результативным значениям коэффициентов, рассмотренных в указанном выше постановлении. Также, анализируя финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов, а именно показатель автономии (финансовой независимости), отметим, что полученные результативные значения имеют тенденцию к снижению на конец отчетного периода, что говорит о постепенном ухудшении финансового состояния организаций по причине неэффективного производства. Рассчитанные значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствуют о том, что на протяжении всего анализируемого периода собственные оборотные средства у СПК (колхоза) «Новый быт» и СПК «Конобеево» для обеспечения финансово-хозяйственной деятельности отсутствовали. Кроме того, доля собственных средств в оборотных активах на анализируемых предприятиях имеет тенденцию к снижению, что говорит об ухудшении и без того плохого финансового положения предприятий. Помимо этого в исследуемых хозяйствующих субъектах доля просроченной кредиторской задолженности на конец отчетного периода увеличивается, что свидетельствует об увеличении рисков возбуждения дел о банкротстве в отношении должников. Анализируя показатели, характеризующие деловую активность рассматриваемых предприятий, можно отметить очень низкую эффективность использования активов хозяйствующими субъектами, что можно объяснить высокой балансовой стоимостью активов и низкой эффективностью производства. Практически в течение всего периода исследований результативные значения данного показателя имели отрицательные значения, что свидетельствует об убыточности сельскохозяйственных организаций и невозможности восстановления платежеспособности без модернизации производ-

ства. Рассчитанные значения нормы чистой прибыли также свидетельствуют о крайне неэффективном производстве и о прекращении производственной деятельности.

Таким образом, обобщая все вышесказанное, отметим, что рассматриваемые хозяйствующие субъекты действительно являются неплатежеспособными, а их деятельность финансово неустойчивой. Такое незавидное положение рассматриваемых хозяйствующих субъектов можно объяснить следующим образом: расположены сельскохозяйственные товаропроизводители в 155 км от областного центра, то есть довольно далеко от крупных предприятий, осуществляющих закупки сельскохозяйственной продукции. Реализация продукции проводится через 1–2 предприятия, таким образом, закупочные цены формируются не в условиях сильной конкуренции, а практически диктуются предприятиями, осуществляющими закупку сельскохозяйственной продукции. Основными предприятиями, осуществляющими закупку продукции перечисленных предприятий, являются: ООО «Шацкмясо», ООО «Шацкмолочко», ООО «Рязанские комбикорма», ОАО «Рязаньэлеватор», ОАО «Рязанская зерновая компания» и др. Мы полагаем, что данное обстоятельство вынуждает предприятия реализовывать продукцию по ценам ниже рыночных. Таким образом, можно выделить два главных фактора, одновременное действие которых приводит к неплатежеспособности предприятий: низкие закупочные цены на произведенную продукцию; неэффективное производство (низкие урожаи и невысокие надои). При этом увеличение стоимости реализованной продукции растениеводства не представляется возможным из-за высокой конкуренции на рынке зерновых культур, и так как в настоящее время есть сформированные закупочные цены на зерно, и у сельскохозяйственных товаропроизводителей нет возможности повлиять на данную стоимость. На рынке мяса наблюдается аналогичная ситуация, только низкие закупочные цены формируются не за счет внутренней конкуренции, а за счет более дешевого импорта. Также зачастую предприятия создаются в результате реорганизации других предприятий, при этом их производственные активы формируются за счет устаревших и зачастую выработавших свой ресурс производственных ак-

тивов, что не позволяет сельскохозяйственным организациям вести рентабельное производство.

Сочетание всех этих факторов приводит к следующему: отсутствие прибыли у хозяйствующих субъектов и достаточного количества ликвидного имущества для привлечения кредитов не позволяет хозяйствам своевременно производить замену изношенного имущества, что приводит к тому, что у предприятий ощущается нехватка средств производства для ведения полного цикла сельскохозяйственного производства. И как следовало ожидать, рассматриваемые хозяйствующие субъекты осуществляют свою деятельность в основном за счет заемных средств, а часть прибыли от продаж продукции направляют не на модернизацию производства, а на обслуживание процентов по кредиту.

В соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [3] мы проанализировали определенные меры по восстановлению платежеспособности хозяйствующих субъектов.

В связи с тем, что в современных условиях хозяйствования привлечение специалистов из других отраслей является достаточно затруднительным, что объясняется и месторасположением предприятий, то репрофилирование производства не представляется возможным. Взыскание всей дебиторской задолженности также является затруднительным моментом в деятельности хозяйствующего субъекта, а взысканная ее часть позволит покрыть лишь определенный процент совокупной задолженности, что в конечном итоге не приведет к значительному изменению положения дел в организациях. Если рассмотреть продажу части имущества, то здесь следует отметить, что продажа имущества должников будет производиться по рыночной стоимости, учитывая состав имущества, срок его использования, можно сделать в ряде случаев вывод, что продажа даже всего имущества рассматриваемых должников не позволит восстановить платежеспособность, однако точное заключение возможно, конечно, только после проведения оценки имущества. Также стоимость предприятия (имущественного комплекса) должника зачастую ниже суммы совокупной задолженности, однако точное заключение возможно только после

оценки, поэтому восстановление платежеспособности путем продажи предприятия должника в данном случае не является актуальным. В связи с тем, что в рассматриваемых случаях учредителями предприятий являются физические лица, в основном это трудовые коллективы должников, у которых отсутствуют средства, достаточные для погашения задолженности предприятия, а от третьих лиц предложения об исполнении обязательств зачастую не поступают, то исполнение обязательств должника учредителями или третьими лицами также не представляется возможным. Причины невозможности восстановления платежеспособности должников путем увеличения уставного капитала должников за счет взносов участников и третьих лиц аналогичны причинам, указанным выше. Восстановление платежеспособности путем размещения дополнительных обыкновенных акций неактуально для рассматриваемых хозяйствующих субъектов, так как в данном случае необходимо учитывать организационную форму юридических лиц.

Таким образом, мы видим, что восстановление платежеспособности рассматриваемых хозяйствующих субъектов не представляется возможным, а наиболее целесообразным представляется открытие в отношении СПК (колхоза) «Новый быт» и СПК «Конобеево» процедуры конкурсного производства.

То есть это еще раз подтверждает наши выводы о том, что на сегодняшний день необходимы четкие методологические подходы к анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий, что необходимо прежде всего для того, чтобы сделать достоверные и обоснованные выводы о деятельности хозяйствующего субъекта, а также выяснить, по каким основным направлениям и в какой период проводить работу по его финансовому оздоровлению. То есть в связи с тем, что процедуры, направленные на восстановление платежеспособности должников, не работают, необходимо своевременно выявлять причины, обусловившие кризисное положение организации. Выявление кризиса позволит более четко высветить те параметры, по которым можно будет разрабатывать планы финансового оздоровления, способные реализовываться и выводить предприятие из кризиса.

Библиографический список

1. Оксанич Н.И. Концепция управления экономической устойчивостью сельскохозяйственных организаций / Н.И. Оксанич // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 10. – С. 6.
2. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 года № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
3. Федеральный закон РФ от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Bibliographical list

1. Oksanich N.I. The managing conception of economic resilience of agricultural organizations / N.I. Oksanich // Rural economics. – 2007. – № 10. – p. 6.
2. Government Regulation of the Russian Federation of 25.07.03 no 367.
3. Federal law of the Russian Federation of 26.10.02 no 127.

Контактная информация

390044, г. Рязань, ФГОУ ВПО Рязанский государственный агротехнологический университет имени П.А. Костычева,
тел.: 8(4912) 34–12–91
E-mail: elenakarpunina@mail.ru

Contact links

390044, Ryazan, Agricultural University, tel.: 8(4912) 34–12–91
E-mail: elenakarpunina@mail.ru

**Институциональные и финансовые
механизмы развития инновационного сектора
российской экономики**

**Institutional and financial mechanisms
of the innovation sector of the Russian economics**

И.В. КУЗНЕЦОВА,

*доцент кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета, к.э.н.*

А.Н. НЕЧАЕВ,

*соискатель экономического факультета МГУ
им. М.В. Ломоносова*

I.V. KUZNETSOVA,

assistant professor MSRU, PhD in economics

A.N. NECHAEV,

*competitor for degree of Ph. D. in economics,
Lomonosov Moscow State University*

Аннотация

Обсуждаются институциональные предпосылки развития инновационного сектора экономики РФ. Исследуются экономико-правовые механизмы реализации в РФ модели венчурного финансирования, сложившейся в развитых странах, наличие необходимой инфраструктуры финансовых рынков. Обосновывается ошибочность государственной политики РФ в области стимулирования инноваций. Так, анализ норм Федерального закона №116-ФЗ «Об особых экономических зонах» приводит к выводу о его концептуальной несостоятельности, что подтверждается практическими примерами его реализации.

Abstract

Institutional implications of the innovative sectors' development of Russian Federation are discussed. A legal possibilities and economical realization mechanisms (in Russian Federation) of the venture financing model that is similar to the existing one in the developed countries and presence of the necessary infrastructure of financial markets are analyzed. It is substantiated that the national policy of RF in the field of stimulation of innovations is wrong. In particular an analysis of norms of the federal law 116-FZ: «On the special economic zones» leads authors to the conclusion about its conceptual failure which is confirmed by practical examples of its realization.

Ключевые слова

1. Инвестиционный фонд
2. Венчурное финансирование
3. Фонды прямых инвестиций
4. Особые экономические зоны

Key words

1. Venture enterprise
2. Venture finance
3. Private equity funds
4. Special economic zones

Опыт развития высокотехнологичной индустрии за рубежом заставляет обратить внимание на два обстоятельства: а) ключевую роль частных инвестиций как источника ее финансирования; б) преобладание косвенных инструментов стимулирования инновационной активности. С первым обычно ассоциируется венчурное финансирование, а радикальной реализацией второго являются территории с особым фискально-правовым режимом. Если эту практику признать успешной, то логично обсудить ее в контексте российской хозяйственно-правовой среды. Здесь возникают три принципиальных вопроса:

- Существуют ли в РФ адекватные правовые механизмы, в том числе позволяющие реализовать модель высокорискованного инвестирования, аналогичную венчурным фондам?

▪ Если некоторые институциональные предпосылки в РФ все же сложились, как можно оценить их влияние на процессы инвестирования в инновационный сектор?

▪ Какой видится парадигма дальнейшего развития сектора инноваций в РФ и какого рода институциональный ландшафт должен сформироваться в рамках ее реализации?

Анализ законодательства РФ, регулирующего деятельность на финансовых рынках, а также правовой режим создания и функционирования хозяйственных обществ и инвестиционных фондов заставляет утвердительно ответить на первый вопрос.

Так, наиболее общие принципы функционирования инвестиционных фондов сформулированы в Федеральном законе №156-ФЗ от 29.11.01 «Об инвестиционных фондах». Требования, которым должна удовлетворять структура активов различных видов инвестиционных фондов, устанавливаются приказами Федеральной службы по финансовым рынкам. К примеру, в настоящий момент действует «Положение о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов», утвержденное приказом ФСФР РФ от 06.02.07 № 07–13/пз-н (далее по тексту – «приказ № 07–13/пз-н»). Вплоть до 2006 г. нормативная база ФСФР ограничивала направления вложения средств инвестиционных фондов денежными резервами (на счетах и во вкладах в банках) и ликвидными классическими инструментами рынка ценных бумаг. Это означает, что при формировании портфелей управляющими фондов преимущество должно было отдаваться долговым инструментам государства, субфедеральным эмитентам, а также долговым и долевым ценным бумагам корпоративных эмитентов, котируемых на бирже. Очевидно, что при этом вне перечня возможных объектов инвестиций АИФов и ПИФов оказывались акции, приобретаемые при первичном размещении, а также акции и облигации, не торгуемые на организованном рынке ценных бумаг (ОРЦБ), и векселя. Кроме того, открытое акционерное общество – не единственный и даже, пожалуй, не самый распространенный тип хозяйственных обществ, в форме которых осуществляется деятельность субъектов предпринимательства в РФ.

Таким образом, юридически корректного механизма инвестирования средств АИФов и ПИФов в молодые и/или инновационные компании до момента, когда они приобрели публичный статус, не было. Тем самым венчурное финансирование проектов в фазах «начального расширения», «быстрого расширения», реализуемое за рубежом посредством механизма венчурных фондов, могло быть структурировано лишь через холдинговую компанию – «обычное» хозяйственное общество, либо с использованием различных трастов и инвестиционных фондов, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях. Последнее естественным образом сужало и круг возможных участников этой деятельности и создавало структуру, предельно закрытую для сторонних инвесторов.

Кроме того, запрет приобретения инвестиционными фондами инструментов, не обращаемых на ОРЦБ, создавал юридическое препятствие на пути формирования инфраструктуры прямого инвестирования, т.е. возникновения институтов, которые могли бы быть российскими аналогами зарубежных private equity funds. Подобные инвестиционные фонды обладают более широкими инвестиционными возможностями, чем традиционные портфельные. Они предполагают объединение капиталов инвесторов, направленное на покупку уже существующего предприятия в определенном сегменте экономики посредством приобретения всех его акций или их пакета, не меньше контрольного. Легко видеть, что даже для сложившихся, но непубличных инновационных бизнесов (т.е. акции которых не торгуются на фондовой бирже) требования ФСФР исключали подобную модель финансирования инвестиционными фондами.

Далее в 2006–2007 гг. ФСФР несколько модернизировал нормативную базу процедур коллективного инвестирования. В частности, учитывая специфику, связанную с венчурным сектором и прямыми инвестициями, были введены две новые категории акционерных и закрытых паевых инвестиционных фондов: «фонды прямых инвестиций» и «фонды особо рискованных (венчурных) инвестиций» (ч. VI и ч. VII приказа № 07–13/пз-н соответственно).

С точки зрения возможностей структурирования сделок венчурного финансирования обе эти категории инвестиционных фондов интерес-

ны по ряду позиций: 1) венчурные ПИФы и инвестиционные фонды прямых инвестиций могут приобретать доли в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью; 2) для обеих категорий фондов допускается инвестирование в некотируемые акции акционерных обществ, в т.ч. закрытых. Другими словами, предложенные ФСФР правовые конструкции фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций и прямых инвестиций открывали перед их пайщиками/акционерами возможности инвестирования в непубличные бизнесы либо компании, ценные бумаги которых ограничено торгуются на фондовой бирже¹. Это означает, что юридические механизмы реализации моделей венчурного финансирования в РФ были сформированы не позднее середины 2007 г.

Изучение содержания ч. VI, VII приказа № 07–13/пз-н обнаруживает, что спектр классов активов, допускаемых им для инвестирования средств фондов, весьма широк (см. табл. 1).

Таблица 1.

Требования ФСФР к структуре вложений венчурного фонда и фонда прямых инвестиций

| Виды инструментов / инструменты | Величина участия в капитале компании – объекта инвестиций | | Комментарии и уточняющие критерии | |
|---------------------------------|---|----------------------|-----------------------------------|----------------------|
| | прямых инвестиций | венчурных инвестиций | прямых инвестиций | венчурных инвестиций |
| Долевые инструменты | | | | |
| Акции ОАО | >50% | | Кроме размещаемых при учреждении | |
| Акции ЗАО | | >25% | | Обыкновенные |
| Доли ООО | >25% | >50% | | |

¹ Акции и облигации российских хозяйственных обществ, не включенные в котировальные списки фондовых бирж (кроме котировального списка «И»).

| Виды инструментов / инструменты | Величина участия в капитале компании – объекта инвестиций | | Комментарии и уточняющие критерии | |
|---------------------------------|---|----------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| | прямых инвестиций | венчурных инвестиций | прямых инвестиций | венчурных инвестиций |
| Долговые инструменты | | | | |
| Облигации | >50% | нет | | Не более 30% стоимости активов фонда |
| Векселя АО | >50% | >51% | | |
| Векселя ООО | | >50% | | |

Обращаем внимание, что применительно к фондам особо рискованных (венчурных) инвестиций в приказе № 07–13/пз-н указаны *минимальные* доли вложений в некотируемые акции и облигации резидентов РФ, а также включенные в котировальный список «И» фондовых бирж в общей стоимости активов. В частности, подобные активы должны составлять не менее 10% стоимости активов фонда особо рискованных (венчурных) инвестиций по истечении 1 года с даты утверждения его инвестиционной декларации, не менее 30% – по истечении 3 лет с этой даты и не менее 50% – по прошествии 6 лет². Данная норма, очевидно, призвана стимулировать повышение удельного веса вложений в непубличные компании в активах венчурного фонда. Аналогичное по направленности указание мы обнаружили в п. 6.3 части VI приказа ФСФР, касающейся фондов прямых инвестиций. В частности, в нем определено, что акции, а также облигации компаний-резидентов, включенные в котировальные списки бирж, должны составлять не более 10% активов фонда прямых инвестиций.

На этом фоне некоторым диссонансом выглядит запрет на приобретение венчурным фондом облигаций российских хозяйственных обществ, «регистрация выпуска которых сопровождалась регистрацией проспекта ценных бумаг или в отношении зарегистрирован про-

² П. 7.3 положения приказа № 07-13/пз-н.

спект» (п. 7.1. приказа 07–13/пз-н). Отдельные исследователи даже видят в этом «предпосылку к формированию публичного статуса венчурной компании»³. Однако у нас, исходя из наличия нормы о предельном размере облигационной компоненты в активах венчурного фонда в 30% (п. 7.3 приказа 07–13/пз-н), складывается впечатление, что ФСФР считает более предпочтительным именно участие такого фонда в капитале компании, а не предоставление ей долгового финансирования. Кроме того, с поощрением стремления к публичному статусу венчурной компании не вполне вяжутся пункты приказа, допускающие приобретение акций компании при ее учреждении, а также некотируемые на бирже и тем более векселей. Более внятную интерпретацию этого требования приказа мы видим в практической невозможности одномоментного освоения фондом всех средств, привлеченных от акционеров/пайщиков: неиспользованная их часть могла быть временно инвестирована в облигации публичных качественных эмитентов. При хорошей конъюнктуре долгового рынка это обеспечило бы лучший баланс риска и доходности, нежели тривиальное размещение их на банковских депозитах.

Запрет приобретения фондом прямых инвестиций участия в компании при ее учреждении (п.6.2), на наш взгляд, имеет свою логику, так как позволяет провести качественный «водораздел» между двумя обсуждаемыми типами инвестиционных фондов. Инвестиционный фонд прямых инвестиций, как и его зарубежный аналог private equity fund, должен быть нацелен на уже «состоявшиеся бизнесы» в традиционных отраслях, стоимость которых имеет потенциал роста, но характеризуемые более умеренным соотношением риск/доходность. Следующим этапом развития подобной компании, вероятнее всего, может стать не переход к публичному статусу, а поглощение другой компанией. Напротив, применительно к венчурным инвестиционным фондам угадывается неявная попытка ФСФР стимулировать развитие в РФ «американской» модели инвестирования в высокорисковые предприятия. Ключевым ее элементом являлось использование венчурными

³ Жук Е. Фонды прямых инвестиций vs венчурных ПИФов. Рынок ценных бумаг. № 20 (323). 2006.

компаниями публичных инструментов финансирования – акций и облигаций, что ассоциируется с известными junk bonds – «мусорными» облигациями. При значительном числе венчурных эмитентов из различных отраслей управляющие портфелями получают возможность существенно минимизировать риск, принимаемый по подобным портфелям, за счет их сильной диверсификации. Это позволило бы (пусть и ограниченно) включать инструменты венчурных компаний не только в портфели венчурных фондов, но и более консервативных институциональных инвесторов. Мы уверены, что такой подход в стратегическом плане является более эффективным, нежели различные коррупционно-емкие механизмы государственного финансирования инновационной деятельности. Однако необходимо иметь в виду ряд препятствий, встающих на пути его реализации. Во-первых, структура финансового рынка в РФ принципиально иная, чем в странах с англосаксонской институционально-правовой системой (внешне она ближе к континентальной, европейской). Действительно, российский финансовый рынок кредитно-долговой, т.е. подавляющую часть финансирования компании привлекают по каналу банковского кредитования либо выпускаемая долговые инструменты. Основа капитализации рынка акций РФ сформирована инструментами незначительного числа крупнейших компаний. Во-вторых, при сложившейся конъюнктуре финансовых рынков на успешное нетехническое размещение ценных бумаг не могут рассчитывать и крупные квазигосударственные компании.

К числу частных недостатков конструкции венчурного инвестиционного фонда, предложенной ФСФР, следует отнести ее нацеленность на разовую, а не распределенную во времени процедуру инвестирования, затрудненность оперативного предоставления средств компании-реципиенту инвестиций. В частности, если компания – объект финансирования фондом, имеющая организационно-правовую форму ОАО, не может быстро нарастить капитал, а вексельный канал уже задействован полностью, то остается единственная возможность – выпуск облигаций. Однако ФСФР запрещает приобретение венчурным инвестиционным фондом облига-

ций без регистрации проспекта, а она является относительно длительной процедурой. Кроме того, как справедливо указывает ряд исследователей, в модели венчурного ПИФа, предусмотренной в законодательстве РФ, «открытым остается вопрос, связанный с поэтапным дополнительным финансированием проекта»⁴. Действительно, как только венчурный ЗПИФ сформирован, он закрывается на длительное время и одновременно входит в капитал/учреждает компанию – получателя финансирования. Размещение всех средств в ее уставный капитал одновременно может оказаться неэффективным из-за невозможности освоить все средства за определенный период времени и нереальности построения точного прогноза потребностей проекта на начальном этапе.

В целом обе правовых конструкции, предложенные ФСФР в приказе 07–13/пз-н (фонды прямых и венчурных инвестиций), вполне пригодны для структурирования финансирования венчурного характера, т.е. прямых инвестиций в непубличные компании. Из таблицы 1 видно, что их различия не носят принципиального характера и выбор между ними зависит от конкретной ситуации. Поэтому далее, если специально не оговаривается иного, под термином «венчурный фонд» мы будем понимать их оба.

Весьма важным для развития процессов венчурного финансирования в развитых странах является их включенность в более общую цепочку взаимодействий экономических агентов, принадлежащих к различным секторам хозяйства. Так, рассматриваемые фонды прямых и венчурных инвестиций, вкладывая средства в непубличные компании, в то же время могут привлекать денежные ресурсы на ОРЦБ у других категорий институциональных инвесторов (банков, страховых и пенсионных организаций, фондов), реализуя им свои акции/паи. В российском контексте это означает возможность реализации передаточного механизма инвестиций в инновационный сектор, проиллюстрированного на рис. 1.

⁴ Жук Е. Фонды прямых инвестиций vs венчурных ПИФов. Рынок ценных бумаг. №20 (323). 2006.

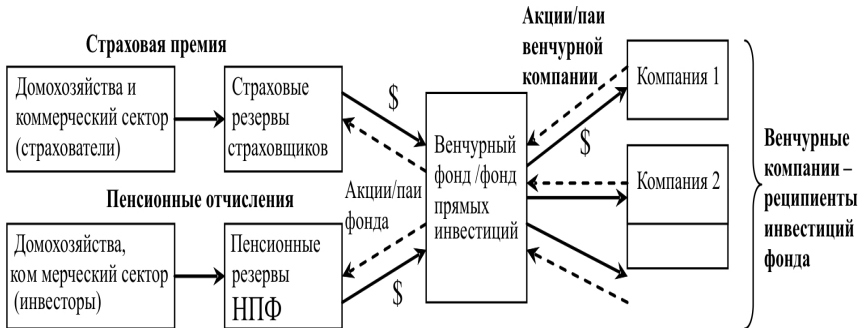


Рис. 1. Трансмиссионный механизм венчурных инвестиций

На первый взгляд ничто не мешает реализации в РФ упомянутых выше передаточных механизмов венчурных инвестиций, в том числе в «усеченном» виде, т.е. минуя венчурный фонд. Последнее предполагает, что эмитентом ценных бумаг выступает сама венчурная компания, а приобретателями – непосредственно страховщики, НПФ (возможно, в лице управляющей компании). Но, как всегда, «дьявол кроется в деталях». Анализ требований, предъявляемых уполномоченными государственными органами к структуре активов страховщиков и НПФ, а также ограничений, установленных для кредитных организаций Банком России, выявляет ряд серьезных затруднений для приобретения ими венчурных инструментов.

Действительно, «Правила размещения страховщиками средств страховых резервов» предусматривают приобретение страховыми компаниями лишь корпоративных ценных бумаг, удовлетворяющих одному из двух условий:

1. Выпущены эмитентами, имеющими международный кредитный рейтинг (не ниже ВВ – по шкале S&P или аналогичный от Fitch или Moody`s).
2. Включены в котировальный список «А» 1-го уровня одним из организаторов торгов на ОРЦБ РФ⁵.

⁵ «Правила размещения страховщиками средств страховых резервов». Утв. Приказом Минфина РФ от 08.08.05 №100н.

Очевидно, что первое условие применительно как к венчурным фондам-эмитентам ценных бумаг, так и непосредственно к венчурным компаниям практически не выполнимо. Присвоение агентством уровня кредитного рейтинга, характеризующего умеренную вероятность дефолта (BB-), быстрорастущей компании с высокорисковым бизнесом нелогично.

Второе требование для рассматриваемых видов хозяйствующих субъектов ничуть не более реалистично, чем первое. Необходимым условием включения выпущенных компаний инструментов в котировальный лист «А» такого уровня ФСФР определяет: а) минимальную капитализацию выпуска в 10 млрд руб. (для акций); б) минимальный объем эмиссии 1 млрд руб. (для облигаций); в) срок деятельности эмитента – не менее 3 лет⁶.

В столь жесткие рамки, несомненно, не укладываются не только венчурные start-уры, но и многие компании, достигшие определенной зрелости.

Требования, предъявляемые к возможным направлениям размещения пенсионных резервов, не содержат ограничений по рейтингу эмитентов ценных бумаг, приобретаемых НПФ (или их управляющими компаниями)⁷. В то же время имеется оговорка, что акции и облигации российских хозяйственных обществ, выступающие объектами инвестирования НПФ, должны быть допущены к торгам на ОРЦБ РФ (ч. II п. 5). Следовательно, речь идет исключительно лишь о публичных компаниях.

В силу обсуждавшихся выше ограничений (рейтинг, котируемость на ОРЦБ) вероятность приобретения страховщиком акций АИФа минимальна. Инвестирование им страховых резервов в паи венчурного ЗПИФа невозможно в принципе: в замкнутом перечне п. 7 ч. III «Правил размещения страховщиками страховых резервов»⁸ упомянуты только паи интервального и открытого ПИФов.

⁶ См. Приказ ФСФР от 9 октября 2007 г. N 07-102/пз-н «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг».

⁷ «Правила размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением». Утв. Постановлением правительства Российской Федерации от 01.02.07 №63.

⁸ Утв. Приказом министерства финансов РФ от 08.08.05 №100н.

Напротив, НПФ теоретически может приобретать паи ЗПИФов при условии, что они допущены к торгам на ОРЦБ⁹. Другими словами, на этот раз речь идет о публичности инвестиционного фонда (прямых инвестиций или венчурного). Кроме того, присутствует оговорка о предельном размере таких вложений: не более 10% пенсионных резервов для паев/акций тех типов фондов, в составе имущества которых ФСФР допускает наличие ценных бумаг одного эмитента в объеме, большем 35% активов. Но именно это отражено в ч. VI, VII приказа 07–13/пз-н, регламентирующих деятельность АИФов и ЗПИФов, относящихся к фондам прямых инвестиций и венчурным фондам.

Несколько иные причины затрудняют участие кредитных организаций в венчурном инвестировании. Так, государственный регулятор этого сегмента финансового рынка (Банк России) устанавливает особые пруденциальные нормы, но в отличие от нормативных документов ФСФР, Минфина РФ, Правительства РФ они носят косвенный характер.

В частности, Банк России не устанавливает конкретного перечня активов, в которые банки могут инвестировать привлекаемые ими средства. Однако при этом он требует формирования резервов против всех видов активов, которые несут для банка вероятность потерь, в случае, если они не отражены в его балансе по справедливой стоимости (таких в настоящее время довольно мало)¹⁰. Размер указанного резерва изменяется в интервале от 0% до 100% величины соответствующего вложения и зависит от кредитоспособности контрагента банка, требования к которому в активе составляют расчетную базу резерва. Базовой информацией для оценки кредитоспособности, согласно требованиям Банка России, является бухгалтерская отчетность контрагента (заемщика)¹¹. При определении размера резерва может учитываться полученный

⁹ См. пп. к) п. 5 Ч. II «Правила размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением».

¹⁰ Положение Банка России № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.04, положение Банка России № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 20.03.04.

¹¹ См. соответственно п. 3.2.1 и 1.5 указанных документов.

банком залог, причем если залогодателями выступили третьи лица, решающее значение приобретает их кредитоспособность¹². Формирование резерва сопровождается одновременным отражением в регистрах бухгалтерского учета банка тождественного ему по сумме расхода, т.е. приводит к равновеликому уменьшению капитала. В то же время размер последнего – определяющий фактор величины норматива достаточности капитала банка Н1. Снижение значения Н1 ниже 10% (11% для банков с капиталом менее 5 млн евро.) является достаточным основанием для отзыва у кредитной организации банковской лицензии Банком России¹³. На начальных этапах своего развития венчурная компания: 1) не располагает ликвидным и достаточным по величине залогом; 2) не имеет собственных доходов, т.е. нет источников обслуживания ссуды; 3) обладает крайне маловыразительными показателями финансово-хозяйственной деятельности (отрицательные чистые активы, «полупустой» и малоликвидный баланс). Следовательно, ее кредитование повлечет создание значительных резервов, а значит, снижение величины капитала. В свою очередь, сокращение капитала уменьшает кредитный потенциал банка, т.е. ограничивает его возможности кредитования качественных заемщиков.

Подводя итог этой части анализа, можно утверждать, что существующие в РФ нормативные ограничения не способствуют активному участию некоторых категорий институциональных инвесторов в финансировании венчурных компаний (как прямо, так и опосредованно). Однако мы не склонны считать это принципиальным изъяном законодательной базы. Во-первых, для них более логична консервативная инвестиционная политика, так как обязательства перед вкладчиками, страхователями, пенсионерами должны быть максимально защищены от риска. Это означает, что данной группе институциональных инвесторов приоритетна ликвидность инструмента и его кредитное качество. Во-вторых, легальные, пусть и ограниченные, возможности инвестирования в

¹² П. 6.5 Положения Банка России №254-П.

¹³ Статья 4 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве) кредитной организации» № 40-ФЗ от 25.02.99, а также Инструкция Банка России №110-И «Об обязательных нормативах банков».

венчурные инструменты, инновационный сектор у перечисленных категорий инвесторов все же остаются.

Подавленное состояние внутренних и мировых финансовых рынков, безусловно, не позволяет говорить о возможном развитии в РФ публичных механизмов финансирования венчурных компаний в ближайшей перспективе. Однако обсуждавшиеся выше правовые конструкции инвестиционных фондов прямых и венчурных инвестиций, формально относящиеся к инструментарию коллективного инвестирования, позволяют вполне эффективно структурировать частные инвестиции. Другими словами, акционерами/пайщиками такого фонда могут выступать ограниченный круг частных лиц/единственное лицо либо компания, находящаяся в их бенефициарном владении.

Частный инвестор, выбирая механизм структурирования инвестиций, исходит из четырех базовых принципов: 1) защищенность; 2) ограничение ответственности; 3) удобство управления и контроля; 4) фискальный комфорт.

На первоначальной стадии венчурного проекта риски недружественного приобретения компании, разного рода рейдерских действий невелики (она еще не оформилась как бизнес, ее рыночная стоимость неочевидна). Но позднее с появлением сторонних акционеров в случае успеха предприятия такие риски возрастают. Кроме того, участниками венчурной компании ей может быть передано некоторое имущество, представляющее самостоятельную ценность как объект захвата. Передача актива ЗПИФу в большинстве исследований, посвященных данному вопросу, рассматривается как наиболее эффективный механизм его защиты. Действительно, захват «пайщика» дает контроль над паями, но не активами; захват управляющей компании не позволяет оперативно распорядиться активами (необходимо одобрение сделки спецдепозитарием); пайщики в любое время могут большинством голосов сменить управляющую компанию; взыскание по долгам пайщика обращается на паи, а не на имущество, переданное им фонду, т.е. банкротство пайщика не даст рейдерам доступа к нему¹⁴.

¹⁴ Божко М. Передача актива в закрытый паевой инвестиционный фонд как механизм его защиты. Законодательство и экономика. 2008. №7.

Принцип ограничения ответственности инвестора в случае приобретения им участия в венчурном инвестиционном фонде также соблюден. Концептуально в Закон «Об инвестиционных фондах» заложено представление о фонде как обособленном имущественном комплексе. Правовым последствием этой обособленности является невозможность наступления ответственности пайщиков/акционеров по обязательствам фонда. Регресс обязательств пайщика/акционера возможен лишь на его пай/пакет акций фонда, но не на имущество фонда.

Текущее управление фондом – все сделки с его имуществом совершает управляющая компания как доверительный управляющий. Инвестор, располагающий большинством на собрании акционеров/пайщиков, может беспрепятственно сменить управляющую компанию.

Оценим наличие в РФ рыночной инфраструктуры, способствующей развитию публичных механизмов финансирования инновационных венчурных компаний и фондов. Несомненно, создание специализированных биржевых площадок – важный шаг в этом направлении. В 2007 г. на фондовой бирже ММВБ была создана торговая площадка «сектор инновационных и растущих компаний» (ИРК), ориентированная на привлечение инвестиций в венчурные проекты. Кроме того, ФСФР введен дополнительный котировальный список «И».

В сектор ИРК могут быть включены: акции, корпоративные облигации, паи ПИФов. Помимо технической реализации процедур размещения для компаний-реципиентов ММВБ в секторе ИРК декларирует предоставление дополнительных услуг PR и IR-характера, в том числе таргетинг (определение целевых групп инвесторов, установление контактов с российскими и иностранными фондами) и Web-кастинг (организация виртуальных роад-шоу). По данным ММВБ, в 2007 г. в секторе ИРК имелся успешный опыт 8 размещений, в том числе и публичных¹⁵, но их объем выглядит незначительным, а некоторые из участвовавших в них компаний лишь условно можно отнести к инновационным. Поэтому ИРК пока трудно назвать серьезным каналом венчурных инвестиций, а в ус-

¹⁵ <http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/igc/profile>

ловиях кризиса он вообще может оказаться не востребованным. Особенность ИРК заключается в том, что это – не отдельная площадка, существующая обособленно от основного рынка¹⁶. Действительно, торговля ценными бумагами в секторе ИРК происходит в одну позицию со всеми остальными инструментами на ММВБ. Таким образом, ликвидность, имеющаяся на основном рынке, теоретически может использоваться и для приобретения венчурных инструментов в секторе ИРК.

Установленные ФСФР критерии включения долевого инструмента в котировальный список «И», разумеется, не содержат указания на отраслевую принадлежность эмитента в явном виде. Однако предельно мягкие требования к объему эмиссии и сроку существования эмитента (он не установлен) допускают появление в нем достаточно небольших молодых компаний, в том числе инновационного сектора. В частности, оценочная капитализация обыкновенных акций эмитента для включения в котировальный список «И» должна быть не менее 60 млн руб., а привилегированных – 25 млн руб¹⁷. Кроме того, правила включения в котировальный список «И» отличаются от «А», «Б» и «В» отсутствием в качестве необходимых условий, годовой отчетности по МСФО, некоторого уровня безубыточности, требований к предельной концентрации акционерного капитала. Тем самым они максимально адаптированы для первичных публичных размещений (ИРО) компаний малой капитализации. Следует подчеркнуть, что понятия «сектор ИРК» и котировальный список «И» совершенно не эквивалентны: в секторе ИРК могут торговаться не только ценные бумаги, включенные в котировальный список «И», но и, например, внесписочные облигации.

В более широком контексте инвестиционную инфраструктуру определяет не только институционально-правовая среда, в которую погружены различные категории инвесторов, финансовые инструменты, но и условия деятельности объектов инвестиций – ин-

¹⁶ Новый сектор для инноваций // Рынок ценных бумаг. – Компания-эмитент. № 16 (343). 2007.

¹⁷ См. п. 4.9 «Положения о деятельности организации торговли на рынке ценных бумаг», утв. Приказом №07-102/пз-н от 09.10.07.

новаторов, венчурных предпринимателей. Принятие в 2005 г. закона №116-ФЗ «Об особых экономических зонах» (ОЭЗ), подававшегося властями как начало столбовой дороги к общероссийскому инновационному благоденствию, по идее должно было создать особый фискально-правовой режим для этой категории предпринимателей. Несмотря на то, что экономическая несостоятельность и правовая неоднозначность модели ОЭЗ 116-ФЗ лежала на поверхности, ее восприятие большинством экспертного сообщества было позитивным (исключение составляет лишь несколько работ¹⁸). Впрочем, содержание основной массы исследований сводилось к формальному перечислению вводимых 116-ФЗ установлений.

Как ни странно, несмотря на изначально «инновационную» направленность закона об ОЭЗ, он не содержит конкретного перечня рекомендуемых или разрешенных видов деятельности, в том числе упоминания о производстве высокотехнологичной продукции, наукоемкой индустрии. В то же время Закон об ОЭЗ прямо запрещает ведение инновационной деятельности резидентам производственно-торговых ОЭЗ, что весьма странно: крупные, капиталоемкие производства обычно имеют собственные исследовательские подразделения. Однако при описании технико-внедренческих ОЭЗ (ТВОЭЗ) речь не идет о собственно производстве высокотехнологичной продукции, а только лишь об изготовлении, испытании и реализации «опытных партий» (ст.10 п. 2).

В организационно-правовом плане предлагаемая в 116-ФЗ модель ОЭЗ вполне укладывается в принятую государством концепцию формирования инновационной инфраструктуры по принципу «сверху вниз», хотя практически весь зарубежный опыт демонстрирует другую схему – «снизу вверх». Таким образом, основное бремя инвестирования в создание инфраструктуры ОЭЗ перекладывается на федеральный и региональный бюджет, а не на частных инвесторов, привлеченных различными преференциями. В этой связи не удивляет и то, что в законе об ОЭЗ предусмотрен не уведомительный (как в большинстве стран), а разрешительный по-

¹⁸ Васильев С. Особые экономические зоны по китайскому образцу // Бизнес-адвокат. 2006. № 6.

рядок регистрации резидентов в ОЭЗ. При этом большая часть содержания закона из законодательного оформления налоговых и иных льгот инвесторам инновационных производств превратилась в утомительный перечень процедур создания, администрирования ОЭЗ, а также документов для получения резидентского статуса в них.

Вероятно, причины этого лежат в плоскости латентных страхов властей по поводу возникновения внутренних офшоров в случае смягчения фискального режима для резидентов ОЭЗ. Опасения относительно налоговых злоупотреблений в ОЭЗ, конечно, небезосновательны, но упускается из виду другое. Перед властями по существу был выбор:

А) существенно смягчить фискальный режим ОЭЗ, ориентированных на высокорисковую инновационную деятельность (ТВОЭЗ), согласившись с возможностью потерь в них части налоговых поступлений;

Б) создать конструкцию ТВОЭЗ, максимально защищенную от налоговой оптимизации, в надежде, что фактором ее привлекательности для инвесторов будет готовая инфраструктура.

Как видно, власти предпочли более жесткий в фискальном и административном отношении хозяйственно-правовой режим и получили на выходе довольно искусственный и явно не работающий (по назначению) институт. Более того, в рамках сложившейся в РФ хозяйственно-правовой среды качественное администрирование подобных объемов государственных инвестиций в принципе нереально. Очевидно, что величина налоговых выплат, которая потенциально может «оптимизироваться» инновационными венчурными предприятиями в ОЭЗ, едва ли сопоставима с размером возможных «потерь» при освоении бюджетного финансирования, направляемого на обустройство их инфраструктуры.

Пристальный интерес Генеральной прокуратуры РФ к этому молодому институту инновационной экономики¹⁹ прямо подтверждает нашу точку зрения об исключительно высокой вероятности злоупотреблений, «генетически» заложенной в принятой модели ОЭЗ. В частности, специализированному государственному

¹⁹ <http://www.genproc.gov.ru/news/news-8405/>

агентству, осуществляющему централизованное управление ОЭЗ (РосОЭЗ), ставится в вину нецелевое использование бюджетного финансирования. Там же, в пресс-релизе Генеральной прокуратуры РФ, подводится малоутешительный итог деятельности института ОЭЗ за период 2005–2008 гг. В частности, констатируется, что из-за «ненадлежащего исполнения РосОЭЗ полномочий в сфере управления особыми экономическими зонами», а также «пассивности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» проекты в ОЭЗ «имеют весьма медленное развитие и низкий социально-экономический эффект». Нет сомнений, что, если бы финансирование создания инфраструктуры ОЭЗ не осуществлялось бы главным образом государством в рамках предписаний 116-ФЗ, а заинтересованными инвесторами, перечисленные проблемы не могли бы возникнуть в принципе. Ключевыми стимулами привлечения таких инвесторов являются налоговые преференции, простота оформления резидентства в ОЭЗ и стабильность законодательства. Результативность действующей модели ОЭЗ иллюстрирует еще один пункт пресс-релиза Генеральной прокуратуры, где указано, что за два года существования ТВОЭЗ в Москве в ней зарегистрировано всего 11 предпринимателей, из которых деятельность на территории ОЭЗ ведет лишь один.

Исследования, посвященные региональному аспекту проблемы, свидетельствуют, что и на местном уровне «инновационный подъем», ожидавшийся в недолгой перспективе некоторыми представителями властной вертикали, так и не приобрел зримых очертаний. В частности, в одном из них скромно указывается, что «Липецкая область находится в самом начале пути к инновационной экономике»²⁰, при этом речь велась об одной из наиболее успешных в инвестиционном плане территорий (на тот момент). При этом автор сетует, что за два года действия закона (116-ФЗ) в Липецкой области не появилось ни одной ТВОЭЗ, и в качестве объяснения ссылается на норму, зафиксированную в ст. 6 закона об ОЭЗ (требование обязательного участия в конкурсе на право соз-

²⁰ Подгорный В.М. Опыт и перспективы инновационного развития Липецкой области // Инновационно ориентированное развитие экономики: вопросы теории и практики. Елец, 2008.

дания ОЭЗ муниципального образования, на территории которых предполагается осуществление проекта). Однако мы полагаем: пассивность местных администраций имеет под собой вполне логичные основания.

Успех участия муниципального образования в таком конкурсе не в последнюю очередь определяется объемом финансовых и реальных активов, которые оно готово передать в рамках процедуры соинвестирования в инфраструктуру ОЭЗ. Поскольку в рамках существующей архитектуры налоговой системы РФ бюджеты практически всех муниципальных образований дотационны, такая «щедрость» им «не по карману». Тем более что согласно п. 10 ст. 4 закона об ОЭЗ все полномочия управления над территорией ОЭЗ передаются РосОЭЗ, т.е. муниципальные власти утрачивают контроль над переданной территорией, имуществом. Правда, в ст. 7, посвященной органам управления ОЭЗ, фигурирует понятие «наблюдательный совет ОЭЗ» с функциями «координации» и контроля, членами которого могут являться и представители местных властей. Однако доля и механизм такого представительства в законе отражения не нашли (в отличие от аналогичных положений в законах о хозяйственных обществах). Другими словами, эта норма закона носит формально-декоративный характер и не дает реальной возможности влияния местных властей на процедуры создания и жизнедеятельность ОЭЗ. Таким образом, согласно логике закона об ОЭЗ, от муниципальных образований требуется затратить не только административно-бюрократические усилия, но материально-финансовые ресурсы, что будет вознаграждено неясными перспективами возникновения «Силиконовой долины» местного масштаба. При этом местная администрация должна поступиться частью своих полномочий.

Резюмируя сказанное, мы обнаруживаем противоречивую картину. Инструменты структурирования частных инвестиций в инновационный сектор (венчурные фонды, фонды прямых инвестиций) в РФ имеют правовое оформление, создана специализированная биржевая площадка, но де-факто не действуют. Инфраструктура поддержки прямых инвестиций (ОЭЗ) функционирует, но, как и следовало ожидать, не по назначению. Кроме того, странно само совмещение

моделей венчурного инвестирования, сложившихся в развитых странах, с механизмом ОЭЗ, логичном для экономики с централизованным планированием и распределением ресурсов (откуда он, собственно, и копировался – КНР).

Библиографический список

1. Приказ ФСФР РФ от 06.02.07 № 07–13/пз-н.
2. Жук Е. Фонды прямых инвестиций vs венчурных ПИФов. Рынок ценных бумаг. № 20 (323) 2006.
3. Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах» от 22.07.05.

Bibliographical list

1. Order of FSFR RF from 06.02.07 № 07–13/pz-n (in Russian).
2. Zhuk E. Private equity funds vs venture unit funds. Rynok tsennykh bumag 20 (323) 2006.
3. Federal law 116-FZ «On special economic zones» from 22.07.05.

Контактная информация

E-mail: ivkuznecova@yandex.ru

Тел.+7 (916) 7319731

Contact links

E-mail: ivkuznecova@yandex.ru

Tel.+7 (916) 7319731

**Анализ структуры субъектов
инвестиционно-строительного комплекса
с позиций институциональной экономики**

**The analysis of structure of subjects
of a investment-building complex
from positions institutional economy**

А.В. ЛОБАНОВ,

*аспирант Санкт-Петербургского государственного
архитектурно-строительного университета*

A.V. LOBANOV,

*the post-graduate student St.-Petersburg state
Architecturally-building university*

Аннотация

Работа посвящена ревизии структуры современного российского инвестиционно-строительного комплекса. Рассмотрены принципы выделения субъектов ИСК с позиций институционального подхода. Предложена базовая концепция взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса.

Abstract

Work is devoted to audit of structure of a modern Russian investment-building complex. Principles of allocation of subjects the CLAIM from positions institutional the approach are considered. The base concept of interaction of participants of investment-building process is offered.

Ключевые слова

1. *Институциональная экономика*
2. *Инвестиционно-строительный комплекс*
3. *Риск*
4. *Компетенция*
5. *Институт*
6. *Контракт*
7. *Субъекты комплекса*

Key words

1. *Institutional economy*
2. *a Investment-building complex*
3. *Risk*
4. *The competence*
5. *Institute*
6. *The contract*
7. *Subjects of a complex*

Развитие российской экономики выражено не только в поступательном росте макроэкономических показателей, но и в качественной структурной трансформации отраслей и комплексов. Основным движущим фактором изменения структуры отраслей является естественная специализация деятельности субъектов, в конечном счете продиктованная стремлением к повышению конкурентоспособности. Специализация как внутренний фактор развития предприятий отрасли увеличивает экономическую эффективность, производительность деятельности субъекта и положительно влияет на рост маржинальной прибыли. Как внешний фактор, значимый для рынка, специализация повышает качество продукции (услуг) предприятия, отраслевого продукта в целом. В тех случаях, когда специализация субъекта основана на выраженном конкурентном преимуществе (эксклюзивном ресурсе, знании или компетенции, коммуникационных возможностях и т.п.), формируется устойчивая группа предприятий с выраженной отраслевой функцией. Принятая рынком и закреплённая устойчивыми хозяйственными контрактами отраслевая функ-

ция может рассматриваться как вид деятельности, а группа специализированных предприятий, реализующих выделенную функцию, – как экономический институт отрасли. Анализ отраслей и комплексов с институциональных позиций позволяет понять основные тенденции структурных изменений, создать предпосылки формирования экономических институтов, реализовать стратегические устремления отраслевых предприятий. Именно поэтому одной из важнейших задач экономической науки, основанной на институциональном подходе, является системный анализ тенденций изменения и формирование перспективных моделей институциональной структуры отраслей (комплексов). Решение данной задачи позволяет сократить время перехода отрасли к новой «самоорганизованной» структуре, увеличить экономическую эффективность взаимодействия предприятий, формализовать стратегические перспективы видов деятельности, снизить уровень трансакционных расходов.

Актуальность задачи системного анализа отраслевой структуры с позиций институционального подхода особенно проявляется в периоды кризисов в инвестиционно-строительной сфере [4] или национальной экономики, периоды смены экономических укладов, в условиях революционных инноваций отраслевого продукта, накопленной критической массы «давления» со стороны внешней среды. Данные факторы характерны для современного состояния развития инвестиционно-строительной сферы (далее – ИСФ) Российской Федерации. «Кризис в инвестиционно-строительной сфере был неизбежен», – заявил Лев Каплан, вице-президент Санкт-Петербургского союза строительных компаний, в рамках круглого стола на тему «Кризис: опасность и возможности» (апрель 2009 г.). Профессор Каплан отмечает, что мировой финансовый кризис явился скорее толчком к проявлению накопленных структурных деформаций и перекосов в развитии ИСФ России. Данный факт отмечался и в докризисном периоде, профессор Заренков В.А. (заслуженный строитель Российской Федерации, генеральный директор холдинга «ЛенСпецСМУ») выражал серьезную озабоченность в отношении сложившихся принципов управления проектами в региональном инвестиционно-строительном комплексе (ИСК) [1]:

«...на сегодняшний день сама структура управления инвестиционно-строительными проектами имеет неправильную форму ...имеет симбиоз недоразвитых управленческих структур...».

Причем мы вполне могли видеть, что ИСК как открытая региональная самоорганизующаяся рыночная система, стремится к изменению собственной структуры. Возникают новые функции (девелопмент), развивается специализация (от заказчика-застройщика к двум выраженным функциям «технического заказчика» и «застройщика»), в инвестиционно-строительных холдингах формируются новые бизнес-единицы, реализуются оптимизационные слияния и поглощения, меняется роль банковского сектора в ИСК. Именно такие изменения в инвестиционно-строительном комплексе отмечает Н.А. Асаул [2]: «В целом следует отметить, что сам факт объединения различных по форме собственности, масштабам и характеру деятельности структур в единую группу или сеть свидетельствует о том, что на современном этапе развития региональных ИСК идет интенсивная внутренняя структурная перестройка строительной отрасли в направлении создания принципиально новых организационных форм, адекватных условиям рыночного хозяйствования».

Тем не менее данные преобразования протекают хаотично, изменения не всегда оправданы стратегической перспективой развития отрасли, отсутствует выраженная цель и методический базис структурных реорганизаций. Существующее законодательство и система лицензирования деятельности участников ИСК значительно устарели и также являются сдерживающим фактором развития институциональной структуры отрасли. В частности, законодательная база имеет даже различное именование и определение субъектов ИСК (пользователь, застройщик, заказчик, подрядчик, лицо, выполняющее инженерные изыскания, лицо, осуществляющее подготовку проектной документации, изыскатель, архитектор, проектировщик, инвестор, участники долевого строительства). Причем законодательно закрепленные функции и виды деятельности уже не соответствуют реалиям развития комплекса, вызывая конфликт между оптимальными контрактными схемами и наложенными юридическими ограничениями на деятельность участни-

ков отрасли. Именно поэтому автор видит необходимость научной ревизии структуры участников ИСК с позиций институционального подхода, очевидную востребованность формирования новой модели взаимоотношений в отрасли.

Предложенные в настоящей работе методы, выводы и результаты моделирования актуальной структуры регионального ИСК были получены в процессе анализа научно-исследовательских работ, выполненных в Государственном архитектурно-строительном университете под руководством профессора А.Н. Асаула, «Формирование механизмов управления развитием регионального инвестиционно-строительного комплекса как самоорганизующейся системы», а также выполняемой в настоящее время научно-исследовательской работы «Принципы и подходы к реформированию региональных инвестиционно-строительных комплексов с позиций институционального подхода», разрабатываемой по заказу Центра управленческого консультирования и инновационного проектирования (Санкт-Петербург).

Выделение субъектов комплекса, в частности рассматриваемого ИСК, должно быть основано на **критериях**. В качестве таковых автором предлагаются признаки, выражающие сформированность экономических институтов отрасли:

1. **«Риск»** – обусловленность субъекта системными рисками отрасли – инвестиционно-строительного комплекса. В институциональной экономике мы уходим от устаревшего понимания отрасли как «совокупности производителей одного блага, которые продают его на одном рынке». Применительно к ИСК: определение включает только строительные компании. Отрасль мы понимаем как совокупность всех участников, формирующих отраслевой продукт. Участников вне зависимости от их вида деятельности и конечной продукции, обусловленных системным риском отрасли. Например, производители строительных материалов формально не соответствуют устаревшему пониманию отрасли, но, будучи обусловлены рисками ИСК, согласно данному критерию относятся к комплексу.

2. **«Компетенция»** – выраженная ключевая компетенция субъекта, специализация, которая может проявляться только в рамках

формирования промежуточного или отраслевого продукта инвестиционно-строительного комплекса. Компетенция выражает отраслевую принадлежность субъекта, проявление его базовых хозяйственных функций именно в рамках инвестиционно-строительного комплекса. В частности, страховые компании и банки являются экономическими институтами рыночной экономики на уровне государства, инфраструктуры ИСК, у них отсутствует отраслевая компетенция. В случае отсутствия экономических выгод предложения своих услуг ИСК страховые компании и банки переключаются на другие отрасли. А девелоперские организации как разработчиков функциональной и маркетинговой концепции объекта (под ним здесь и далее понимаем – земельный участок, объект строительства или реконструкции), можно было бы отнести к институту консалтинга, но их исключительно отраслевая (ИСК) ориентированность обуславливает и риски, и компетентность.

3. «**Институт**» – выраженная институциональность, то есть наличие института взаимоотношений, устойчивых хозяйственных связей в инвестиционно-строительном процессе, наличие предприятий, позиционирующих себя в рамках выделенной функции, ключевой рыночной компетенции. Критерий выражает проявление функции в рамках самоопределения организации, то есть каким образом они представляют себя по отношению к другим участникам отрасли или внешней среды. Соответствие позиционирования и проявляемой функции в ИСК, образование субъектов соответствующего профиля позволяет судить о выраженной институциональности.

4. «**Контракт**» – обусловленность субъекта инвестиционно-строительным процессом, существенность финансовых отношений с другими участниками ИСК. Данный критерий является разделяющим для организаций, относимых к инфраструктуре отрасли, и субъектов, непосредственно вовлеченных в базовый инвестиционно-строительный процесс. В состав отрасли включены только производители комплексного отраслевого продукта вне зависимости от стадии участия, содержания деятельности и состава промежуточных продуктов. То есть цепочка или сеть обязательных участников бизнес (технологического) процесса. В частности, отрасле-

вые информационные органы (отраслевые СМИ) являются важнейшей составляющей информационной инфраструктуры отрасли, но не являются обязательным субъектом инвестиционно-строительного процесса в контрактной цепочке.

На основе предложенных критериев автор проанализировал различные научные подходы к выделению участников ИСК (Асаул А.Н. (1998), Донцова Л.В. (1999), Вахмистров А.И. (2003), Казаков Ю.Н. (2006), Иванов С.Н. (2008)). Результаты критериального анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Критериальный анализ принадлежности субъектов к ИСК

| Выделяемые субъекты | Критерии | | | |
|------------------------------------|----------|-------------|----------|----------|
| | Риск | Компетенция | Институт | Контракт |
| Потребители | + | + | + | + |
| Органы власти | + | + | + | + |
| Строительные организации | + | + | + | + |
| Банки | | | + | + |
| Инвесторы | + | + | + | + |
| Девелоперы | + | + | + | + |
| Научно-исследовательские центры | + | + | + | |
| Учебные организации | | + | + | |
| Заказчики | + | + | + | + |
| Застройщики | + | + | + | + |
| Проектные институты и бюро | + | + | + | + |
| Риэлторы | + | + | + | + |
| Транспортно-логистические компании | | + | | + |

| Выделяемые субъекты | Критерии | | | |
|------------------------------------|----------|-------------|----------|----------|
| | Риск | Компетенция | Институт | Контракт |
| Производители материалов | + | + | + | + |
| Подрядчики | + | + | + | + |
| Регистраторы прав | + | + | + | + |
| Операторы управления недвижимостью | + | + | + | + |
| Информационные органы | + | + | + | |
| Консалтинговые организации | + | + | | |
| Страховые компании | | | | + |
| Отраслевые ассоциации | + | + | + | |

Автор выделяет 12 субъектов инвестиционно-строительного процесса, сущность и базовая функциональность которых представлена в таблице 2. Именно данные субъекты проявляют себя как экономические институты комплекса, сформированные на сегодняшний день или проявляющие тенденции к выделению в специализированную функцию ИСК. Хотелось бы акцентироваться на уточнении отдельных позиций в отношении выделяемых субъектов.

Во-первых, позиции «строительные организации» и «подрядчики». Автор считает неуместным разделение единой функции «строительство» по контрактному принципу формирования подрядных цепочек. Генеральный подрядчик и субподрядчики рассматриваются как частный случай подрядчика в иерархически выстроенной цепочке взаимоотношений по отношению к объекту. То

есть с позиций институциональной экономики мы имеем один вид деятельности, один результирующий деятельность продукт. Да и практика ИСК показывает, что одна строительная организация может выступать субподрядчиком в одном проекте и генеральным в другом. Предлагается определить единого субъекта ИСК «подрядчик» как организацию, исполнителя строительных работ. А вопросы разделения «генерального» и «суб-» подрядчика отнести к рассматриваемым в рамках взаимоотношений по локальному строительному проекту.

Второй позицией предлагается разделение заказчика и застройщика на две институциональные единицы. Причина такого разделения обусловлена различным функциональным содержанием деятельности и компетенцией. Если застройщик (лицо, реализующее строительный процесс) выражает технико-технологическую компетенцию процесса строительства, то заказчик (технический заказчик) реализует компетенцию менеджера в отношении всего инвестиционно-строительного процесса, представляя интересы инвестора. Заказчик может не обладать узкой строительной компетенцией, то есть технологической, но обязан иметь технико-экономические опыт и навыки организации, управления и координации всего процесса, включая финансово-инвестиционную составляющую.

В-третьих, предлагается «узаконить» роль девелопера в инвестиционно-строительном процессе, отведя ему специализированную функцию разработчика функциональной и маркетинговой идеи объекта. Развитие рыночных механизмов ИСК подразумевает высокий уровень предпринимательского риска, а длительность инвестиционно-строительных циклов предъявляет высокие требования к маркетинговому прогнозу в отношении объекта. Именно поэтому разработка бизнес-плана или маркетинговой концепции объекта стала обязательной (если не ключевой) составной частью инвестиционно-строительного процесса. А специализированные компании, ориентированные на реализацию данной функции, все более приобретают черты экономического института ИСК.

Структура и сущность субъектов ИСК

| Субъекты | Сущность |
|-----------------|--|
| Потребитель | Физическое или юридическое лицо, эксплуатирующее базовую функциональность объекта. |
| Органы власти | Федеральные и местные органы исполнительной власти, регулирующие и контролирующие деятельность инвестиционно-строительного комплекса. |
| Инвестор | Физическое или юридическое лицо, осуществляющее вложение инвестиций в объект. |
| Девелопер | Разработчик функциональной и маркетинговой идеи объекта. |
| Заказчик | Физическое или юридическое лицо, реализующее интересы собственника (инвестора) в отношении объекта, организует инвестиционно-строительный процесс с позиций компетентного менеджера. |
| Застройщик | Физическое или юридическое лицо, реализующее строительный процесс. |
| Проектировщик | Архитектурно-строительные проектные организации. |
| Риелтор | Физическое или юридическое лицо, выполняющее распределительную (логистическую) сбытовую функцию в отношении объекта на агентских условиях по отношению к собственнику. |
| Поставщик | Производители и поставщики строительных, материальных и технологических ресурсов. |
| Подрядчик | Организации, исполнители строительных работ. |
| Регистратор | Институты исполнительной власти, регистрирующие и контролирующие исполнение прав собственности в отношении объектов. |
| Оператор | Оператор управления недвижимостью, организация, обеспечивающая процесс эксплуатации объекта в рамках его целевой функции. |

Предложенная с позиций институционального подхода структура субъектов ИСК (табл. 2) должна находить свое проявление в описании инвестиционно-строительного цикла. Базовая модель взаимоотношений субъектов ИСК может быть представлена (рис. 1) списком доминантных связей субъектов, в которых они проявляют свою ключевую компетентность. Конечно, реальная модель инвестиционно-строительного цикла носит сетевой характер – субъекты обусловлены множественностью связей друг с другом различного типа (коммерческие, технологические, юридические и т.п.). Но доминантное отношение всегда одно, поскольку именно в нем выражается институциональная сущность субъекта, его основной источник дохода, базовый вид хозяйственной деятельности.

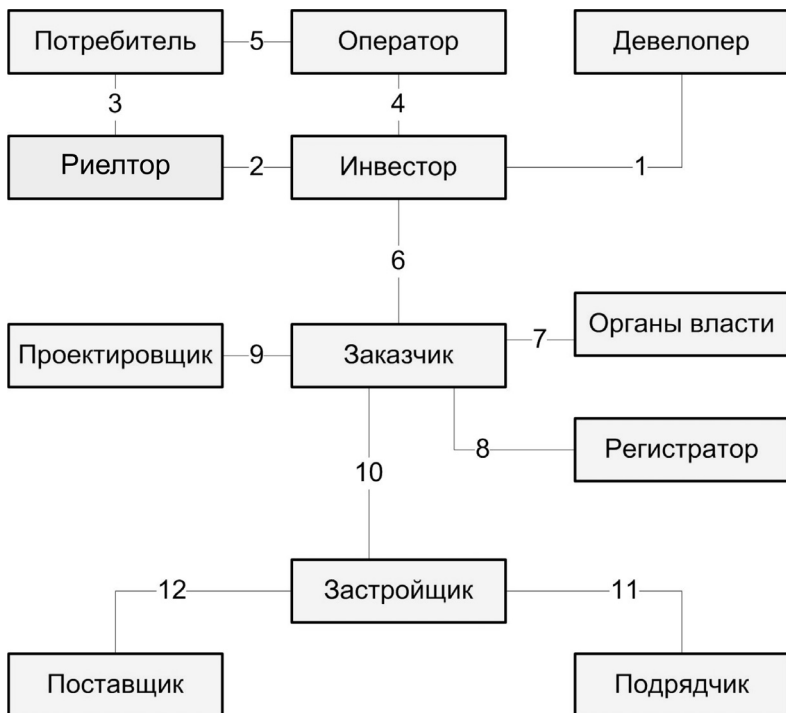


Рис. 1. Модель доминантных взаимоотношений субъектов ИСК

Номера в последовательности описания соответствуют номерам на рис. 1.

1. Девелопер разрабатывает для инвестора идею объекта в его функциональной и маркетинговой составляющих. Документ имеет формат маркетинговой концепции, бизнес-плана или технико-экономического обоснования.

2. Инвестор заключает агентское соглашение с дистрибьютором объекта – риелтором (присутствующим в схемах жилищного строительства, коммерческих объектах), поручая ему сбытовую распределительную функцию.

3. Риелтор осуществляет продажу объекта (передачу в аренду) потребителю.

4. Инвестор заключает соглашение с оператором, обеспечивающим поддержание базовой функциональности объекта, определенной его назначением.

5. Оператор вступает в коммерческие отношения с потребителем по поводу эксплуатации объекта, поддержания его функциональности.

6. Инвестор заключает соглашение с заказчиком (техническим заказчиком) на реализацию объекта во всех его составляющих (участок и его подготовка, взаимоотношения с властью и регистрация прав собственности, проектирование, строительство, сдача в эксплуатацию). То есть инвестор передает полномочия по организации инвестиционно-строительного процесса заказчику, оставляя за собой компетенцию в области финансовой, инвестиционной деятельности, а заказчика воспринимая как компетентного менеджера реализации строительного объекта.

7. Заказчик от лица инвестора (собственника) оформляет всю необходимую (определенную законодательством) разрешительную документацию в отношении объекта в органах власти.

8. Заказчик от лица собственника (инвестора) оформляет права собственности на объект.

9. Заказчик организует процесс архитектурно-строительного проектирования: формирует техническое задание, выбирает проектировщиков и осуществляет прием их работы от лица инвестора (собственника).

10. Заказчик от лица инвестора заключает договор на строительство (реконструкцию) объекта с застройщиком. Застройщик выступает как институт, проявляющий свою компетентность в технической и технологической составляющих строительного процесса, а заказчик выражен как компетентный менеджер инвестиционно-строительного цикла, владеющий технико-экономическими навыками оптимизации всего цикла.

11. Застройщик выбирает строительных подрядчиков, в том числе генерального подрядчика и организует процесс строительства (реконструкции).

12. Застройщик выбирает поставщиков строительных материалов и ресурсов, организует их участие в инвестиционно-строительном цикле.

Итак, нами проведена ревизия и предложена актуальная структура субъектов инвестиционно-строительного комплекса с позиций институциональной экономики, которая находит свое отражение в модели инвестиционно-строительного процесса. Дальнейшее обсуждение данных результатов может быть использовано как в формировании институтов ИСК, так и при совершенствовании законодательной сферы Российской Федерации.

Библиографический список

1. Асаул А.Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов. Под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – С. 300.

2. Асаул Н.А. Институциональный подход к развитию инвестиционно-строительного комплекса // Экономическое возрождение России. – 2005. – № 1 (3). – С. 37–44.

3. Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса. – СПб.: Гуманистика, 2004. – С. 280.

4. Заренков В.А. Актуальные проблемы инвестиционно-строительного процесса в СПб. Творческое объединение «Вячезар», СПб., 2002.

5. Манаков Л. Ф., Фалтинский Р.А. Кризис в инвестиционно-строительной сфере: истоки, угрозы, новые возможности // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 1 (19). – С. 58–70.

Bibliographical list

1. Asaul A.N. Decrease transactional expenses in construction due to optimization of information space / A.N. Asaul, S.N. Ivanov. Under Dr. s econ. Sciences, prof. A.N. Asaul. – SPb.: INO IPER, 2008. – p. 300.

2. Asaul N.A. Institutional the approach to development of a investment-building complex // Economic Revival of Russia. – 2005. 1 (3). – p.37–44.

3. Asaul N.A. Theory and methodology institutions interactions of subjects of a regional investment – building complex. – SPb.: Humanistica, 2004. – P. 280.

4. Zarenkov, V.A. Actual of a problem of investment-building process to SPb, Creative association «Vyachezar», SPb, 2002.

5. Manakov L.F., Faltinsky R.A. Krizis in investment--building sphere: sources, the threats, new opportunities // Economic revival of Russia. – 2009. – 1 (19). – p. 58–70.

Контактная информация

190000, г. Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 25, офис 305

E-mail: miskspb@mail.ru

Contact links

190000, St.-Petersburg, street Kazan, д. 25, office 305

E-mail: miskspb@mail.ru

Определение уровня конкурентоспособности производства зерна на основе рейтинговой оценки

The determination of grain production competitiveness level on base of rating estimation

Д.С. НЕУЙМИН,

*аспирант Мичуринского государственного
аграрного университета*

D.S. NEUYMIN,

*the post-graduate student
of the Michurinsk state agrarian university*

Аннотация

Характеризующими признаками для рейтинговой оценки зерна выбраны себестоимость, урожайность, трудоемкость и цена. Определена рейтинговая позиция каждого района Тамбовской области. Обозначены районы с наиболее конкурентоспособным производством зерна. Выявлена прямая зависимость между показателями конкурентоспособности зерна, районной специализацией и рентабельностью.

Abstract

The cost value, crop yield, labour content and price are the characterizing signs for grain rating estimation. The rating position of each district of Tambov region is determinated. The districts with the most competitive grain production are marked. The direct relation between competitiveness grain indicators, district specialization and profitability is explored.

Ключевые слова

1. Конкурентоспособность
2. Рейтинговая оценка
3. Стимуляторы
4. Дестимуляторы
5. Доля рынка
6. Рентабельность

Key words

1. Competitiveness
2. Rating estimation
3. Stimulants
4. Destimulants
5. Market share
6. Profitability

Зерновое хозяйство является важнейшей отраслью регионального агропромышленного комплекса. На долю зерна приходится 48% товарной продукции растениеводства и 43% товарной продукции всего сельского хозяйства Тамбовской области. Зернопроизводством занимаются все районы области. Уровень рентабельности зерна в Тамбовской области составляет 60%.

При существовании различных методик оценки уровня конкурентоспособности отрасли в настоящее время приобрело достаточно широкое распространение использование рейтингового метода. В частности, подобная методика применяется при определении позиций сельскохозяйственных товаропроизводителей в клубе АГРО-300, которым занимается ВИАПИ им. Никонова. Мы предлагаем применить данный метод для оценки уровня конкурентоспособности зерновой отрасли Тамбовской области.

В качестве характеризующих признаков для рейтинговой оценки мы выбрали показатели эффективности производственной деятельности (себестоимость 1 ц зерна, урожайность и трудоемкость), а также цену реализации как показатель сбытовой деятельности. Данные показатели являются разнонаправленными, поэтому мы считаем возможным использовать теорию польского ученого

Веслава Плюта, который все характеризующие признаки подразделяет на стимуляторы (повышение которых оказывает стимулирующее влияние на уровень развития изучаемых объектов) и дестимуляторы (повышение которых оказывает тормозящее влияние на развитие объекта).

В то же время профессор Д.А. Гайнанов отмечает, что количественные значения признаков-дестимуляторов характеризуют риск снижения конкурентоспособности объекта, а признаков-стимуляторов – возможность ее повышения. Таким образом, разницу между максимально возможным и текущим значениями дестимуляторов можно назвать надежностью конкурентоспособности, а стимуляторов – потенциалом изучаемого объекта (который определяется совокупностью эффективного использования ресурсов конкурентоспособности предприятием).

Применительно к нашему исследованию дестимуляторами, а значит, показателями надежности конкурентных позиций отрасли в районе являются себестоимость 1 ц зерна и трудоемкость. Соответственно, признаками-стимуляторами, отражающими потенциал зернопроизводства, являются урожайность и цена реализации.

Для более детального изучения сложившейся в отрасли ситуации мы сгруппировали районы Тамбовской области по показателю себестоимости 1 ц зерна, характеризующему затратный подход к рассмотрению категории «конкурентоспособность». В условиях достаточно значительного варьирования данного показателя среди анализируемой совокупности мы сочли возможным избрать в качестве группировочного признака именно себестоимость.

Себестоимость 1 ц зерна в нашей области колеблется от 192,31 руб. в Инжавинском районе до 539,15 руб. в Первомайском районе. Исследуемую совокупность административных районов области мы разделили на 5 групп (таблица 1). Далее по каждому из представленных показателей выставили рейтинг районам и определили сумму занимаемых мест, в результате чего выявили совокупный рейтинг конкурентоспособности зерновой отрасли Тамбовской области, согласно которому производство зерна является наиболее конкурентоспособным в Кирсановском, Жердевском и Мичуринском районах.

Таблица 1

**Рейтинговая оценка районов Тамбовской области
по конкурентоспособности производства зерна
(группировочный признак – себестоимость 1 ц зерна),
2007 г.**

| Районы | Себестоимость 1 ц зерна, руб. | Урожайность, ц/га | Трудоёмкость, чел-час | Цена реализации 1 ц зерна, руб. | Сумма баллов | Рейтинг конкурентоспо- собности |
|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------|--------------------------|---------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| 1-я группа до 250 руб. | | | | | | |
| Инжавинский | 192,31 | 20,1 | 0,57 | 423,55 | 45 | 9 |
| Кирсановский | 206,54 | 21,8 | 0,40 | 480,27 | 15 | 1 |
| Ржаксинский | 214,42 | 23,4 | 0,49 | 403,66 | 38 | 7 |
| Мучкапский | 226,28 | 20,8 | 1,09 | 417,03 | 56 | 14 |
| Сампурский | 236,41 | 21,2 | 0,34 | 446,80 | 29 | 6 |
| 2-я группа от 251 до 300 руб. | | | | | | |
| Уметский | 259,41 | 17,2 | 0,68 | 418,98 | 58 | 15 |
| Жердевский | 268,08 | 23,8 | 0,44 | 473,13 | 20 | 2 |
| Староюрьев- ский | 280,54 | 24,3 | 0,44 | 450,99 | 28 | 5 |
| Мордовский | 285,77 | 21,0 | 0,55 | 454,65 | 41 | 8 |
| Рассказовский | 295,36 | 17,8 | 0,44 | 406,63 | 54 | 13 |
| 3-я группа от 301 до 350 руб. | | | | | | |
| Мичуринский | 300,86 | 25,1 | 0,54 | 507,96 | 24 | 3 |
| Моршанский | 303,34 | 19,2 | 0,85 | 431,05 | 60 | 17 |
| Уваровский | 303,87 | 20,4 | 0,65 | 455,05 | 50 | 10 |
| Петровский | 323,30 | 24,2 | 0,49 | 635,43 | 25 | 4 |

| Районы | Себестоимость 1 ц зерна, руб. | Урожайность, ц/га | Трудоемкость, чел-час | Цена реализации 1 ц зерна, руб. | Сумма баллов | Рейтинг конкурентоспо- собности |
|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------|--------------------------|---------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| Бондарский | 328,10 | 17,7 | 0,85 | 333,69 | 75 | 22 |
| Сосновский | 329,70 | 21,2 | 0,89 | 470,08 | 53 | 12 |
| Токаревский | 335,21 | 20,5 | 0,91 | 467,94 | 59 | 16 |
| 4-я группа от 351 до 400 руб. | | | | | | |
| Знаменский | 352,29 | 21,5 | 0,48 | 415,02 | 51 | 11 |
| Пичаевский | 360,01 | 15,3 | 0,77 | 477,57 | 61 | 19 |
| Гавриловский | 378,58 | 22,0 | 0,89 | 407,65 | 64 | 21 |
| Никифоров- ский | 386,06 | 18,4 | 1,07 | 522,22 | 62 | 20 |
| 5-я группа свыше 400 руб. | | | | | | |
| Тамбовский | 401,63 | 20,2 | 0,56 | 453,09 | 60 | 18 |
| Первомайский | 539,15 | 17,1 | 1,28 | 471,18 | 76 | 23 |

Как видно из таблицы, районы, расположенные в группах с наименьшей себестоимостью зерна (до 300 руб. за 1 ц), занимают в рейтинге 7 мест из первых десяти. При этом районы с наивысшей себестоимостью (свыше 350 руб. за 1 ц) занимают последние места в искомом рейтинге.

Хотим особо отметить: несмотря на то, что в основу данной группировки был положен затратный подход, рейтинг отображает положение района по группе показателей как производственной, так и сбытовой деятельности, то есть является вполне объективным. Однако распределение по размеру себестоимости во многом повторяет полученные оценки, что еще раз доказывает оправданность и необходимость использования затратного подхода.

В таблице 2 мы приводим размещение районов с учетом полученного рейтинга, а также показателей специализации и уровня рентабельности. Как видно из таблицы, зерновая отрасль является главной, то есть занимает удельный вес более 50%, в Бондарском, Петровском, Пичаевском, Староюрьевском и Сосновском районах. Однако лишь две из данных территорий входят в первую десятку нашего рейтинга (4-е и 5-е место). Определим тесноту связи между показателями конкурентоспособности и внутрирайонной специализацией. Коэффициент корреляции составил 0,19, то есть наблюдается незначительная зависимость между данными признаками. Значит, соотношение отраслей в районе не является важным критерием конкурентоспособности одной из них на областном уровне.

Крупнейшим производителем зерна в Тамбовской области является Тамбовский район, на долю которого приходится 7,7% валового сбора региона. Тем не менее удельный вес данного района в выручке от реализации зерна в области составляет 6,9%, а уровень рентабельности только 19,8%. Как показывает таблица 2, наибольшую долю в стоимости товарной продукции области дает Петровский район (11,9%), производя при этом 7,4% валового сбора области (3-е место). Объясняется такая ситуация более высокой товарностью и самой высокой ценой реализации 1 ц зерна (635,4 руб.).

Коэффициент корреляции показателей конкурентоспособности и районной специализации (иногда в экономической литературе такой показатель называют «доля рынка») составил 0,73, что обозначает высокую степень прямой зависимости. То есть чем выше доля рынка хозяйствующего субъекта, тем выше конкурентоспособность отрасли в районе. Подобное утверждение встречается в работах таких известных ученых, как Артур А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд, Д. Кревенс, и ряда других. Наше исследование еще раз доказывает справедливость таких суждений.

Таблица 2

**Показатели специализации и рентабельности зерновой
Отрасли в районах Тамбовской области, 2007 г.**

| Районы | Рейтинг Конкурентоспо- собности отрасли | Доля зерна в товарной продукции рай- она, % | Доля района в выручке от реализации зерна в области, % | Уровень рентабельности зерна, % |
|----------------|--|--|---|---------------------------------------|
| Кирсановский | 1 | 29,9 | 5,1 | 138,7 |
| Жердевский | 2 | 35,6 | 5,9 | 65,4 |
| Мичуринский | 3 | 47,9 | 4,7 | 65,8 |
| Петровский | 4 | 69,6 | 11,9 | 145,3 |
| Староюрьевский | 5 | 61,1 | 3,5 | 57,7 |
| Сампурский | 6 | 28,5 | 3,6 | 91,8 |
| Ржаксинский | 7 | 31,5 | 6,7 | 94,4 |
| Мордовский | 8 | 41,2 | 4,7 | 50,1 |
| Инжавинский | 9 | 35,6 | 3,7 | 125,0 |
| Уваровский | 10 | 33,6 | 3,0 | 68,6 |
| Знаменский | 11 | 47,0 | 4,4 | 30,4 |
| Сосновский | 12 | 53,8 | 4,3 | 37,8 |
| Рассказовский | 13 | 36,5 | 5,8 | 27,4 |
| Мучкапский | 14 | 37,7 | 2,2 | 63,0 |
| Уметский | 15 | 34,2 | 1,6 | 72,5 |
| Токаревский | 16 | 38,5 | 4,4 | 40,5 |
| Моршанский | 17 | 48,5 | 3,8 | 51,7 |
| Тамбовский | 18 | 31,9 | 6,9 | 19,8 |
| Пичаевский | 19 | 69,6 | 2,2 | 45,9 |
| Никифоровский | 20 | 39,4 | 2,4 | 51,7 |
| Гавриловский | 21 | 35,5 | 2,5 | 27,0 |
| Бондарский | 22 | 70,1 | 4,0 | 26,5 |
| Первомайский | 23 | 17,2 | 0,4 | 5,6 |
| ОБЛАСТЬ | | 42,9 | 100,0 | 59,8 |

Данные таблицы 2 показывают, что производство зерна рентабельно во всех районах Тамбовской области. Наиболее высокий уровень рентабельности зерна наблюдается в Петровском, Кирсановском и Инжавинском районах. Необходимо отметить, что Инжавинский район занимает только 11-е место в области по объему производства зерна (4,7%) и 16-е место по цене реализации 1 ц зерна (423,6 руб.), но имеет 3-е место по рентабельности отрасли. Причиной такого неоднозначного положения стала самая низкая себестоимость производства зерна в Тамбовской области (192,3 руб.), что позволило ему занять в общем рейтинге конкурентоспособности 9-е место. Данная ситуация еще раз доказывает тот факт, что снижение издержек производства является важнейшим резервом повышения конкурентоспособности сельского хозяйства.

Рассчитанный коэффициент корреляции составил 0,89, то есть наблюдается самая тесная связь между показателями конкурентоспособности и уровнем рентабельности. Необходимо отметить, что эмпирическое значение F – критерия Фишера позволяет сделать вывод об адекватности всех анализируемых моделей с уровнем надежности 99,9%.

Обобщая проведенные исследования, можно отметить более высокую степень взаимозависимости между показателями конкурентоспособности и эффективности производства, чем специализации.

Таким образом, многоаспектность понятия «конкурентоспособность» требует использования широкого спектра показателей для объективного исследования каждого из уровней данной категории. Для анализа отраслевой конкурентоспособности необходимо рассмотрение критериев производственного направления, эффективности, специализации и рыночной деятельности.

Библиографический список

1. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с пол. В.В. Иванова; науч. ред. В.М. Жуковской. – М.: Статистика, 1980. – 151 с., ил.

2. Гайнанов Д.А., Розанова Ж.Б. Методика расчета интегрального показателя конкурентоспособности предприятий // URL: www.anrb.ru/isei/cf2006/d907.htm (дата обращения 19.12.2008).

Bibliographical list

1. Plyuta V. Comparative multivariate analysis in economic investigations: Methods of taxonomy and factorial analysis / Translation with polish V.V. Ivanov; scientific editing V.M. Zhukovskaya. – Moscow: Statistics, 1980. – 151 pages, illustrations.

2. Gaynanov D.A., Rozanova Zh.B. Methods of the integral rate calculation of enterprises competitiveness // URL: www.anrb.ru/isei/cf2006/d907.htm (date of the address 19.12.2008).

Контактная информация

E-mail: neuumin@bk.ru

Contact links

E-mail: neuumin@bk.ru

Проблемы перехода к Болонской модели высшего образования

Transition challenges. The Bologna model of the higher education area

В.Г. ПОПОВ,

*первый проректор Международного университета в Москве
(гуманитарный), к.э.н.*

V.G. POPOV,

*master of science first Vice Rector, International University
in Moscow, candidate of economic sciences*

Аннотация

В постиндустриальном обществе будущее человечества в значительной степени зависит от культурного, научного и технологического развития, которое создается в центрах культуры и знаний. Высшие учебные заведения являются одними из таких центров. Для создания равных возможностей в европейском пространстве высшего образования по распространению знаний была принята Болонская декларация. В данной работе рассматриваются проблемы перехода к этой модели в Европе и России.

Abstract

In the era of postindustrial society, the future of human civilization largely depends upon cultural, scientific and technological development, which, in turn, is created in cultural and scientific centers, among them – universities. The Bologna Declaration was signed in order to create equal opportunities in the European higher education area. Here, I have tried to analyze some problems which have been created in the European and Russian higher

education area during transition period from its current status to the Bologna model.

Ключевые слова

1. Болонская декларация, соглашение, реформа
2. Унификация системы высшего образования
3. Бакалавриат, магистратура, докторантура
4. Косметический изменения учебных программ
5. Основной принцип проведения реформ – добровольность
6. Мобильность квалифицированной рабочей силы
7. Структуры и качество высшего образования
8. Лицензионные и аккредитационные требования
9. Многоуровневое высшее образование
10. Внедрение правил декларации, соглашения, реформы

Key words

1. Bologna declaration, agreement, reform
2. Unification of the higher education area
3. Bachelor, masters, doctorate programs
4. Cosmetic changes of the academic program
5. Reform's main principle – voluntariness
6. Mobility of the white-color labor
7. Structure and quality of the higher education area
8. License's and accreditation's requirements
9. Multi-level's higher education area
10. Implementation of the Bologna declaration, agreement, reform

Болонский процесс в Европе

Гармонизация разобщенной Европейской системы высшего образования никогда не была простой. Когда в 1999 году впервые 29 европейских стран поставили свои подписи под Болонской декларацией, эта идея считалась стоящей внимания, не более того.

Тем не менее структурные реформы в сфере высшего образования европейского региона не только начались, но и продолжают до настоящего момента. В общем-то, это довольно неожиданно,

принимая во внимание тот факт, что *Болонская декларация является добровольным межправительственным соглашением*. В то время как намеченный срок завершения Болонских реформ (2010 г.) приближается, почти все подписавшиеся страны прошли всего лишь первоначальную стадию выполнения условий этого соглашения.

Основными целями Болонского соглашения являются:

Унификация системы высшего образования, и как следствие:

Увеличение мобильности студенческого и профессорско-преподавательского состава.

Увеличение мобильности квалифицированной рабочей силы между участниками соглашения, то есть Европейскими государствами.

Повышение международной конкурентной способности европейского высшего образования.

Соглашение было принято с энтузиазмом и признанием того, что в глобальной экономике единая общая структура высшего образования, легко понимаемая работодателями, абсолютно необходима. В настоящий момент 46 европейских стран подписали это соглашение.

Общая хронология Болонского процесса выглядит так:

1988 г. – Великая хартия университетов, подписана в г. Болонья. Ректора европейских университетов устанавливают фундаментальные принципы и средства деятельности вузов.

1997 г. – Лиссабонская конвенция. Определяются критерии высшего образования в Европе.

1998 г. – Сорбоннская декларация: Великобритания, Франция, Германия и Италия предпринимают первые шаги по согласованию принципов единой Европейской системы высшего образования.

1999 г. – Болонская Декларация: 29 Европейских стран договариваются создать Европейскую систему высшего образования к 2010 году.

2001 г. – Саламанкская конвенция европейских вузов. Определяются цели, принципы и приоритеты единой Европейской системы высшего образования.

2001 г. – Саммит в Праге: члены Болонской декларации обсуждают и предлагают структуры степеней, введения систем кредитов и некоторых других аспектов сферы высшего образования.

2003 г. – Конференция министров образования в Берлине укрепляют структуру степеней, систему кредитов и т.д. в сфере высшего образования.

2005 г. – Саммит в Бергене: принимаются стандарты качества и направления развития Европейской системы высшего образования.

2005 г. – Россия присоединяется к Болонской декларации.

2010 г. – Конечный срок исполнения Болонской декларации.

«В общем, Болонский процесс вызывает оптимизм», – говорит Гордон Шентон, заместитель директора департамента качества услуг Европейского фонда развития менеджмента. «Я думаю, стремление участников Болонского соглашения завершить начатое – достаточно основательное, хотя и имеются очевидные проблемы. Впрочем, то, что уже достигнуто, впечатляет».

Но стоит немного углубиться в суть вопроса, как появляются проблемы. «Болонский процесс – добровольное межправительственное соглашение с множеством интерпретаций на местах», – говорит Питер Вильямс, президент Европейской ассоциации по обеспечению качества в высшем образовании (ENQA), консультант Болонского процесса. «Мы все используем одну и ту же терминологию, но она интерпретируется по-разному; это похоже на использование одного языка, но который имеет множество диалектов».

Проблемы реализации Болонской модели в Европе.

Одним из основных «камней преткновения» является трехступенчатая система высшего образования, к которой призывает Болонское соглашение:

- бакалавриат,
- магистратура,
- докторантура.

Практически все университеты неохотно соглашаются с тем, что первая ступень образовательного процесса – бакалавриат, где продолжительность обучения должна составлять всего три года. Университеты рассматривают степень бакалавра как промежуточную, а основная цель обучения – это степень магистра, для получения которой студенты должны будут готовить научный проект и диссертацию. При этом такие вопросы, как содержание и объем

программ бакалавриата и магистратуры, необходимость проведения конкурса при поступлении в магистратуру и т.д., определяют сами университеты.

Продолжительность программ на степень магистра – одна из областей, в которой необходимо изучить различные подходы. Так, в Англии и Уэльсе традиционно – это один год, во многих странах континентальной Европы – два года. «В Великобритании предполагают, что программы одного года не будут соответствовать Болонскому соглашению», – говорит г-н Вильямс. Однако он утверждает, что им опасаться нечего, *так как каждая страна должна определить сама, насколько ее образование соответствует требованиям Болонского процесса*. «Не должно возникать трудностей при подтверждении соответствия тех или иных степеней Болонскому процессу. Этого можно достигнуть путем тщательной, подтверждаемой извне, внутренней сертификации программ». Эта проблема стала особенно актуальной, так как один из благоприятных и ожидаемых аспектов Болонского соглашения – это значительное увеличение спроса на рынке образовательных услуг магистратуры в Европе. Совет GMAC (Graduate Management Admission Council), изучая Болонский процесс, предсказал, что благодаря этой инициативе только по специализации менеджмент в сфере послевузовского образования в Европе появилось более 12 000 программ магистров.

Однако существуют и другие проблемы. Многие вузы пока только присматриваются к модели системы образования, которую предлагает Болонское соглашение, т.е. основанной на научных исследованиях.

Переход от модели обучения со значительным преподавательским надзором к модели обучения, предусматривающей большую самостоятельность студентов, также требует пересмотра многих учебных программ.

Другая потенциальная проблема – признание системы квалификации. Европейская кредитная зачетная система (The European Credit Transfer System, или ECTS) традиционно определяет количество кредитов, зачитываемых по той или иной дисциплине, по количеству академических часов и сопутствующей нагрузке, утвержденной Болонским процессом.

В то же время в сфере высшего образования некоторых стран, например в Великобритании, значимость той или иной дисциплины определяется не академической нагрузкой, а качеством изучаемого академического материала и результатами обучения. Хотя ECTS должна рассматривать результаты обучения, но в других странах, система по-прежнему основана на зачете только академических часов. Это, в свою очередь, затрудняет сравнение одних и тех же дисциплин, преподаваемых в Великобритании и других европейских странах.

Основная опасность в проведении реформ заключается в том, что университеты произведут косметические изменения своих учебных программ, чтобы соответствовать требованиям реформы, при этом не будут затронуты действительно насущные проблемы. В конце концов каждый университет уже просто привык к процессу обучения по уже существующим учебным программам. Внедрение новых программ иногда ведет не только к значительным изменениям в академических подразделениях того или иного университета, но и к изменениям в управленческой структуре этого университета. Это очень, очень трудный шаг, и представляется маловероятным, чтобы все университеты завершили этот процесс в намеченный срок.

С появлением Болонского процесса «движение за преобразование вышло на арену европейского высшего образования». По словам Питера Вильямса, правительства некоторых стран использовали Болонский процесс для достижения своих внутренних целей, говоря университетам, что они должны преобразовать определенные сферы высшего образования «так, как этого требует Болонское соглашение», что не всегда является действительностью.

«Потребуется много времени, чтобы прийти к необходимому общему пониманию и достижению действительного уважения к различным национальным культурным ценностям, прежде чем возникнет единое европейское высшее образование. Нам необходимо истинное понимание наших общих культурных ценностей, того, что нас разъединяет, и почему это происходит. Реальность состоит в том, что существуют различные подходы к высшему образованию», – замечает Питер Вильямс.

Каковы бы ни были трудности, можно с уверенностью утверждать, что время, когда можно было остановить Болонский процесс, не прошло. И, наверное, никто не будет даже пытаться это делать. Объединение различных систем высшего образования, мобильность студенческого контингента и профессорско-преподавательского состава только во благо объединенной Европе. Движение идет в правильном направлении, но многое еще необходимо сделать, прежде чем возникнет единая функциональная система образования.

Проблемы реализации Болонской модели в России

Основной принцип проведения реформ в вузах по условиям Болонской конвенции – добровольность, по существу, просто проигнорирован в российской системе высшего образования. Этот принцип никогда не упоминается и даже не рассматривается в дискуссиях и выступлениях руководителей вузов и Минобрнауки, преподавателей и администраторов вузов, чиновников министерства. Это произошло совершенно неслучайно. Абсолютное большинство вузов страны – государственные, которые должны подчиняться решению Минобрнауки в силу своего юридического статуса. Доля негосударственных вузов, которые в теории могли бы иметь свободу выбора, незначительна (по количеству обучающихся в них студентов эта доля просто ничтожно мала). Однако и эта свобода выбора является чистой утопией. Лицензионные (обязательные для всех вузов без исключения) и аккредитационные (обязательные для тех вузов, кто выдает государственный диплом) требования Минобрнауки заставляют любой вуз следовать указаниям свыше.

Россия вступила в Болонский процесс в 2005 году, т.е. через семь лет после его начала¹, и, соответственно, на проведение реформ высшего образования наша страна имеет только 45% того времени², которое имели инициаторы этого процесса. Как уже упоминалось ранее, по различным заявлениям некоторых представителей сферы высшего образования европейских стран, для ини-

¹ См. хронологию Болонского процесса.

² См. хронологию Болонского процесса.

циаторов этого соглашения одиннадцатилетний период, предусмотренный для его выполнения, скорее всего, будет недостаточным. Тем не менее, несмотря на это обстоятельство, Минобрнауки в настоящий момент намерено завершить проведение всех реформ в срок, т.е. к 2010 году, возможно, даже быстрее, чем страны – инициаторы этого соглашения. Конечно, существуют страны, которые подписали соглашение после России³ и, соответственно, имеют еще меньше времени для проведения реформ. Однако не поддается сравнению масштаб систем образования и, соответственно, масштаб проводимых реформ в России и в этих странах.

Обычно при подписании того или иного соглашения разумная логика требует рассматривать основные цели данного соглашения и их полезность (необходимость) тому, кто подписывает данное соглашение. Большинство дискуссий о необходимости участия России в соглашении ведется в контексте осуществимости (или, наоборот, в зависимости от участвующих сторон) проведения реформ, упомянутых выше.

К сожалению, очень мало подвергался обсуждению вопрос (если вообще обсуждался) о необходимости достижения основных целей (их, в общем-то, всего две) Болонского соглашения в российской системе образования.

Один из основных вопросов – *нужна ли российскому рынку труда квалифицированной рабочей силы мобильность с европейским?*

Допустим, эта мобильность имеет место. *Что получают от этого участники рынка труда в России: работодатели и наемные служащие?* В настоящий момент этот вопрос не стоит на повестке дня. Мобильность квалифицированной рабочей силы просто невозможна вследствие визовых ограничений между Россией и Европой. *Если достижение основной цели соглашения в настоящий момент невозможно, то, может быть, и вступление России в Болонское соглашение было просто преждевременным?* Это большой предмет для обсуждения и требует огромного к себе внимания, которое до сих пор, по моему мнению, ему не оказывалось.

Если действительно проведение реформ в российской системе образования согласно условиям Болонской конвенции пройдет ус-

³ Например – Черногория подписала Болонское соглашение в 2007 г.

пешно, то, естественно, его конкурентная способность только повысится. С другой стороны, что именно определяет международную конкурентную способность сферы высшего образования: его структура или качество? Конечно, в идеальной ситуации нужно иметь и конкурентоспособную структуру и качество. В настоящий момент конкурентная способность российской системы образования базируется на качестве. Реформы Болонской конвенции должны, если они проходят успешно, добавить структуру. А если нет? *Достаточно ли будет наличия одной структуры, без качества?* Как видно из некоторых дискуссий между руководителями Минобрнауки и вузов, большинство последних считает, что реформы могут иметь как положительный, так и резко отрицательный эффект на систему образования. Соответственно, в результате мы вполне можем получить систему высшего образования с идеальной структурой и с далеко не идеальным качеством.

До подписания Болонского соглашения системы образования европейских стран поражали своим многообразием. Не только в разных странах, но и в разных университетах одной страны учебные программы имели существенные различия как по срокам обучения, так и по объему изучаемого материала. В совокупности с не менее многообразным средним образованием фактически складывалась ситуация, когда невозможно было понять, что именно считать критерием высшего образования. В этом контексте желание европейцев унифицировать систему высшего образования вполне объяснимо.

В российской системе высшего образования *никогда не возникало подобных проблем. Более того, в нашей стране ситуация практически прямо противоположна европейской. Лицензионные и аккредитационные требования Минобрнауки (и его предшественника – Минобразования) всегда унифицировали всю систему образования в России (включая высшее)! Критерий высшего образования в России был всегда предельно четко определен.*

Реализация Болонской модели в России

Для того чтобы вписаться в создаваемую общеевропейскую систему высшего образования и выполнить основные требования

Болонской конвенции, в российской системе высшего образования необходимо провести следующие реформы.

Ввести систему многоуровневого высшего образования: 1-й уровень – первое высшее образование, 3–4 года обучения. 2-й уровень – магистр, 1–2 года обучения.

Поступление в вузы на основе результатов Единого вступительного экзамена. В России – Единого государственного экзамена (ЕГЭ).

Переход на систему учета изучаемых дисциплин, т.е. кредитную систему зачетных единиц.

Рассмотрим некоторые особенности процесса проведения этих реформ.

До настоящего момента складывается следующая ситуация по выполнению (или невыполнению) каждого из основных условий:

По 1-му условию. Однажды, в середине 90-х годов, такая попытка уже была осуществлена Министерством образования. В РФ были введены бакалавр и магистр, как ступени образования⁴, т.е. выполнены условие конвенции (1). Однако нежелание государственных органов управления образованием проводить дальнейшую реформу на тот период времени привело к тому, что в РФ практически существуют две системы научных степеней и образовательных степеней в рамках одной системы образования. При этом как со стороны обучающихся, так и стороны работодателей ступени образования и научные степени⁵ советской системы образования (ныне – российской) пользуются большим спросом на рынке образовательных услуг, чем ступени образования и научные степени Европейской системы образования⁶. Несмотря на такой характер спроса, в результате Болонских реформ упразднению подлежит именно бывшая советская, а ныне – российская система.

По 2-му условию. Единый экзамен для поступающих в вузы абитуриентов действительно существует практически во всех образовательных системах постиндустриальных стран. Однако суще-

⁴ ФЗ от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».

⁵ Специалист – кандидат наук – доктор наук

⁶ Бакалавр – магистр – доктор наук.

ствуют также и значительные отличия между тем, как работает система единых экзаменов для поступающих в вузы абитуриентов в других странах, и тем, как эта система внедряется в российской образовательной системе, а именно:

Проведением единых экзаменов в системах образования постиндустриальных стран занимается, как правило, независимое агентство (компания). Например, в системе образования США существует частная компания – Educational Testing Services, которой предоставлено государством монопольное право на проведение подобных экзаменов⁷ для различных уровней обучения (беспрецедентный случай для США). Проведением подобных экзаменов в РФ занимается Минобрнауки, отсюда, по-видимому, и название – Единый *государственный* экзамен.

В России, по замыслу чиновников Минобрнауки, результаты ЕГЭ должны быть обязательными практически для всех вузов, как для государственных (что совершенно естественно, они обязаны подчиняться Минобрнауки), так и для негосударственных (если они имеют аккредитацию). *В других странах сами вузы определяют, на каких условиях к ним поступают абитуриенты, требуют или нет сдачу единого экзамена от абитуриентов, какие результаты этого экзамена считать проходным баллом.*

По 3-му условию. Система учета объема изучаемых дисциплин через кредитную систему зачетных единиц не только является новой и оригинальной формой оценки изучаемого материала. В этой системе предусматривается оценка каждой дисциплины в зависимости от объема изучаемого материала определенным количеством кредитов. При этом необходимым условием получения диплома является получение определенного количества кредитов⁸.

Главная цель этой системы – обеспечить прозрачность (для студента и администрации вуза) оценки изученного материала, что, в свою очередь, совершенно необходимо при переводе из одного вуза в другой, при возобновлении обучения после отчисления и академического отпуска и т.д. В настоящий момент, хорошо это или плохо, мобильность обучающихся в российской системе образования достаточно

⁷ Например, SAT, TOFEL, GRE, GMAT, LSAT.

⁸ Например, для степени магистра, это, как правило, составляет 61.5 кредит.

низкая. Поэтому вопрос об использовании этой системы не стоит так остро, как другие условия Болонской конвенции.

Россия, как известно, не может стоять в стороне от интеграции в международное образовательное пространство постиндустриального общества. Если Болонская конвенция определяет правила деятельности на этом пространстве, то нравятся нам эти выдвигаемые условия или нет, рано или поздно их необходимо будет внедрять.

Минобрнауки стремится к проведению и выполнению Болонских реформ практически любой ценой. Ситуация полностью соответствует мнению Питера Вильямса, т.е. государство (в лице Минобрнауки) использует Болонский процесс для достижения своих внутренних целей, говоря университетам, что они должны преобразовать определенные сферы высшего образования «так, как этого требуют Болонское соглашение».

Впрочем, это не удивительно, так как внедрением правил Болонской конвенции в России занимается именно государство (в лице Минобрнауки), а не коалиция различных представителей системы высшего образования в России. Теоретически в такой коалиции могли бы работать совместно представители государственной власти, т.е. руководители Минобрнауки и подчиненных министерству федеральных агентств и служб, представители государственных и негосударственных вузов, т.е. руководители ведущих отраслевых и региональных вузов, и руководители основных образовательных ассоциаций как государственных, так и негосударственных вузов.

Библиографический список

1. Великая хартия университетов. Болонья – Италия, сентябрь 1988 г. <http://www.russianenic.ru/int/bol/>; http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc1290_en.htm
2. Конвенция о признании квалификаций, относящихся к высшему образованию в европейском регионе, Совет Европы и ЮНЕСКО. Лиссабон – Португалия, апрель 1997 г. <http://www.russianenic.ru/int/bol/>
4. Сорбоннская совместная декларация. Совместная декларация о гармонизации архитектуры Европейской системы высшего обра-

зования. Сорбонна – Франция, май 1998 г. http://ec.europa.eu/education/programmes/tempus/back_en.html

5. Болонская декларация. Совместная декларация европейских министров образования. Болонья – Италия, июнь 1999 г. http://ec.europa.eu/education/programmes/tempus/back_en.html

6. Послание от Саламанкской конвенции европейских высших учебных заведений. Формирование европейского пространства высшего образования. Формирование европейского пространства высшего образования. Саламанка – Испания, март 2001 г. <http://bp.spbu.ru/GeneralDocs/RussianLanguagePublications.doc>

7. К европейскому пространству высшего образования. Коммюнике встречи европейских министров, ответственных за высшее образование. Прага, май 2001 г.

8. Реализация европейского пространства высшего образования. Коммюнике конференции министров, ответственных за высшее образование. Берлин – Германия, апрель 2004 г. http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc1290_en.htm

9. Позиция Ассоциации европейских университетов по отношению к оценке качества в контексте Берлинского коммюнике. Брюссель – Бельгия, апрель 2004 г.

10. Европейское пространство высшего образования – достижение целей. Коммюнике конференции европейских министров, ответственных за высшее образование. Берген – Норвегия, май 2005 г. http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc1290_en.htm

11. Соображения и рекомендации. Управление высшим образованием, между демократической культурой, академическими устремлениями и рыночными силами. Форум Совета Европы по высшему образованию. Страсбург – Франция, сентябрь 2005 г.

Bibliographical list

1. Magna Charta Universitatum, Bologna, Italy, September 18, 1988 <http://www.russianenic.ru/int/bol/>; http://ec.europa.eu/education/highereducation/doc1290_en.htm

2. [higher-education/doc1290_en.htm](http://ec.europa.eu/education/highereducation/doc1290_en.htm)

3. Convention on the Recognition of Qualifications concerning Higher Education in the European Region, Lisbon, 11. IV.1997 <http://www.russianenic.ru/int/bol/>

4. Sorbonne Joint Declaration. Joint declaration on harmonization of the architecture of the European higher education system by the four Ministers in charge for France, Germany, Italy and the United Kingdom, Paris, the Sorbonne, May 25 – 1998.

5. The Bologna Declaration of the 19 June, 1999. Joint declaration of the European Ministers of Education/ http://ec.europa.eu/education/programmes/tempus/back_en.html

6. Message from the Salamanca Convention of the European higher education institutions. Shaping the European higher education area.

7. Towards the European higher education area. Communiqué of the meeting of European Ministers in charge of Higher Education in Prague on May 19th 2001 http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc1290_en.htm

8. «Realising the European Higher Education Area. Communiqué of the Conference of Ministers responsible for Higher Education in Berlin on 19 September, 2003 http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc1290_en.htm

9. EUA's QA policy position in the context of the Berlin Communiqué, 12 April, 2004.

10. The European Higher Education Area – Achieving the Goals. Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Bergen, 19–20 May, 2005 http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc1290_en.htm

11. Considerations and Recommendations. Higher Education Governance, between democratic culture, academic aspirations and market forces. Council of Europe Higher Education, Strasbourg, 22–23 September, 2005.

Контактная информация

125040, РФ, Москва, Ленинградский проспект, 17

Тел.: 495–250–40–49

Contact links

125040, RF, Moscow, Leningradski prospect, 17

Tel.: 495–250–40–49

**Методические основы оценки уровня
потребительской удовлетворенности
библиотечными услугами учреждений высшего
профессионального образования**

**Methodical bases of an estimation of consumer
satisfaction library services level in establishments
of the higher vocational training**

Е.В. РОМАНЦОВА,

*аспирантка Астраханского государственного
технического университета, асс. кафедры
«Маркетинг и реклама»*

E.V. ROMANTSOVA,

*the post-graduate student Astrakhan State
Technical University assistant lecturer
of the department «Marketing and Advertising»*

Аннотация

Сегодня, когда производство и реализация продукции или услуг основываются на понимании и удовлетворении потребностей клиентов, у некоммерческих организаций наряду с коммерческими возникает необходимость построения системы управления с ориентацией на потребителя. Вести мониторинг удовлетворенности и поддерживать ее на соответствующем уровне можно путем маркетинговых исследований по измерению удовлетворенности. Автором предложена модель основных возможностей исследования потребительской удовлетворенности 3cs, факторная модель оценки и 2 группы показателей, помогающих оценить уровень удовлетворенности. Основной вывод: некоммерческие организации должны находить и идентифицировать свои рынки, исследо-

вать потребности покупателей, предлагать соответствующие товары и услуги.

Abstract

Today, when manufacture and realization of production or services are based on understanding and satisfaction of clients' requirements, along with the commercial organizations the noncommercial have a necessity of construction a control system with orientation to the consumer. To conduct monitoring of satisfaction and to support it at corresponding level marketing researches on satisfaction measurement must be carried out. The author offers model of the basic possibilities of consumer satisfaction research – 3cs, the factorial model of an estimation and 2 groups of the indicators, helping to estimate satisfaction level. The basic conclusion: the noncommercial organizations should find and identify the markets, investigate requirements of buyers, offer the corresponding goods and services.

Ключевые слова

1. Потребитель
2. Измерение удовлетворенности
3. Потребительская удовлетворенность
4. Оценка удовлетворенности клиентов
5. Маркетинговое исследование

Key words

1. Consumer
2. Measurement of satisfaction
3. Consumer satisfaction
4. Estimation of clients' satisfaction
5. Marketing research.

Деятельность организаций сегодня происходит в условиях высокой конкуренции, множества внутренних и внешних связей, сложности производственных процессов, ограниченности ресурсов. Работа в таких условиях связана с повышенным уровнем рис-

ка и неопределенности. Это требует от организаций инновационного мышления, постоянного развития и совершенствования своей деятельности. Одним из важнейших условий успешной деятельности организации становится ее ориентация на потребителя, когда производство и реализация продукции или услуг основываются на понимании и удовлетворении потребностей клиентов. [2, стр.108]

Это касается не только коммерческих организаций, прибыль которых напрямую зависит от удовлетворенности потребителей, но и некоммерческих, таких как библиотеки учреждений высшего профессионального образования.

Поставив во главу угла интересы потребителя, российские библиотеки вошли в конкурентные рыночные отношения со всеми их атрибутами. В новых условиях повсеместного распространения литературы как в сети Internet, так и в сетях книжных магазинов каждая библиотека должна самостоятельно выработать программу работы, рассчитанную на длительную перспективу с учетом складывающейся обстановки в стране и регионе, основываясь на собственных перспективных прогнозах. Эта политика должна строиться на основе изучения спроса и предложения. Другими словами, возникает необходимость построения системы управления, в основе которой заложена философия маркетинга. [1, стр.76]

Маркетинг в общем смысле этого слова является универсальным комплексом методов управления процессами поиска и изучения рынков, продвижения на них товара (продукции, услуг), удовлетворения соответствующих потребностей пользователей, а также активного воздействия на окружающую среду с целью достижения и дальнейшей ситуационной корректировки соответствующих позитивных результатов.

Исследование по оценке удовлетворенности потребителей подходит как организациям, которые могут достичь своих целей, поддерживая удовлетворенными уже имеющихся потребителей их товара, так и организациям, которые только появились или собрались привлечь новый сегмент потребителей, т.к. им надо знать, что нужно сделать, чтобы достичь потребительской удовлетворенности.

Автором предлагается модель **3cs** (по первым буквам) – модель основных возможностей исследования потребительской удовлетворенности:

замер удовлетворенности товаром в целом – **satisfaction measuring**;

сравнение представлений производителей с ожиданиями потребителей – **comparison of expectations**;

выявление приоритетов, влияющих на улучшения, – **seek for priorities**;

обеспечение сбора данных и информации о потребительских ценностях – **collection of data & values**;

повышение показателей удержания потребителей – **consumers deduction**;

ориентир на требования стандартов СМК – **standard requirements**.

Многие компании не измеряют удовлетворенность своих потребителей или измеряют ее неадекватным образом. Современные аспекты маркетинга требуют постоянной заботы о потребителе, но зачастую эта забота не проявляется при производстве товаров и оказании услуг некоммерческими организациями. Такие организации, не имея достаточных средств финансирования со стороны государства, просто не занимаются сбором информации по тем аспектам их работы, которые не удовлетворяют потребителя или могли бы существенно улучшить их работу. Для этого требуется существенная методологическая база, которая позволила бы без лишних затрат произвести ряд действий по сбору и анализу такой информации.

Библиотеки учреждений высшего профессионального образования, являясь, с одной стороны, ярким представителем некоммерческих организаций, с другой стороны, важным элементом в просвещении населения, должны заниматься мониторингом потребительской удовлетворенности и потребительских предпочтений. Для выявления какой-либо тенденций или зависимости при проведении маркетинговых исследований в качестве часто используемого инструмента применяется численное выражение результатов исследования.

Первоначально следует разделить все показатели удовлетворенности на 2 группы. К первой группе относятся показатели, которые определяются библиотекой в процессе анализа деятельности самой библиотеки и ее конкурентов за определенный период:

состояние фонда научной, учебной, художественной литературы и зарубежных изданий;

общая динамика поступления и выбытия литературы из фондов библиотеки;

количественные показатели:

– количество посещений;

– книговыдача по каждому фонду литературы отдельно;

относительные показатели:

– показатель средней читаемости;

– средней обращаемости;

– средней посещаемости;

– книгообеспеченности.

Ко второй группе относятся показатели, которые определяются потребителями: удовлетворенность потребителя; важность для потребителя того или иного параметра, характеризующего продукцию или услугу, что может быть определено в рамках маркетингового исследования. Рекомендуемый метод – анкетирование непосредственно в месте приобретения услуги. При этом атрибуты важности и удовлетворенности должны быть выделены в виде отдельных вопросов или разделов в анкете, остальные же вопросы нужны для общей характеристики респондента как с точки зрения его отношения к библиотеке, так и с точки зрения его личных социально-демографических характеристик.

Показатели первой группы характеризуют общее положение библиотеки на рынке и количественно описывают отношение с потребителем. Показатели второй группы указывают на степень удовлетворенности конкретных потребителей, их пожелания и приоритеты, позволяя охарактеризовать их качественно. Обе группы показателей дополняют друг друга.

Таким образом, в число измеряемых показателей входят:

Общая удовлетворенность продуктом/услугой.

Удовлетворенность атрибутами продукта или услуги (пример возможных атрибутов – полнота фондов библиотеки, благоприятные условия в читальных залах, сроки и оперативность выполнения заявки и т.д.).

Если исследование проводится впервые, то атрибуты можно сформировать экспертным путем. В качестве экспертов могут выступать работники данной библиотеки, а также специалисты в области библиотечного дела и маркетинга. Если же исследование промежуточное, то атрибуты следует сохранять в соответствии с предыдущими исследованиями, особенно если оно носит характер мониторинга.

Если исследование проводится впервые, то атрибуты можно сформировать экспертным путем. В качестве экспертов могут выступать работники данной библиотеки, а также специалисты в области библиотечного дела и маркетинга. Если же исследование промежуточное, то атрибуты следует сохранять в соответствии с предыдущими исследованиями, особенно если оно носит характер мониторинга.

В данном случае оценка показателя важность/удовлетворенность является ключевым моментом в исследовании, поэтому необходимо рассмотреть этот аспект подробнее. Сделать детальный замер можно на основе предлагаемой факторной модели, представленной на рисунке 1.

Потребители оценивают каждый микроаспект работы библиотеки по шкале от «совершенно неудовлетворен» до «полностью удовлетворен». При обработке полученной первичной информации каждому ответу присваивается балл, в рамках данной работы от 1 и выше. Чем выше степень удовлетворенности, тем выше балл. Таким образом, путем простой суммы можно вычислить абсолютный показатель удовлетворенности и определить аспекты наибольшей и наименьшей удовлетворенности, представленные в формуле 1.

$$P_{\text{абс}} = \sum_{i=1}^n X_i, \quad (1)$$

где $P_{\text{абс}}$ – абсолютный показатель удовлетворенности,

X_i – балл, присвоенный каждому ответу при обработке первичной информации, который отражает уровень удовлетворенности тем или иным атрибутом работы библиотеки для каждого респондента,

n – количество респондентов.

Таким образом, в результате минимальным будет показатель, равный $1 \times n$ – количеству респондентов, максимальный $4 \times n$, что возможно только теоретически, так как не бывает фирмы, у которой абсолютно все потребители совершенно не удовлетворены или абсолютно удовлетворены ее работой.

Но может случиться так, что у потребителя аспект наименьшей удовлетворенности будет иметь наименьшую важность. Здесь можно прибегнуть к относительному показателю. При обработке информации о важности того или иного элемента работы библиотеки по шкале от «совершенно неважно» до «очень важно» каждому соответствующему ответу присваивается свой балл, в рамках данного исследования опять же от 1 до 4. Чем выше степень важности – тем выше балл. В результате перемножения важность \times удовлетворенность и суммы этих умноженных показателей выводится взвешенный показатель удовлетворенности, представленный в формуле 2.

$$P_{отн} = \sum_{i=1}^n B_i \times X_i, \quad (2)$$

где $P_{отн}$ – относительный показатель удовлетворенности,

B_i = важность того или иного атрибута работы библиотеки для каждого респондента,

X_i = удовлетворенность тем или иным атрибутом работы библиотеки для каждого респондента,

n – количество респондентов.

Здесь и в качестве экспертов по важности того или иного фактора, и в качестве оценщиков выступают сами потребители, что обеспечивает максимальную объективность оценки, не зависящую от сторонних людей. Соответственно минимальный показатель будет составлять $1 \times 1 \times n$, максимальный $4 \times 4 \times n$, то есть $16n$, что также возможно лишь теоретически.

В случае абсолютного и относительного показателя n и $16n$ – соответственно минимальный и максимальный порог удовлетворенности. В данном случае среднее из этих показателей, то есть $8n$, – это некий порог, по преодолении которого можно считать, что у организации

уровень удовлетворенности условно положительный, в противном случае уровень удовлетворенности условно отрицателен.

Вышеприведенные показатели просчитываются для различных направлений работы библиотеки, которые могут быть включены в опросный лист по желанию библиотеки. Ниже приведена факторная модель (см. рисунок 1), в результате которой будет получен индекс удовлетворенности потребителей. В процессе неоднократной апробации основных положений данной методики на практике, сверки всех показателей библиотечной работы с руководством библиотек ведущих вузов г. Астрахани все атрибуты работы библиотеки сведены автором в несколько общих направлений. После чего выведен индекс, представляющий собой комплексную оценку атрибутов, которую можно получить либо одним из вышеприведенных способов, либо следующим.

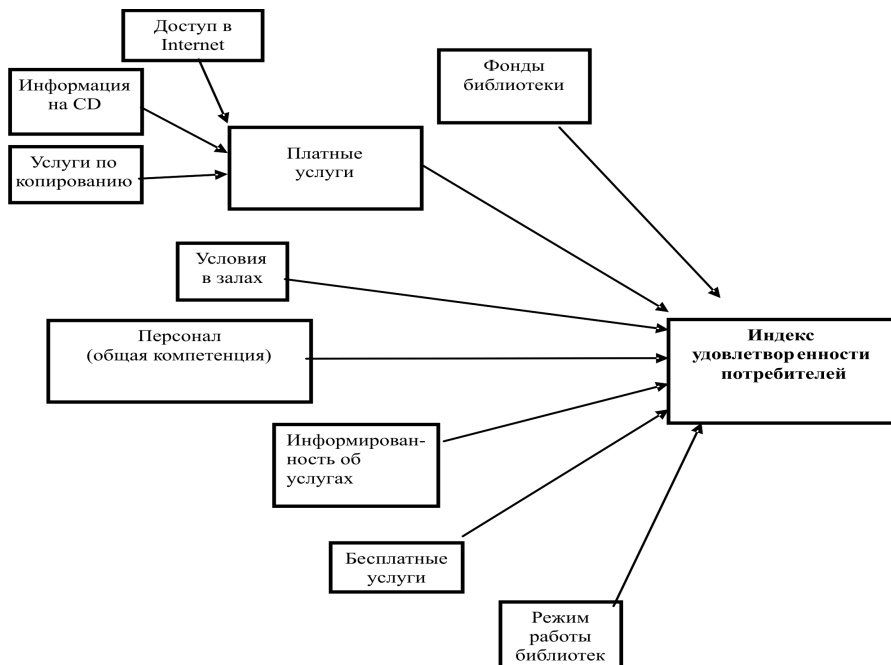


Рис. 1. Структура факторной модели для исследования удовлетворенности клиентов библиотеки

Данная методика оценки удовлетворенности продуктом/услугой дает возможность:

- оценить общую удовлетворенность потребителей;
- выявить «проблемные» места библиотечной услуги (т.е. те атрибуты, удовлетворенность по которым ниже желаемой);
- оценить важность, которую потребители приписывают тому или иному атрибуту, и их уровень удовлетворенности;
- определить стратегические направления работы с атрибутами услуги.

Плюс данной методики в том, что она применима не только к библиотекам учреждений высшего профессионального образования, но и ко всем остальным библиотекам, а также к любым коммерческим и некоммерческим организациям, ориентированным на потребителя. Некоммерческие предприятия могут применять философию и инструментарий маркетинга таким же образом, как и коммерческие. Они тоже должны находить и идентифицировать свои рынки, исследовать потребности пользователей библиотечным товаром, предлагать соответствующие услуги и продукты, создавать каналы распределения, заниматься рекламой и налаживать связи с общественностью.

Библиографический список

1. Белоусова Е.В., Клименко С.А. Маркетинговое управление в сфере образовательных услуг // Университетское управление: практика и анализ. 2005. № 2 (35). С. 76–79.
2. Романцова Е.В., Шендо М.В. Необходимость проведения исследований удовлетворенности потребителей // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2008. № 4 (45). С.107–113.

Bibliographical list

1. Belousova E.V., Klimenko S.A. Marketing Management in the Sphere of Educational Services // University Management: Practice and Analysis. 2005. № 2 (35). P. 76–79.

2. Romantsova E.V., Shendo M.V. Necessity of Carrying Out The Researches of Consumers' Satisfaction // Astrakhan State Technical University Bulletin. 2008. № 4 (45). P. 107–113.

Контактная информация

414 025, г. Астрахань, ул. Татищева, 16,
Астраханский государственный технический университет,
тел. 8 (8512) 61–45–97, сот. (Романцова Е.В.) 8–917–170–73–84
E-mail: romanc-lena@yandex.ru

Contact links

16-th Tatischev St. Astrakhan, 414025,
Astrakhan State Technical University,
tel. 8 (8512) 61–45–97, mob. (Romantsova E. V.) 8–917–170–73–84
E-mail: romanc-lena@yandex.ru

**Экономическая диагностика инвестиционной
деятельности в аграрном секторе экономики
Республики Татарстан**

**Economic diagnostics of investing activity
in agricultural sector of economy
of the Republic of Tatarstan**

М.А. САФИУЛЛИН,

*государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования «Казанский государственный
технологический университет» (КГТУ), к.э.н.*

M.A. SAFIULLIN,

*state educational Institution of higher professional
learning «Kazan State Technological University» (KGTU),
candidate of economic sciences*

Аннотация

В статье автор приводит результаты экономической диагностики инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий в Республике Татарстан. Наблюдаемая ярко выраженная тенденция роста инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве сопровождается ежегодным снижением фактического наличия основных видов техники в сельскохозяйственных организациях, сокращением энерговооруженности, тенденцией ускоренного сокращения пахотных земель по сравнению с сокращением основных видов техники в сельскохозяйственных предприятиях республики.

Abstract

The author of this article shows the results of economic diagnostics of investing activity of farm firms in the Republic of Tatarstan. On the

one hand we can see growth of investments in the fixed assets in the agricultural sector, on the other hand, this fact is accompanied with annual decrease of the actual presence of the main kinds of equipment in farm firms; decrease of power available per worker; a tendency of rapid decrease the amount of plowed field as compared to decrease of the main kinds of agricultural equipment in the farm firms of the republic.

Ключевые слова

1. Рост инвестиций
2. Сокращение основных видов техники
3. Сокращение пахотных земель
4. Сокращение энерговооруженности
5. Структурные дефекты воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве

Key words

1. Growth of investments
2. Decrease of the main kinds of agricultural equipment
3. Decrease the amount of plowed field
4. Decrease of power available per worker
5. Structural defects of reproduction process in agricultural sector

Инвестиционные ресурсы, как известно, играют решающую роль в стабилизации и развитии процессов воспроизводства в сельском хозяйстве. При этом в развитых индустриальных странах главным источником финансирования воспроизводственных процессов являются собственные средства предприятий в виде прибыли и амортизации, на которые приходится до 60% объемов всех инвестиций. В то же время доля внешних источников не превышает 40%, причем из них доля банковских кредитов – 35%, а акционерного капитала – 5%. В России доля внутренних источников финансирования расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве достигает 90%, что делает ее весьма уязвимой по отношению к непредсказуемой налоговой политике государства [1].

По данным официальной статистики, в Республике Татарстан наблюдается ярко выраженная тенденция роста инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве. Так, за период с 2004 по 2007 год инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве выросли с 3,6 млрд руб. до 22,3 млрд руб., или более чем в 6 раз. При этом в 2007 г. существенно вырос и удельный вес инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в общем объеме инвестиций в целом по Республике Татарстан и достиг уровня 10,6%, по сравнению в 3,7% в 2004 г. (таблица 1).

Таблица 1

Динамика совокупных инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в Республике Татарстан (в фактически действовавших ценах, млн руб.)

| Годы | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Инвестиции в основной капитал – всего | 99552 | 139360 | 160605 | 210064 |
| в том числе: сельское хозяйство | 3654,3 | 5191,2 | 13745,2 | 22329,1 |
| Удельный вес инвестиций в сельское хозяйство в общем объеме инвестиций, в % | 3,7 | 3,7 | 8,6 | 10,6 |

Источник: Сельское хозяйство Республики Татарстан. Статистический сборник. Казань, Татарстанстат. 2008.

Однако анализ данных о структуре обеспеченности сельскохозяйственных организаций основными видами техники свидетельствует о разнонаправленности этих процессов. По оценкам экспертов, обеспеченность российских сельскохозяйственных товаропроизводителей основными видами сельскохозяйственной техники на конец 2008 г. составила: по тракторам – 51%, плугам – 36%, культиваторам – 58%, сеялкам – 57%, зерноуборочным и кормоуборочным комбайнам – 50 и 69% соответственно, что на 1–3% ниже, чем в предыдущем году [3].

Таблица 2

**Изменение структуры обеспеченности сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан основными видами техники
(на конец года, тысяч штук)**

| Годы | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Тракторы | 20,3 | 17,7 | 16,7 | 14,9 |
| Плуги | 6,3 | 5,4 | 4,5 | 4,1 |
| Бороны | 159,2 | 136,8 | 127,9 | 112,3 |
| Культиваторы | 7,8 | 7,0 | 6,5 | 6,0 |
| Сеялки | 9,4 | 8,3 | 7,7 | 6,1 |
| Комбайны: | | | | |
| зерноуборочные | 5,3 | 4,5 | 4,0 | 3,6 |
| кукурузоуборочные | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| кормоуборочные | 1,6 | 1,4 | 1,3 | 1,2 |
| картофелеуборочные | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Свеклоуборочные машины | 0,5 | 0,4 | 0,3 | 0,3 |
| Косилки | 2,8 | 2,5 | 2,1 | 1,9 |
| Поливные машины | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| Доильные установки | 3,2 | 2,8 | 2,2 | 2,1 |

Источник: Сельское хозяйство Республики Татарстан. Статистический сборник. Казань, Татарстанстат. 2008.

По данным статистики – мы можем наблюдать планомерное ежегодное снижение фактического наличия основных видов техники в сельскохозяйственных организациях республики (таблица 2). Так, количество тракторов за последние четыре года снизилось на 5,4 тыс. штук, сеялок – на 3,3 тыс. штук, зерноуборочных комбайнов – на 1,7 тыс. штук, кормоуборочных комбайнов – на 400 штук, свеклоуборочных машин – на 200 штук.

Сложившееся положение с обеспеченностью сельского хозяйства техническими средствами усугубляется еще и тем, что 55–65% имеющегося машинно-тракторного парка выработали свой срок службы, находятся за пределами сроков амортизации и тре-

буют повышенных затрат на поддержание в работоспособном состоянии. По официальным данным, после завершения всех сельскохозяйственных работ в 2007 г. 55% тракторов, 60% плугов, 65% культиваторов и сеялок требовали восстановления. По данным субъектов Российской Федерации, только 4–10% объемов работ по ремонту сложной техники выполняется на ремонтных заводах и в специализированных мастерских [3].

При этом можно наблюдать тревожные тенденции ускоренного сокращения пахотных земель по сравнению с сокращением основных видов техники в сельскохозяйственных предприятиях (таблица 3).

Таблица 3

**Динамика обеспеченности сельскохозяйственных организаций
Республики Татарстан тракторами и комбайнами
(на конец года)**

| Годы | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт. | 6,9 | 6,0 | 12,6 | 10,2 |
| Нагрузка пашни на 1 трактор, га | 146 | 168 | 80 | 98 |
| Приходится комбайнов на 1000 га посевов соответствующих культур, шт.: | | | | |
| – зерноуборочных | 4,0 | 3,4 | 3,1 | 2,8 |
| – картофелеуборочных | 9,0 | 9,6 | 10,3 | 10,1 |
| – льноуборочных | 14,7 | 9,4 | 6,6 | 12,5 |
| – свеклоуборочных | 6,8 | 5,1 | 4,3 | 4,1 |
| Приходится посевов соответствующих культур на 1 комбайн, га: | | | | |
| – зерноуборочный | 251 | 297 | 326 | 352 |
| – картофелеуборочный | 111 | 104 | 97 | 99 |
| – льноуборочный | 68 | 106 | 152 | 80 |
| – свеклоуборочный | 148 | 195 | 232 | 245 |

| Годы | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|
| Приходится на 100 тракторов, шт.: | | | | |
| – плугов | 31 | 30 | 27 | 27 |
| – культиваторов | 38 | 39 | 39 | 40 |
| – сеялок | 46 | 47 | 46 | 41 |
| – грабель | 6 | 6 | 5 | 6 |
| – косилок | 14 | 14 | 13 | 13 |

Источник: Сельское хозяйство Республики Татарстан. Статистический сборник. Казань, Татарстанстат. 2008.

Это выражается в том, что при сокращении количества тракторов происходит увеличение пахотных земель, приходящихся на один трактор, а нагрузка на один трактор сократилась за последние четыре года со 146 га до 98 га. Однако нагрузка на один трактор в России в 2007 г. составляет 122 га, а в Татарстане – 98 га, что выше, чем в США, в 4,4 раза, чем во Франции – в 10,2, чем в Германии – в 15,3 раза. Значительно выше в России и техническая нагрузка на зерноуборочные комбайны, так как на 1 тыс. га уборочной площади в России комбайнов приходится меньше, чем в США и Франции, в 3,8 раза чем в Германии – в 5 раз. В Татарстане комбайнов меньше, чем в США и Германии, в 3 и 4,3 раза соответственно. При этом необходимо учитывать, что производительность и качество сельскохозяйственной техники в России и Татарстане значительно уступают западным аналогам.

Аналогичную тенденцию сокращения можно наблюдать и по приходящимся на 1000 га соответствующих посевных площадей зерноуборочным, картофелеуборочным, льноуборочным и свеклоуборочным комбайнам. Безусловно, данный факт может свидетельствовать о резком росте производительности труда в сельском хозяйстве и интенсивности уборочных работ, что, однако, не может быть подтверждено статистикой.

В структуре отечественного сельскохозяйственного производства до 90-х годов шло наращивание технического потенциала воспроизводственной системы сельского хозяйства, увеличивались ее количественные и качественные характеристики. В результате этого значительно выросла энерговооруженность труда, уровень

механизации основных производственных процессов в сельскохозяйственном производстве. Однако в последние годы наметилась тенденция снижения энерговооруженности сельского хозяйства Российской Федерации. По статистическим данным, в 2007 г. она составила всего 288 л.с. на 100 га посевной площади, что на 30 л.с. ниже уровня, сложившегося в предыдущем году, и несравнимо с уровнем передовых зарубежных стран.

Так, с 1970 по 1990 гг., т.е. за 20 лет, энерговооруженность сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Татарстан выросла в 4,4 раза. Тем не менее сельское хозяйство так и не смогло выйти на нормативные показатели энерговооруженности, составляющие, соответственно, 600 л.с. на 100 га посевной площади и 80 л.с. на одного среднегодового работника. Показатели обеспеченности сельскохозяйственных организаций республики энергетическими мощностями на протяжении последних четырех лет неуклонно снижаются. Так, если совокупные энергетические мощности сельскохозяйственных организаций республики составляли в 2004 г. 6594,4 тыс. л.с., то в 2007 г. они снизились до 4989,0 тыс. л.с. или на 32%. При этом в расчете на 100 га посевной площади энерговооруженность сократилась за эти же годы с 264 л.с. до 200 л.с., или также на 32% (таблица 4). Все это свидетельствует о деструктивных процессах, протекающих в сельскохозяйственном производстве.

Таблица 4

Динамика обеспеченности энергетическими мощностями сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан

| Годы | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Энергетические мощности – всего, тыс. л. с. | 6594,4 | 5623,5 | 5115,7 | 4989,0 |
| в расчете на: 1 среднегодового работника, л.с. | 49,7 | 44,6 | 47,9 | 52,6 |
| 100 га посевной площади, л.с. | 264 | 229 | 205 | 200 |

Источник: Сельское хозяйство Республики Татарстан. Статистический сборник. Казань, Татарстанстат. 2008.

Таблица 5

**Динамика структуры затрат на производство продукции
сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях
Республики Татарстан в 2004–2008 гг.
(в процентах к итогу)**

| Годы | Затраты всего | В том числе | | | |
|------|------------------|---|------------------------------|---|--------|
| | | Оплата труда с отчислениями на социальные нужды | Матери- альные затраты | Аморти- зация основных средств | Прочие |
| 2004 | 100 | 18 | 73 | 5 | 4 |
| 2005 | 100 | 16 | 76 | 4 | 4 |
| 2006 | 100 | 16 | 76 | 4 | 4 |
| 2007 | 100 | 15 | 75 | 4 | 6 |
| 2008 | 100 | 15 | 74 | 4 | 6 |

Источник: Сельское хозяйство Республики Татарстан. Статистический сборник. Казань.: Татарстанстат. 2008.

Опережающий рост цен, практика запоздалого пересмотра стоимости основных фондов в первые годы перестройки в России привели к сокращению амортизационных отчислений, которых не стало хватать для простого воспроизводства основных фондов.

Как свидетельствуют данные официальной статистики, структура затрат на производство сельскохозяйственной продукции в целом по отрасли имеет далеко не оптимальные пропорции (таблица 5). Стабильно высокий уровень материальных затрат, традиционно присущий сельскохозяйственному производству, дополняется снижающимся удельным весом оплаты труда и практически неизменно низким удельным весом в структуре затрат амортизационных отчислений, являющихся основным внутренним источником накоплений для инвестиций в техническое перевооружение. В данном случае не приходится говорить о полноценном источнике накоплений, так как удельный вес амортизации в структуре затрат на производство не превышает 4% на протяжении последних 10 лет. Еще более низким этот показатель является в животноводстве, где он на протяжении также последних 10 лет не превышает порога 3%. Все

это свидетельствует о том, что современный процесс воспроизводства в сельском хозяйстве не в состоянии создать внутренние потенциальные источники накопления средств для проведения инвестиционной политики и технического перевооружения отрасли.

По мнению ряда экономистов, при сложившихся перекосах в учете основных средств начисляемые даже такие низкие объемы амортизации перестают выполнять свои целевые функции, они становятся источником перераспределения скудных фактических доходов предприятий и инструментом их сокрытия от налогообложения, приводят к росту себестоимости продукции, снижению ее конкурентоспособности, усилению инфляции.

Наиболее важным в государственном регулировании амортизационной политики должны стать своевременное и регулярное проведение переоценок основных фондов и индексация амортизационных отчислений с целью приближения оценки фондов к реальной восстановительной (или рыночной) стоимости, а уже на этой базе стимулирование инвестиционной активности путем применения ускоренной амортизации и инвестиционного налогового кредита и др.

Более того, анализ инвестиционного и предпринимательского климата в сельском хозяйстве страны показал, что он не способствует притоку инвестиций. Соотношение между собственными и заемными источниками средств служит одним из ключевых аналитических показателей, характеризующих степень риска инвестирования финансовых ресурсов в данное предприятие. Доля собственных средств предприятий в финансировании мероприятий по замене и реконструкции основных фондов достаточно высока и составляет свыше 62%, что негативно сказывается на их финансовом состоянии ввиду оттока оборотного капитала и замедлении его высвобождения. Кроме того, основные производственные фонды не могут нормально функционировать в отрыве от оборотных средств, так как сами по себе не дают ни продукции, ни накоплений.

Среди экономистов-аграриев давно сформировалась обоснованная точка зрения, в соответствии с которой основные фонды, являясь материальной основой производства, не могут функционировать самостоятельно в отрыве от оборотных средств. Попытки расчленения эффекта от использования всех производственных фондов, не относящихся

только к оборотным или только к основным, не являются продуктивными. В рамках конкретного предприятия функционирование основных и оборотных средств осуществляется в диалектическом единстве, они в равной мере являются предпосылкой и результатом расширенного воспроизводства, хотя, конечно, условия их оборота подчинены различным закономерностям.

Результатом длительного воздействия структурных дефектов в производственном процессе сельского хозяйства республики стало общее замедление темпов развития сельскохозяйственного производства и его отдельных отраслей. Так, анализ данных динамики поголовья скота в республике на протяжении периода с 1916 по 2007 год дает все основания утверждать, что эффективность современного воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве региона не соответствует уровню его социально-экономического развития (таблица 6). Современный уровень поголовья крупного рогатого скота в количестве 1116,8 тыс. голов соответствует данным за 1965–1970 гг., когда в республике этот показатель составлял 1234,9 тыс. голов. А современное поголовье свиней в республике соответствует уровню 1950 г., когда послевоенное сельское хозяйство только поднималось и не имело такого уровня технического и технологического оснащения животноводческих комплексов. Не говоря уже о том, что поголовье овец и коз в республике в 1916 г. почти в 5 раз превышало их поголовье в 2007 г.

Таблица 6

**Динамика поголовья скота по Республике Татарстан
с 1916 по 2008 годы
(в хозяйствах всех категорий, на начало года, тысяч голов)**

| Годы | Крупный рогатый скот | Свиньи | Овцы и козы |
|-------------|-------------------------------------|---------------|------------------------|
| 1916 | 609,0 | 224,0 | 1757,0 |
| 1938 | 656,7 | 310,5 | 1337,7 |
| 1947 | 552,6 | 102,6 | 1003,1 |
| 1950 | 714,8 | 239,6 | 1304,4 |
| 1955 | 685,5 | 338,5 | 1748,3 |
| 1960 | 885,9 | 717,9 | 2161,6 |
| 1965 | 1059,2 | 881,4 | 1824,6 |

| Годы | Крупный рогатый скот | Свиньи | Овцы и козы |
|-------------|-------------------------------------|---------------|------------------------|
| 1970 | 1234,9 | 961,4 | 2011,6 |
| 1975 | 1472,8 | 1239,8 | 2099,9 |
| 1980 | 1615,3 | 1138,2 | 1902,4 |
| 1985 | 1670,0 | 1176,7 | 1705,9 |
| 1990 | 1614,7 | 1103,9 | 1512,8 |
| 1995 | 1537,2 | 871,8 | 1126,1 |
| 1996 | 1471,6 | 823,5 | 921,4 |
| 1997 | 1354,3 | 750,3 | 784,5 |
| 1998 | 1275,2 | 714,3 | 670,7 |
| 1999 | 1178,0 | 684,5 | 558,2 |
| 2000 | 1190,4 | 752,5 | 513,3 |
| 2004 | 1174,7 | 757,2 | 417,8 |
| 2005 | 1150,1 | 720,7 | 397,9 |
| 2006 | 1116,6 | 695,1 | 378,4 |
| 2007 | 1123,7 | 748,9 | 374,9 |
| 2008 | 1116,8 | 750,2 | 368,6 |

Источник: Сельское хозяйство Республики Татарстан. Статистический сборник. Казань, Татарстанстат. 2008.

Аналогичные выводы можно сделать и при анализе темпов и объемов производства скота, птицы и молока в республике за последние почти семьдесят лет (таблица 7). Так, по объемам производства мяса скота и птицы в убойном весе республика в 2007 г. (229,7 тыс. тонн) даже не достигла уровня этого показателя 1975 г. (240,2 тыс. тонн), а объемы производства молока не увеличивала последние 15 лет, достигнув в 2007 г. уровня производства молока 1993 г.

Таким образом, непреодолимые до сих пор структурные дефекты воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве, связанные с высоким удельным весом внутренних источников финансирования расширенного воспроизводства, снижением обеспеченности сельскохозяйственных предприятий республики основными видами техники, высоким уровнем ее износа, ускоренным сокращением пахотных земель по сравнению с сокращением

Таблица 7

**Динамика производства скота и птицы на убой и молока
в Республике Татарстан в 1940–2007 годах
(в убойном весе, в хозяйствах всех категорий, тысяч тонн)**

| Годы | Скот и птица на убой (в убойном весе) | Молоко |
|-------------|--|---------------|
| 1940 | 48,0 | 373,2 |
| 1950 | 64,1 | 531,7 |
| 1955 | 78,5 | 526,3 |
| 1960 | 140,8 | 837,3 |
| 1965 | 151,6 | 927,7 |
| 1970 | 190,4 | 1136,5 |
| 1975 | 240,2 | 1314,3 |
| 1980 | 232,6 | 1297,8 |
| 1985 | 241,7 | 1433,9 |
| 1990 | 282,4 | 1660,1 |
| 1993 | 217,3 | 1721,5 |
| 2000 | 170,6 | 1337,9 |
| 2001 | 171,0 | 1394,8 |
| 2002 | 179,8 | 1479,5 |
| 2003 | 183,7 | 1522,2 |
| 2004 | 194,9 | 1527,2 |
| 2005 | 198,2 | 1535,4 |
| 2006 | 207,3 | 1617,7 |
| 2007 | 229,7 | 1737,4 |

Источник: Сельское хозяйство Республики Татарстан. Статистический сборник. Казань.: Татарстанстат. 2008.

основных видов техники в сельскохозяйственных предприятиях, снижением энерговооруженности сельскохозяйственного производства, с объективной закономерностью привели к замедлению развития одной из важнейших отраслей сельскохозяйственного производства, каковым является животноводство.

Библиографический список

1. Алтухов А. Продовольственная безопасность как фактор социально-экономического развития страны // Экономист. 2008. № 5. С. 33–44.
2. Сельское хозяйство Республики Татарстан: Статистический сборник. Казань, Татарстанстат. 2008.
3. Беспакотный Г. Новые механизмы приоритетного развития сельского хозяйства // Экономист. 2008. № 7. С. 90–96.

Bibliographical list

1. Altukhov A. Food safety as a factor of social economic development of the country / Economist. № 5. P. 33–44, 2008.
2. Agricultural of the Republic of Tatarstan: Statistics digest. Kazan, Tatarstanstat, 2008.
3. Bepakhotny G. New facilities of priority development of agricultural industry // Economist. № 7. P. 90–96, 2008.

Контактная информация

Тел. +7 963–603–4567

E-mail: secrdisser@rambler.ru

Contact links

Tel. +7 963–603–456

E-mail: secrdisser@rambler.ru

**Комплексный подход к управлению
конкурентоспособностью организаций
автосервиса**

**The complex approach to management
of competitiveness of the organizations
of car-care center**

А.М. СОКОЛОВ,

*аспирант Северо-Западного государственного
технического университета*

A.M. SOKOLOV,

the post-graduate student Northwest State technical University

Аннотация

В статье представлен комплексный подход к управлению конкурентоспособностью предприятий автосервиса, учитывающий особенности системы управления их конкурентоспособностью. При разработке комплексного подхода были выделены основные составляющие целеполагания управления конкурентоспособностью предприятий автосервиса, определена система управленческих принципов, выделена группа методов, используемых для оценки конкурентоспособности организаций автосервиса.

Abstract

In clause the complex approach to management of competitiveness of the enterprises of the car-care center considering features of a control system is presented by their competitiveness. By development of the complex approach the basic have been allocated making target managements of competitiveness of the organizations of car-care center, the

system of administrative principles is defined, the group of the methods used for an estimation of competitiveness of the organizations of car-care center is allocated.

Ключевые слова

1. Рынок
2. Конкурентоспособность
3. Автосервис
4. Управление
5. Принципы
6. Методы
7. Управленческое решение
8. Управленческие воздействия

Key words

1. Market
2. Competitiveness
3. Car-care center
4. Management
5. Principles
6. Methods
7. Administrative decisions
8. Administrative influences

Комплексный подход к управлению конкурентоспособностью предполагает выявление особенностей системы управления конкурентоспособностью организаций автосервиса. Основные составляющие целеполагания управления конкурентоспособностью организаций автосервиса:

повышение финансовой устойчивости организаций автосервиса;

улучшение производственных характеристик организаций автосервиса;

привлечение клиентов организаций автосервиса;

снижение рисков и неопределенности при принятии управленческих решений.

Успешная экономическая деятельность современного автосервиса, функционирующего в условиях риска и неопределенности, определяется тем, насколько гибко в своей практике он сможет использовать возможности совершенствования методов и способов достижения поставленных целей. Мы полагаем, что достижение организаций автосервисом желаемого уровня конкурентоспособности в первую очередь определяется системой управленческих принципов.

В практической деятельности руководство организаций автосервиса при управлении конкурентоспособностью основные усилия направляет на выявление условий, при которых в производимом управленческом действии сопоставляются внешняя и внутренняя среды. При этом данное сопоставление является определяющим при выборе направления компетентности деятельности организаций автосервиса, обеспечивающего расширение объемов предлагаемых услуг на рынке. Следовательно, можно утверждать, что реализация конкурентных преимуществ организаций автосервиса возможна посредством механизма использования ключевых принципов управления его конкурентоспособностью

Ключевым принципом управления конкурентоспособностью организаций автосервиса является обеспечение согласованности всех этапов управления конкурентоспособностью с внешней средой компании. Таким образом, использование данных принципов позволит руководству эффективно управлять внешними и внутренними конкурентными преимуществами организаций автосервиса. Вместе с тем, достижение максимальной социально-экономической эффективности использования автомобилей невозможно без учета внутренних конкурентных преимуществ организации автосервиса.

Конкурентным принципом управления конкурентоспособностью организаций автосервиса является обеспечение согласованности всех этапов управления конкурентоспособностью с внутренней средой организации.

Использование системы разработанных принципов является механизмом рационального и планомерного руководства организацией автосервиса, обеспечения взаимодействия факторов внут-

ренней и внешней среды. Центральным звеном системы управления конкурентоспособностью являются методы оценки конкурентоспособности организаций автосервиса. Многие из существующих методов оценки конкурентоспособности компаний автосервиса характеризуют лишь отдельные стороны ее деятельности. Вместе с тем необходима комплексная оценка.

Применяемые в настоящее время методы оценки уровня конкурентоспособности организации автосервиса могут быть объединены в следующие девять групп:

методы, основанные на анализе сравнительных преимуществ;

методы, базирующиеся на теории равновесия организации и вида деятельности;

методы, построенные на основе теории эффективной конкуренции;

методы, основанные на теории качества услуг;

матричные методы оценки конкурентоспособности;

интегральные методы;

методы, основанные на теории мультипликатора;

метод определения позиции в конкуренции с точки зрения стратегического потенциала организации;

методы, основанные на сравнении с эталоном.

Содержание, преимущества и недостатки методов, основанных на теории мультипликатора, полностью идентичны группе методов, построенных на основе теории эффективной конкуренции.

Понятие конкурентоспособности услуги тесно связано с понятием качества. При этом параметры качества в значительной степени определяются исходя из интересов производителя, а параметры конкурентоспособности – прежде всего из интересов потребителя.

В связи с этим большое значение имеет определение индекса конкурентоспособности услуг автосервиса, который можно установить методом экспертных оценок многочисленных параметров качества по формуле:

$$I_k = \sum_{i=1}^n r_i G_i, \quad (1)$$

где n – число учитываемых параметров качества i ;

q_i – рейтинг i -го параметра качества услуг автосервиса;

G_i – значимость i -го параметра качества услуг автосервиса.

Значимость каждого параметра качества может выражаться в балльных или иных оценках, а рейтинг – в долях единицы общей оценки.

Поскольку параметры качества определяются в большинстве случаев экспертными методами и выражают субъективные ощущения клиентов автосервиса, то при проведении оценок качества возможно использование функции желательности по формуле Харрингтона:

$$f = \frac{1}{e^{x/e}}, \quad (2)$$

где e – основание натурального логарифма;

x – приведенное значение исследуемого параметра объекта.

Данная функция f является кривой логистического вида, определена в интервале $0 \dots 1$ и используется в качестве безразмерной шкалы, названной шкалой желательности для оценки уровней параметров сравниваемых транспортных услуг.

Функция желательности, рассмотренная выше, представлена в стандартном виде, когда с ростом показателя растет желательность измеряемого качества.

Имея оценки уровней отдельных параметров услуги автосервиса, можно рассчитать уровень конкурентоспособности всей организации автосервиса с помощью обобщенной функции желательности f^n :

$$f = \sqrt[n]{f_1 \times f_2 \times f_3 \dots f_n} \quad (3)$$

где f – значение функции желательности для i -го параметра услуги автосервиса;

n – количество анализируемых параметров.

Рассматривая функцию желательности, необходимо констатировать, что перед нами математическое представление закона перехода количества в качество – количественная мера показателя превращается в оценку желательности данного состояния оцениваемого объекта (надежность, доступность, безопасность, стоимость и так далее).

С помощью шкалы желательности оцениваются параметры услуги автосервиса по отношению к аналогичной услуге. Каждому фактическому значению функции желательности придается конкретный экономический смысл, связанный с уровнем конкурентоспособности исследуемой услуги автосервиса. Причем значение функции желательности, равное 0,00, соответствует полностью неприемлемому уровню параметра, при значении которого услуга автосервиса не может удовлетворить конкретную потребность; значение функции желательности, равное 1,00, соответствует полностью приемлемому уровню параметра либо такому значению параметра, при котором дальнейшее улучшение нецелесообразно или невозможно.

Если заранее известен уровень требований конкретных клиентов, рекомендуется придерживаться следующих правил:

1) за $f = 1,00$ принимается уровень параметра, превышающий максимально возможный уровень, или уровень, улучшать который не имеет смысла;

2) за $f = 0,80$ принимается лучший мировой уровень, то есть наилучшее значение параметра;

3) за $f = 0,20$ принимается самый низкий рыночный уровень;

4) за $f = 0,00$ принимается наиболее низкий уровень значения исследуемого параметра (относительно среднерыночного уровня).

С помощью обратных преобразований возможно решить задачу определения уровня показателей, обеспечивающего заданную заранее оценку конкурентоспособности (в баллах или в виде желательности). Такая задача постоянно возникает при управлении конкурентоспособностью предприятия автосервиса.

Аналитическая зависимость при этом выглядит так:

$$x = -\ln \times \ln \left(\frac{1}{f} \right), \quad (4)$$

где f – значение функции желательности для i -го параметра услуги автосервиса.

Эти методы рассмотрены на уровне выбора управленческих решений, на уровне реализации этих решений и на уровне действий.

На *уровне выбора решений* осуществляется их принятие на основе анализа. На данном уровне принимаются следующие решения:

- по повышению финансовой устойчивости организации автосервиса;

- по улучшению производственных характеристик организации автосервиса;

- по развитию целевых рыночных сегментов организации автосервиса;

- по стимулированию поведения клиентов организации автосервиса;

- по повышению качества услуг автосервиса;

- по снижению рисков и неопределенности при принятии управленческих решений.

Аналитическую основу принятия решений составляют:

- диагностика ситуации;

- характеристика основных субъектов рынка услуг автосервиса;

- формулирование принципов управления конкурентоспособностью автосервиса;

- систематизация факторов конкурентоспособности организации автосервиса.

Диагностика ситуации предполагает выявления макроэкономических и микроэкономических проблем в деятельности автосервиса. Кроме выявления проблем необходима их структуризация с целью определения наиболее уязвимых мест в дальнейшем развитии автосервиса.

Характеристика основных субъектов рынка автосервиса предполагает изучение не только конкурентов, но и клиентов, и поставщиков по ряду признаков: по организационно-правовой форме, форме собственности, уровню развития хозяйственных связей и др.

Формулирование принципов управления конкурентоспособностью организации автосервиса предполагает не только разработку, но и следование определенным правилам ведения бизнеса с целью повышения его эффективности, а следовательно, и конкурентоспособности.

Систематизация факторов конкурентоспособности организации предполагает выделение соответствующих групп с целью усилить

необходимые управленческие воздействия со стороны руководства автосервиса.

На *уровне выбора решений* осуществляется их принятие на основе анализа.

На *уровне реализации решения* осуществляется анализ и контроль изучаемого объекта и описывающих его явлений, а также выбираются соответствующие управленческие импульсы.

На *уровне действий* осуществляется исполнение решений по всем иерархическим уровням организационной структуры компании автосервиса, поскольку процесс управления конкурентоспособностью охватывает все уровни управления организацией.

Таким образом, предложенный комплексный подход к управлению конкурентоспособностью организацией автосервиса позволит при постоянно меняющихся потребностях и возможностях достигать наилучших результатов деятельности.

Библиографический список

1. Александрова Е.Б. Оценка риска с позиций теории игр // Вестник гражданских инженеров. 2006. № 4 (9).
2. Асаул А.Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Д.А. Гордеев под ред. засл. строит. РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. СПб. АНО ИПЭВ: 2007.
3. Песоцкая Е. В., Муравьев А.М. Рынок услуг управленческого консалтинга: структурная диагностика // Экономическое возрождение России. 2006. № 3(9).
4. Фасхиев Х.А. Конкурентный потенциал предприятия: оценка и управление // Экономическое возрождение России. 2008. № 2(16).
5. Фасхиев Х.А. Конкурентный потенциал предприятия: оценка и управление // Экономическое возрождение России. 2008. № 3(17).

Bibliographical list

1. Aleksandrova E.B. Estimation of risk from positions of the theory of games // The Bulletin of civil engineers. 2006. № 4 (9).
2. Asaul A.N. Estimation of competitive positions of subjects of enterprise activity / A.N. Asaul, H.S. Abaev, D.A. Gordeyev under the

editorship of the deserved builder of RF, the Dr. of Economics, prof. A.N. Asaul. SPb: INO IPER, 2007.

3. Pesotskaya E.B., Muraviov A.M. The Market of services of administrative consulting: structural diagnostics // Economic revival of Russia. 2006. № 3 (9).

4. Fashiev H.A. Competitive enterprise potential: an estimation and management // Economic revival of Russia. 2008. № 2 (16).

5. Fashiev H.A. Competitive enterprise potential: an estimation and management // Economic revival of Russia. 2008. № 3 (17).

Контактная информация

Тел. (812)336–25–78

Contact links

Tel. (812)336–25–78

Формирование гостиничных комплексов региона как опорных элементов туристского бизнеса

Formation of hotel complexes of region as basic elements of tourist business

О.Ю. ТАРАСОВА,

доцент кафедры «Финансы и налогообложение» Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина, к.э.н.

O.Y. TARASOVA,

*associate Professor of the Department of Finance and Taxation,
Tambov State University named after G.R. Derzhavin,
candidate of economics sciences*

Аннотация

В статье обосновывается место и значение гостиничных комплексов как базового элемента туристского бизнеса и предлагаются основные принципы формирования региональных гостиничных комплексов с учетом национальной специфики.

Abstract

In the article is stated the place and value of hotel complexes as base element of tourist business is proved, and main principles of formation of regional hotel complexes taking into account national specificity are offered.

Ключевые слова

1. Регион
2. Туризм
3. Туристический бизнес
4. Территориальный гостиничный комплекс

Key words

1. Region
2. Tourism
3. Tourist business
4. Territorial hotel complex

В условиях системы рыночных отношений с их свободой выбора и конкуренцией объективно осуществляется процесс суверенизации республик, краев, областей России, связанный с укреплением их политического статуса, усилением экономической самостоятельности и становлением основ финансово-бюджетной независимости. Знания о территориях, их ресурсах, производственном и экономическом потенциалах, методах управления и формах организации общественного хозяйства при этом являются одним из факторов их эффективного и динамичного использования.

Размещение производительных сил – важный ресурс экономического развития территорий, но далеко не единственный, поскольку характеризует лишь предпосылку функционирования региональной экономической системы, а не саму эту систему и все фазы ее воспроизводства.

Как показывает мировой опыт, туризм способен в значительной мере повлиять на оздоровление и динамичное развитие региональной и национальной экономики. В последние годы государственными органами управления был разработан и предложен ряд документов, призванных создать условия для качественного и всестороннего развития сферы туристско-рекреационных услуг и индустрии туризма в целом, что должно было, в свою очередь, обеспечить устойчивый рост занятости и доходов населения, стимулирование развития сопряженных с туризмом отраслей, возродить экономику регионов, послужить толчком для формирования устойчивого притока инвестиций.

Понимание индустрии туризма как межотраслевого комплекса в структуре национальной экономики является относительно новым для отечественной экономической науки. Надотраслевая сущность туризма как формы организации обслуживания потребителей

предопределяет особый подход к изучению процессов территориального и структурного формирования территориально-производственных, в том числе и гостиничных комплексов, производящих туристско-рекреационные услуги, инфраструктуры, обеспечивающих их функционирование, особенностей спроса на данный вид услуг и его влияние на формирование предложения.

Хозяйственные методы и экономическая стратегия в сфере туризма коренным образом отличаются от общепринятых. Стратегическое развитие туристского региона предполагает разработку механизма, благодаря которому произойдет мультипликативное саморазвитие туризма, будет повышаться роль и стимулироваться заинтересованность местных органов власти и населения в повышении качества туристских ресурсов, развитии социальной инфраструктуры, транспорта, связи, систем телекоммуникации, культуры, народного творчества и промыслов.

Признано, что туризм следует развивать на контролируемой, комплексной и устойчивой основе, применяя принципы разумного и эффективного планирования. Благодаря такому подходу туризм может принести региону значительные экономические выгоды, не порождая при этом каких-либо серьезных экологических и социальных проблем и неблагоприятных последствий [1].

Классический туристский цикл строится на косвенных каналах распределения турпродуктов и включает несколько стадий. При этом первая, базовая стадия – предложение туристских услуг первичными производителями: транспортными компаниями, средствами размещения, предприятиями питания и т.д. Они выступают в качестве «стержня» на первой стадии туристского цикла.

Представляется, что размещение – самый важный элемент туризма. *Нет размещения – нет туризма.* Это непреложное и жесткое требование экономики любого туристского региона или центра, имеющего целью получение стабильных и значительных доходов от приема туристов и эксплуатации своих туристских ресурсов.

Сфера гостеприимства является ведущим фактором и базой туризма, где главной составляющей является сектор размещения. В туристско развитых регионах на него приходится более половины

занятых в туристической индустрии и всех поступлений от туризма. О каком-либо гостеприимстве не может быть и речи без удовлетворения первичных потребностей человека – потребностей в сне, питании и отдыхе. В этой связи наиболее обоснованным и достаточно логичным представляется понимание средств размещения – гостиничных комплексов как опорных узлов туристского бизнеса.

В понятие гостеприимства исторически неизменно и обязательно входят кров и пища, т.е. услуга размещения и питания. С древности существовали и существуют в наши дни средства коллективного размещения, условно – гостиницы. Администрация (власть) всех времен и народов учитывала (регистрировала) гостей для различных целей (статистики, аналитических целей, контроля за миграцией и за деятельностью гостей, помощи им в необходимых случаях или пресечения деятельности, не совместимой со статусом гостя). Отметим, что есть туристские центры и местности, успешно живущие исключительно за счет транзитных туристов и экскурсионного обслуживания. Но в этом случае для получения значительных доходов туристский продукт должен иметь значительный уклон в сторону товарной составляющей.

Роль гостиничного бизнеса в современной экономике постоянно растет и меняется, происходит его внутренняя перестройка. Страны, ранее занимавшие ведущие роли в гостиничном комплексе, уходят на вторые и третьи роли. На смену им приходят новые лидеры. При этом возникающие эндогенные изменения не могут быть объяснены действием только внутренних факторов. Гостиничное дело, так или иначе, оказывает воздействие на экономику практически по всем аспектам фундаментального определения этой сферы жизни общества. В экономическом отношении гостиничный бизнес рассматривается как:

- определенная совокупность общественных отношений в сфере производства, обмена и распределения продукции;
- часть народно-хозяйственного комплекса данной страны, включающая определенные отраслевые виды производства и экономической деятельности;
- экономическая наука, изучающая гостиничный бизнес как отрасль хозяйства страны или региона (экономика гостиничного дела);

- общественная наука, изучающая поведение в сферах производства гостиничного продукта, его потребления, распределения и обмена. Экономисты анализируют процессы, происходящие в этих сферах, прогнозируют их последствия для физических лиц, организаций и общества в целом;

- современная экономическая теория, изучающая поведение людей как хозяйствующих субъектов на всех уровнях гостиничной экономической системы в процессах производства, распределения, обмена и потребления гостиничных услуг в целях удовлетворения человеческих потребностей при ограниченных ресурсах семьи, фирмы и общества в целом.

Средства и системы размещения – основные средства – здания различных типов и видов (от шалаша или бунгало до супергигантского отеля), приспособленные специально для приема и организации ночевки временных посетителей с различным уровнем сервиса. В принципе средства размещения разделяют на *коллективные* и *индивидуальные*. В России стандарт «Средства размещения» ГОСТ Р 51185–98 устанавливает разделение категорий средств размещения – гостиницы (в том числе квартирного типа), мотели, клубы с проживанием, пансионаты, меблированные комнаты, общежития. К категории специализированных средств размещения относят: санатории, профилактории, лагеря труда и отдыха, дома отдыха, туристские приюты, стоянки, базы и т.д., дома охотника (рыболова), конгресс-центры, общественные средства транспорта, предоставляющие услуги ночевки (железнодорожные поезда со спальными вагонами, круизные суда, яхты), наземный и водный транспорт, специально переоборудованный для ночлега, кемпинги (площадки для кемпинга и автофургонов).

Классификационные системы четко делят средства размещения по категориям согласно ассортименту и качеству услуг. Важнейшим является площадь комнаты (комнат), предназначенной для проживания. Гостинице по правилам этой системы классификации присваиваются категории, обозначаемые символами – количеством звезд, ключей, иных символов или словесных обозначений. Количество символов от одного до пяти позволяет клиенту адекватно понимать класс обслуживания и представлять цену. Однако

отметим, что национальные и международные системы не одинаковы по своим требованиям. В России действует государственная и ведомственная (Ростуризма) системы классификации средств размещения. Могут быть и внекатегорийные средства размещения.

В общем объеме финансовых вложений в развитие туризма в России в 2008 г. 86,9% составляли вложения в гостиничное хозяйство. В структуре долгосрочных финансовых вложений в развитие туризма в этот период только 17,1% были вложения в оздоровительные учреждения и организации отдыха [2]. Следует отметить, что одной из важных проблем развития туристско-рекреационной деятельности является то, что, ориентируясь на динамику спроса населения на отдых, санаторно-курортные организации переориентируются с лечебно-оздоровительного на развлекательный профиль, структура обязательного санаторно-курортного продукта постоянно упрощается. Это приводит к превращению санаториев, домов отдыха, пансионатов в предприятия гостиничного профиля с элементами курортного лечения. В свою очередь, субъекты гостиничного хозяйства помимо услуг по размещению в качестве дополнительных стали предлагать услуги терапевтов и минимальные лечебно-оздоровительные услуги (массажные, стоматологические кабинеты и т.д.). Различия между основными участниками рынка туристских средств размещения, санаторно-курортными организациями и предприятиями гостиничного хозяйства, таким образом, постепенно размываются. Это ведет к нарушению исторически сложившейся структуры распределения рекреационно-туристского потока по средствам размещения в зависимости от целей пребывания и к обострению конкуренции между отдельными производителями.

В сегменте гостиничных и аналогичных предприятий наблюдается тенденция постепенного обновления фондов за счет строительства новых гостиниц, в основном категории «малых», реконструкции действующих предприятий, повышения их классности и разрядности.

Происходит постепенное вытеснение крупных комплексов более мобильными, гибкими, но менее устойчивыми формами ведения бизнеса. Это негативно сказывается на устойчивости гостиничного хозяйства страны в целом. Что касается специализированных

предприятий, то они менее привлекательны для инвестиций в силу более низкой рентабельности бизнеса и как следствие в основной массе износ их фондов составляет, по оценкам экспертов, 60–90% [3].

То же можно утверждать и в отношении применяемых технологий обслуживания, методов ведения бизнеса, построения и функционирования систем управления предприятиями и аспектами их потребительской привлекательности.

Формирование и развитие как туристского, так и непосредственно гостиничного бизнеса тесно связано общим вектором развития экономики и традиционной цели предпринимательства – извлечения дохода и максимизации прибыли. Это означает, что, совершая сделки с любой недвижимостью, субъекты предпринимательства будут выбирать вариант, при котором инвестиции дадут наибольшие поступления. Если у физического или юридического лица есть финансовый резерв для капиталовложений, то для них возникает необходимость определить, где результатом станет наибольший доход. Исследования инвестиционной деятельности, проведенные в США агентством Arthur Anderson, показали, что многие организации вкладывают средства в отели, потому что эти структуры бизнеса можно приобрести дешевле их остаточной стоимости.

Вместе с тем гостиничный бизнес характеризуется высокой степенью риска, являющегося прежде всего результатом действия двух факторов: циклического характера спроса и высокой зависимостью от капиталовложений. Большая доля доходов от отелей поступает от манипуляций с недвижимостью, нежели от продажи мест в гостиницах, еды и питья в ресторанах. Стоимость гостиниц Hilton, Sheraton, а на российском рынке Redisson стремительно возрастает, но благодаря не операционным поступлениям, а доходам от купли-продажи, от налоговых льгот (рынок США) и от осознания того, что в будущем цена на подобные гостиницы еще больше возрастет.

Основное средство для улучшения результатов хозяйственной деятельности гостиниц и туристских баз – это уменьшение сезонности туристского движения. Эффект здесь достигается с помощью соответствующей рекламы, путем политики цен, предусмат-

ривающей преимущества для несезонного пребывания в районах массового туризма. Стимулируются также поездки туристов семьями и группами, что способствует увеличению их общего числа.

В структуре современного гостиничного хозяйства необходимо выделить два сегмента – независимые предприятия и операционные цепи (сети). Согласно определению Р. Браймера, независимым называется предприятие, находящееся в независимом владении, распоряжении и пользовании владельца, получающего прибыль от такой собственности [4]. Наличие договорных обязательств с другими компаниями в вопросах управления или использования чужого торгового знака или знака обслуживания не влечет за собой изменения статуса предприятия как независимого по отношению к другим субъектам рыночных отношений. Операционная цепь (сеть) – это группа предприятий (два и более), осуществляющая коллективный бизнес и находящаяся под непосредственным контролем руководства цепью. Гостиничная цепь как форма ведения бизнеса возникла в США в годы окончания Второй мировой войны, пионерами в этом были компании Statler Group, Hilton и Sheraton.

Одним из признаков современного этапа развития туристского рынка является заключение соглашений о международном сотрудничестве в сфере туризма в различных формах. Эта общая тенденция находит конкретное проявление в образовании *глобальных союзов туристских корпораций*, в гостиничном бизнесе это – цепи отелей.

Рост международного туризма как формы сотрудничества между странами представляет собой одно из проявлений глобализации, причем туризм имеет самые высокие темпы роста из всех сфер экономики. Важным компонентом международного туризма является международное гостиничное хозяйство, сформировавшееся в результате установления гостиничными цепями своего присутствия во многих странах мира (т.е. процесса глобализации гостиничного хозяйства).

В связи с политическими и экономическими изменениями, произошедшими в России, значительно выросли деловые и культурные связи между нашей страной и остальным миром, что способствовало увеличению контактов между фирмами и повышению

количества иностранных туристов, прибывающих в Россию с деловыми и личными целями. Возникла необходимость размещения гостей в комфортабельных отелях с соответствующим уровнем сервиса, которая привела к тому, что правительство и некоторые частные компании начали инвестировать средства в гостиничный бизнес. В результате появились проекты по реконструкции существующих и строительству новых отелей, изменению структуры управления гостиничных предприятий, во многих случаях с привлечением ведущих гостиничных цепей Запада. Иностранные гостиничные цепи (прежде всего американские), вышедшие на российский рынок, формируют новый подход к организации гостиничного дела в России и вносят значительный вклад в процесс повышения уровня услуг размещения, что в значительной мере обеспечивается развитием (количественным увеличением) и совершенствованием (качественным улучшением) гостиничного хозяйства страны. Для многих из вышедших на наш рынок иностранных гостиничных компаний проникновение в Россию является составной частью процесса глобализации, который, по мнению Генерального секретаря Международной ассоциации отелей Кристиана Клека, является сегодня главной тенденцией, оказывающей влияние на развитие мирового гостиничного хозяйства.

В настоящее время кроме глобальных союзов формируются *стратегические альянсы*. Первым присущи изменения имущественных отношений. Вторые же основаны на согласии сторон и не затрагивают отношения собственности, поэтому они получили более широкое распространение. В гостиничном хозяйстве стратегические альянсы заключаются между несколькими компаниями для совместной реализации услуг, создания единой сбытовой сети, согласованной маркетинговой деятельности, осуществления крупных финансовых вложений. Основной мотив такого объединения состоит в продвижении торговых марок гостиничных компаний на рынке.

Туристская гостиница представляет собой особый тип гостиниц, предоставляющий не только услуги проживания, но и комплекс других видов обслуживания: информационные, транспортные, экскурсионные услуги, услуги питания, организации досуга, оздоровительные услуги, услуги активного отдыха и т. д.

Количество коек в гостиничной сфере – самый главный показатель, используемый для оценки потенциала туристского центра или региона для приема туристов. Можно корректировать любые статистические показатели, демонстрирующие количество туристов, посещающих регион, в стремлении продемонстрировать темпы экономического развития, но количество мест в гостиницах четко определяет емкость средств размещения и реальную возможность приема туристов в данном регионе. К тому же везде без исключения имеет место четкая регистрация всех входящих и исходящих, т.е. учет и регистрация иностранных гостей.

Показатель интенсивности загрузки номерного фонда адекватно определяет эффективность деятельности местной администрации и организаторов туризма. Неразумное планирование (или отсутствие такового) и безудержная реклама приводят к тому, что в сезон загрузка может превысить допустимые возможности, и туристы вследствие неразберихи, даже оплатившие ночевку заранее, останутся на улице, что нередко и происходит. Это серьезный минус в работе туристской и региональной администрации.

С точки зрения фундаментальной экономики гостиничный бизнес представляет собой экономический комплекс, развитие которого в большей степени объясняется мирохозяйственными процессами и отношениями, нежели имманентными (внутренними) причинами. Но гостиничный бизнес также и важнейший катализатор экономического роста многих быстроразвивающихся стран, поскольку выступает каналом перераспределения валового национального продукта между странами, которое не сопровождается вывозом (импортом) товаров и услуг. Другими словами, если японцы отдыхают в гостиницах Филиппин, а россияне в Турции, то они не только вывозят туда часть заработанных в других производствах средств, но и создают там новые рабочие места.

Современный гостиничный бизнес как экономическое явление:

- имеет индустриальную форму;
- выступает в виде гостиничного продукта и услуг, которые не могут накапливаться и транспортироваться;

- создает новые рабочие места и выступает зачастую пионером освоения новых районов и способствует ускоренному развитию национальной экономики;

- выступает как механизм перераспределения национального дохода в пользу стран, специализирующихся в гостиничном бизнесе;

- является мультипликатором роста национального дохода, занятости и развития местной инфраструктуры и роста уровня жизни местного населения;

- характеризуется высоким уровнем эффективности и быстрой окупаемостью инвестиций;

- выступает как эффективное средство охраны природы и культурного наследия, поскольку именно эти элементы составляют основу его ресурсной базы;

- совместим практически со всеми отраслями хозяйства и видами деятельности человека, поскольку именно их дифференциация и дискретность и создают ту разность потенциалов рекреационной среды, которая вызывает потребности людей к перемене мест и познанию.

Таким образом, гостиничный бизнес способен оказывать активное влияние на экономику региона (или страны), в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы.

В современных условиях территориальный гостиничный комплекс – это мощнейшая система хозяйства региона или туристского центра и важная доходная составляющая экономики дестинации. Индустрию гостеприимства в части размещения составляют различные средства коллективного и индивидуального размещения: отели, гостиницы, пансионы, алькасары, парадоры, мотели, молодежные хостел и общежития (дормитории), апартаменты, туристские хутора, дачи, сельские домики, а также частный сектор, активно участвующий в размещении туристов.

Пространственная форма организации гостиничного комплекса может быть рассмотрена с нескольких точек зрения, в результате которых можно выделить три системообразующих компонента:

- территория – место расположения определенных туристских ресурсов природного и антропогенного происхождения, обладающее специфическими характеристиками, влияющими на способы освоения и ведения деятельности;

посетители (туристы) и местные жители с индивидуальными запросами в области удовлетворения своих туристско-рекреационных потребностей и сложившейся системой общественных ценностей и стереотипов – носители спроса на услуги туристского и гостиничного бизнеса;

индустрия гостеприимства – субъекты предпринимательства различных форм собственности и видов деятельности, комплекс производственной и социальной инфраструктуры гостиничного бизнеса – выразители предложения услуг размещения.

Соответственно, процесс функционирования территориального гостиничного комплекса сочетает в себе деятельность организаторов туризма и рекреации, деятельность человека в свободное время, природные и технические процессы. При этом обязательным является наличие соответствующих рынков, приводящих в действие связи между компонентами системы в целях удовлетворения потребностей посетителей в услугах гостиничного бизнеса.

Более полным с точки зрения системного подхода является представление такого рода крупного социально-экономического комплекса как территориальной гостиничной системы, состоящей из взаимосвязанных подсистем: групп туристов, гостиниц и ресторанов, инженерных сооружений, обслуживающего персонала и органа управления.

В качестве основных принципов *территориального формирования гостиничных комплексов как базовых элементов туристского бизнеса* в современных отечественных условиях можно предложить:

взаимоувязанное развитие и размещение гостиничных комплексов со сложившейся и перспективной системой экономического развития;

максимально возможное обеспечение потребностей туристов и населения в средствах временного размещения в границах отдельных территорий и экономических районов;

формирование территориально-отраслевых систем, специализирующихся на оказании туристско-рекреационных услуг;

объединение различных средств размещения, обладающих территориальной близостью и удобными транспортными связями, в единый монофункциональный гостиничный комплекс с созданием специального органа координации.

В результате формируется территориальный гостиничный комплекс как базовый элемент туристского бизнеса, включающий совокупность средств размещения и сопутствующих предприятий инфраструктуры, объединенных тесными производственными и экономическими связями, а также совместным использованием географического положения, природных и экономических ресурсов.

Библиографический список

1. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма России в современных условиях: Учебное пособие / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова. – М.: КНОРУС, 2007.

2. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Российской Федерации www.russiatourism.ru

3. Экономические проблемы развития туристских регионов / М. Амирханов, А. Татаринов, А. Трусов. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – С. 3–45.

4. Brymer Robert. Hospitality Management. Kendall / Hunt Publishing Co. Dubuque, Iowa, USA, 1988, 1991.

Bibliographical list

1. Chudnovskiy A.D. Management tourism industry to Russia in modern condition: scholastic allowance / A.D. Chudnovskiy, M.A. Zhukova. – M.: KNORUS, 2007.

2. Official site Federal agency on tourism of the Russian Federation: www.russiatourism.ru

3. The Economic problems of the development tourist region / M. Amirhanov, A. Tatar, A. Cowards. M.: Inc. «Publishers «Economy», 1997. – P. 3–45.

4. Brymer Robert. Hospitality Management. Kendall / Hunt Publishing Co. Dubuque, Iowa, USA, 1988, 1991.

Контактная информация

E-mail: ota@front.ru

Contact links

E-mail: ota@front.ru

Разработка мультипликативных факторных моделей экономического роста строительной организации

Working out of multiplicative factorial models of economic growth of the building enterprise

Н.В. ЧЕПАЧЕНКО,

профессор кафедры экономики и менеджмента в строительстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, д.э.н.

К.Б. СТРОКИН,

соискатель кафедры экономики и менеджмента в строительстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, к.э.н.

N.V. CHERACHENKO,

professor of department of economy and management in building of Saint-Petersburg state university of engineering and economics, doctor of economic sciences

K.B. STROKIN,

competitor of department of economy and management in building of Saint-Petersburg state university of engineering and economics, candidate of economic sciences

Аннотация

Предложены многофакторные мультипликативные модели экономического роста строительного предприятия на основе ресурсного подхода. Применение на практике разработанных моделей повышает качество экономического анализа изменения экономического роста в результате комплексной оценки капиталотдачи материальных, трудовых и финансовых ресурсов и их пропорционального соотношения.

Abstract

Multifactorial multiply models of economic growth of the building enterprise on the basis of the resource approach are offered. Application in practice of the developed models raises quality of the economic analysis of change of economic growth as a result of a complex estimation of capital productivity ratio of material, labour and financial resources and their proportional parity.

Ключевые слова

1. Экономический рост предприятия
2. Мультипликативные модели
3. Экономический анализ
4. Внутренние факторы

Key words

1. Economic growth of the enterprise
2. Multiplicative models
3. The economic analysis
4. Internal factors

Моделирование экономических процессов и явлений является одним из важнейших методов научного познания исследуемого объекта с помощью модели. Моделирование в экономике и управлении хозяйствующих систем (предприятий, народно-хозяйственных комплексов, регионов, национальной экономики) рассматривается одной из основных категорий теории познания. На идее моделирования базируется, по существу, любой метод научного исследования – как теоретический, так и экспериментальный.

В экономике хозяйствующих субъектов широкое распространение получили экономико-математические модели описания экономического процесса или объекта в целях их исследования и управления. При разработке модели экономического роста хозяйствующего субъекта необходимо, чтобы она содержала достаточно детальное описание исследуемого явления, позволяющее осуществлять измерение включаемых в модель экономических величин, а также выделять факторы, воздействующие на изменение уровня эконо-

мического роста. Данным требованиям в большей мере отвечают модели, применяемые в факторном анализе, – модели детерминированные (функциональные) и стохастические.

Детерминированные факторные модели более предпочтительны, ибо отражают возможности исследования функциональной связи между показателем экономического роста (функцией) и воздействующими факторами (аргументами). Показателями экономического роста на уровне национальной экономики принято рассматривать внутренний валовой продукт (ВВП), характеризующий стоимость товаров и услуг, произведенных всеми отраслями экономики и предназначенных для конечного потребления, накопления и экспорта (за вычетом импорта). На стадии производства ВВП определяется путем суммирования валовой добавленной стоимости (ВДС) и чистых налогов на продукты. Термин «валовая» указывает на то, что показатель НДС определен как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением, но до вычета потребления основного капитала.

Принимая во внимание, во-первых, целесообразность следования принципу сопряженности, что позволяет формировать систему взаимосвязанных показателей по вертикали от предприятия до уровня национальной экономики, а во-вторых, учитывая тенденцию постепенного приближения методологии бухгалтерского учета к методологии системы национального счетоводства, целесообразно стоимостными показателями экономического роста строительной организации использовать показатели:

валовой добавленной стоимости (ВДС) как разности между стоимостью производства строительно-монтажных работ, выполняемых собственными силами, и стоимостью материальных затрат, учитываемых в себестоимости производства данных работ;

добавленной стоимости (ДС) как разности между стоимостью реализованной строительной продукции (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, учитываемых в себестоимости реализованной продукции (работ, услуг).

При формировании детерминированной модели экономического роста организации необходимо руководствоваться следующими правилами:

во-первых, формируемая модель и факторы, включаемые в модель, должны иметь явно выраженный экономический смысл, а не являться абстрактными;

во-вторых, включаемые в модель факторы должны отражать причинно-следственные связи с величиной экономического роста, что позволяет рассматривать модель как имеющей познавательную ценность;

в-третьих, все показатели факторной модели должны быть количественно измеримыми (должны иметь экономические единицы измерения и необходимую информационную обеспеченность);

в-четвертых, формируемая факторная модель должна обеспечивать возможность измерения влияния включаемых в модель факторов, учитывать соразмерность изменений результативного и факторных признаков, а сумма влияния отдельных факторов должна равняться приросту результативного фактора.

Предъявляемым выше требованиям отвечает рекомендуемая нами детерминированная двухфакторная модель:

$$ДС = \sum P * \mathcal{E}ф_p, \quad (1)$$

где $\sum P$ – стоимостная величина совокупности применяемых предприятием ресурсов, обуславливающих экономический рост предприятия, в составе которых рассматриваются трудовые, финансовые, материально-вещественные, технологические, информационные и другие виды применяемых строительной организацией ресурсов (руб. применяемых ресурсов * год);

$\mathcal{E}ф_p$ – величина эффективности применяемой компанией совокупности ресурсов ($\frac{\text{руб. эффекта}}{\text{руб. применяемых ресурсов * год}}$).

Данная модель устанавливает причинную связь факторов с результативным показателем – ДС, в которой изменение ДС определяется количеством (стоимостью) применяемой строительной организацией совокупности ресурсов ($\sum P$), – фактор, характеризующий экстенсивным и фактором эффективности применяемых ресурсов ($\mathcal{E}ф_p$), характеризующий интенсивным фактором,

рассматриваемый в экономической литературе [12] показателем ресурсоотдачи.

Рассматриваемая модель экономического роста (1) отражает применение ресурсного подхода. Отсюда начало научной дискуссии, суть которой определяется следующим:

во-первых, что считать экономическим ростом компании и какими показателями может быть объективно исчислена величина экономического роста для строительной организации?

во-вторых, какую совокупность ресурсов необходимо учитывать, чтобы модель имела научную обоснованность и практическую значимость?

в-третьих, следует ли оставаться на позиции традиционного подхода к обоснованию эффективности экономических процессов, в частности, оценки эффективности функционирования компании, эффективности управления процессом экономического роста и развития и т.д., отражающим ресурсную концепцию?

В последнее время идет научная дискуссия [8] о правомерности следования классической модели процессов производства материальных благ, основанной на применении средств труда, предметов труда и рабочей силы, в то время, как затраты на производство материальных благ являются по своей природе тратами энергии, в том числе интеллектуальной и физической энергии человека, энергии природных источников, что отражает с позиции логистики идею перехода к принципиально иной модели материального производства.[6]

При объяснении второго вопроса правомерным ответом можно считать всю совокупность применяемых ресурсов, обусловивших получаемый эффект, в том числе такого ресурса, как энергия. С позиции классической экономической теории, началом формирования которой явились исследования еще А. Смита, Д. Рикардо и других исследователей, основой создания экономических ценностей рассматривался труд и капитал (основной и оборотный). Вместе с тем в процессе производства строительной продукции (работ, услуг) применяются разные виды ресурсов – трудовые, материально-вещественные, финансовые, технологические, информационные, организационные, управленческие, энергетические, природные и

другие. Их стоимостная оценка, как полная, так и частичная, определяется методологией бухгалтерского учета и принятой в строительной организации классификацией затрат по экономическим элементам и статьям затрат.

Эффективность использования ресурсов определяется на практике в виде показателей фондоотдачи основных средств и оборотных активов или производительности труда работников.[3] Однако алгоритмы факторного анализа производимой продукции за счет трех производственных факторов (средств труда, предметов труда и живого труда) строятся дифференцированно по каждому производственному ресурсу [13, с. 159]. Теоретический и конкретный анализ взаимосвязаны, и наряду с дифференцированными алгоритмами должны быть востребованы и интегральные алгоритмы. При этом, как отмечают аналитики, любой алгоритм, любая формула или модель должны быть не только формально математически правильными, но и теоретически обоснованными.

Стремление включить трудовые ресурсы в анализ оценки эффективности использования совокупных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) привело исследователей к обоснованию:

показателя ресурсоотдачи [12, с. 50], исчисляемого соотношением используемой производительной силы (собственной продукции социально-экономической системы) к стоимостной величине совокупности применяемых ресурсов (основных фондов, вещественных оборотных средств и контингента работников);

аналитического показателя эффективности использования ресурсного потенциала организации [1, с. 361], определяемого соотношением выручки от реализации продукции к суммарной стоимости ресурсов (среднегодовой стоимости основных средств, среднегодовой стоимости оборотных активов и годовых затрат на оплату труда).

Теорией экономического анализа предусматривается принципиальная возможность построения зависимости, называемой производственной функцией, под которой понимается соотношение между итоговым показателем производственной деятельности строительной организации и ресурсами, его определяющими (основными и оборотными средствами организации и численностью

промышленно-производственного персонала) [2, с. 59]. В частности, впервые построенная еще в 1928 г. американскими исследователями Коббом и Дугласом производственная функция согласно данным американской экономики за 1899–1922 гг. отражала рост национального дохода в зависимости от соотношения объемов приложенного труда и капитала.

В рассматриваемой нами модели (1) стоимостную величину учитываемой совокупности ресурсов ($\sum P$) рекомендуется определять согласно выражение:

$$\sum P = K_O + K_{OB} + K_{\text{ч}}, \quad (2)$$

где K_O – среднегодовая стоимость основного капитала (среднегодовая стоимость основных средств и нематериальных активов); K_{OB} – среднегодовая стоимость оборотного капитала (среднегодовая стоимость финансовых ресурсов, отражающих совокупную стоимость оборотных средств); $K_{\text{ч}}$ – среднегодовая стоимость воспроизводства потенциала человеческого капитала (среднегодовые затраты на оплату труда, подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников, включаемых в среднесписочную годовую численность работников строительной организации), определение величины которой еще предстоит научно обосновать и ввести в систему национального счетоводства, учетной политики строительной организации, теорию и практику экономического анализа.

Исходная модель (1) может быть использована и для цели дифференциальной оценки значимости каждого вида ресурсов в изменении величины экономического роста организации исходя из пропорциональной доли их стоимостной оценки или путем использования смешанной (комбинированной) факторной модели следующего вида:

$$ДС = (K_O + K_{OB} + K_{\text{ч}}) * \text{Эф}_P \quad (3)$$

Вместе с тем модели (1), (3) ограничены в возможности:

выявления степени воздействия фактора качества применяемой совокупности ресурсов, включая оценку качества ресурса ме-

неджмента строительной организации в обеспечении пропорциональности применяемых ресурсов как воздействующего фактора экономического роста;

оценки степени воздействия на экономический рост компании фактора наращивания и эффективности использования потенциала строительной организации (организационно-управленческого, инновационного, инвестиционного и др.);

оценки степени воздействия фактора изменения рыночной конъюнктуры, природно-климатических факторов, факторов использования природных ресурсов, макроэкономических и других факторов.

В целях решения задачи расширения познавательного, аналитического и практического характера использования результатов моделирования экономического роста на уровне строительной организации нами предложена трансформация исходной модели (1) в многофакторную функциональную модель (4) следующего вида:

$$ДС = \sum P * \frac{ДС}{K_o} * \frac{K_o}{K_o + K_{об}} * \frac{K_o + K_{об}}{ДС} * \frac{ДС}{K_{об}} * \frac{K_{об}}{K_o + K_{об}} * \frac{K_o + K_{об}}{\sum P}, \quad (4)$$

где $\frac{ДС}{K_o}$ – капиталотдача основных средств и нематериальных

активов по ДС;

$\frac{K_o}{K_o + K_{об}}$ – пропорциональность соотношения основных

средств и нематериальных активов в общей стоимости основного и оборотного капитала;

$\frac{K_o + K_{об}}{ДС}$ – капиталоемкость основного и оборотного капи-

тала по ДС;

$\frac{ДС}{K_{об}}$ – капиталотдача оборотного капитала по ДС;

$\frac{K_{об}}{K_o + K_{об}}$ – пропорциональность соотношения оборотного

капитала в общей стоимости основного и оборотного капитала;

$\frac{K_{O} + K_{OB}}{\sum P}$ – пропорциональность соотношения основного и оборотного капитала в общей стоимости совокупной величины применяемых ресурсов.

Результативность изменения экономического роста строительной организации характеризуется сравнительно небольшим числом обобщенных и, как правило, относительных показателей, на каждый из которых оказывает влияние целая система внешних и внутренних факторов. Разработанная модель (4) позволяет выявлять и измерять степень воздействия на экономический рост компании четырех групп факторов: совокупной стоимости ресурсов (трудовых, материальных, финансовых), капиталотдачи, пропорционального соотношения ресурсов и капиталоемкости основного и оборотного капитала. Разработанная модель не отражает, в частности, фактора отдачи стоимости воспроизводства потенциала человеческого капитала. Поэтому если к модели (4) применить рекомендуемый в экономической литературе метод расширения факторной системы [4, с. 63], то это позволяет предложить расширенный состав новых мультипликативных моделей (5), (6), (7), (8) и реализовать более качественный анализ и оценку воздействующих факторов (табл. 1).

Каждое экономическое явление, в том числе процесс экономического роста, может описываться разным комплексом взаимосвязанных показателей. Поэтому выбор и обоснование системы показателей является одним из важных методологических аспектов, от которого зависят возможности экономического анализа. В современной научной и учебной литературе по анализу финансово-хозяйственной деятельности организации [1, 2, 4, 5, 9, 10], а также на практике анализ и оценка влияния факторов на объем производства и реализации продукции осуществляется на основе дифференцированного алгоритма для каждого из трех производственных факторов – средств труда, предметов труда и живого труда. При этом эффективность каждого производственного фактора оценивается собственными показателями (фондоотдачей, производительностью труда, оборачиваемостью).

Таблица 1

Мультипликативные многофакторные модели экономического роста с избирательным включением факторов отдачи ресурсов – трудовых, материальных, финансовых

| № | Вид разработанной модели | Факторы, не включенные в предыдущие модели |
|---|---|--|
| 4 | $ДС = \sum P \cdot \frac{ДС_{\#}}{K_o} \cdot \frac{K_o}{K_o + K_{o6}} \cdot \frac{K_o + K_{o6}}{ДС} \cdot \frac{K_{o6}}{K_o + K_{o6}} \cdot \frac{K_o + K_{o6}}{\sum P}$ | |
| 5 | $ДС = \sum P \cdot \frac{ДС_{\#}}{K_{\#}} \cdot \frac{K_{\#}}{K_o + K_{\#}} \cdot \frac{K_o + K_{\#}}{ДС} \cdot \frac{K_{o6}}{K_{o6} + K_{\#}} \cdot \frac{K_{o6} + K_{\#}}{\sum P}$ | $\frac{ДС_{\#}}{K_{\#}}; \frac{K_{\#}}{K_o + K_{\#}}; \frac{K_o + K_{\#}}{ДС}; \frac{K_{o6}}{K_{o6} + K_{\#}}; \frac{K_{o6} + K_{\#}}{\sum P}$ |
| 6 | $ДС = \sum P \cdot \frac{ДС_{\#}}{K_{o6}} \cdot \frac{K_{o6}}{K_o + K_{\#}} \cdot \frac{K_o + K_{\#}}{ДС} \cdot \frac{K_o}{K_o + K_{\#}} \cdot \frac{K_o + K_{\#}}{\sum P}$ | $\frac{K_{o6}}{K_o + K_{\#}}; \frac{K_o}{K_o + K_{\#}}; \frac{K_o + K_{\#}}{\sum P}$ |
| 7 | $ДС = \sum P \cdot \frac{ДС_{\#}}{K_o} \cdot \frac{K_o}{K_{o6} + K_{\#}} \cdot \frac{K_{o6} + K_{\#}}{ДС} \cdot \frac{K_{o6}}{K_{o6} + K_{\#}} \cdot \frac{K_o + K_{o6}}{\sum P}$ | $\frac{K_o}{K_{o6} + K_{\#}}; \frac{K_{o6} + K_{\#}}{ДС}$ |
| 8 | $ДС = \sum P \cdot \frac{ДС_{\#}}{K_o} \cdot \frac{K_o}{K_o + K_{o6}} \cdot \frac{K_o + K_{o6}}{ДС} \cdot \frac{K_{\#}}{K_{\#} + K_{o6} + K_{\#}} \cdot \frac{K_{o6} + K_{\#}}{\sum P}$ | $\frac{K_{\#}}{K_{o6} + K_{\#}}$ |

где $\frac{ДС}{K_{\#}}$ – капиталотдача воспроизводственного потенциала человеческого капитала;

$\frac{K_{\#}}{K_o + K_{\#}}; \frac{K_{o6}}{K_{o6} + K_{\#}}; \frac{K_{o6} + K_{\#}}{\sum P}; \frac{K_{o6}}{K_o + K_{\#}}; \frac{K_o}{K_o + K_{\#}}; \frac{K_o + K_{\#}}{\sum P}; \frac{K_o}{K_{o6} + K_{\#}}; \frac{K_{\#}}{K_{o6} + K_{\#}}$ – пропорциональность соответствующих составляющих ресурсов – трудовых, материальных, финансовых; $\frac{K_o + K_{\#}}{ДС}$ – капиталоемкость основного и человеческого капитала по ДС;

$\frac{K_{o6} + K_{\#}}{ДС}$ – капиталоемкость оборотного и человеческого капитала по ДС.

Для того чтобы в рекомендуемых моделях экономического роста предусматривалась возможность применения интегрального алгоритма факторного анализа, позволяющего выявлять оценку степени воздействия каждого из производственных ресурсов в отдельности и в комплексе воздействия других факторов, нами предлагается построение ряда моделей (9), (10), (11), (12), (13) и (14), расширенных по составу учитываемых факторов (табл. 2), что позволяет повысить качество проводимого экономического анализа.

Предложенные мультипликативные модели экономического роста строительной организации (табл. 2) являются расширенными и включают четыре группы факторов, которые характеризуются:

количеством применяемой совокупности ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) – экстенсивный фактор;

показателями капиталотдачи основного, оборотного и человеческого капитала – интенсивный фактор;

показателями пропорциональности применяемых ресурсов, отражающими проявление экономического закона пропорциональности между разными компонентами применяемых ресурсов в строительной организации, без учета проявления действия которого невозможно эффективное управление ростом и развитием компании;

Таблица 2

Мультипликативные многофакторные модели экономического роста с включением полного состава факторов отдачи ресурсов – трудовых, материальных, финансовых

| Номер модели | Вид разработанной модели | Факторы, не включенные в предыдущие модели |
|--------------|---|---|
| 9 | $ДС = \sum P * \frac{ДС}{K_o} * \frac{K_o}{K_o + K_{ob}} * \frac{K_o + K_{ob}}{ДС} * \frac{ДС}{K_{ob}} * \frac{K_{ob}}{K_o + K_{ch}} * \frac{ДС}{ДС} * \frac{K_{ch}}{K_{ch}} * \frac{ДС}{\sum P}$ | |
| 10 | $ДС = \sum P * \frac{ДС}{K_o} * \frac{K_o}{K_o + K_{ch}} * \frac{K_o + K_{ch}}{ДС} * \frac{ДС}{K_{ob}} * \frac{K_{ob}}{K_{ob} + K_{ch}} * \frac{ДС}{ДС} * \frac{K_{ch}}{K_{ch}} * \frac{ДС}{\sum P}$ | $\frac{K_o}{K_o + K_{ch}}; \frac{K_{ob}}{K_{ob} + K_{ch}}; \frac{K_o + K_{ch}}{ДС}$ |
| 11 | $ДС = \sum P * \frac{ДС}{K_o} * \frac{K_o}{K_{ob} + K_{ch}} * \frac{K_{ob} + K_{ch}}{ДС} * \frac{ДС}{K_{ob}} * \frac{K_{ob}}{K_o + K_{ob}} * \frac{ДС}{ДС} * \frac{K_{ch}}{K_{ch}} * \frac{ДС}{\sum P}$ | $\frac{K_o}{K_{ob} + K_{ch}}; \frac{K_{ob}}{K_o + K_{ob}}$ |
| 12 | $ДС = \sum P * \frac{ДС}{K_o} * \frac{K_o}{K_{ob} + K_{ch}} * \frac{K_{ob} + K_{ch}}{ДС} * \frac{ДС}{K_{ch}} * \frac{K_{ch}}{K_o + K_{ch}} * \frac{ДС}{ДС} * \frac{K_{ob}}{K_{ob}} * \frac{ДС}{\sum P}$ | $\frac{K_{ch}}{K_o + K_{ch}}; \frac{K_{ob}}{\sum P}$ |
| 13 | $ДС = \sum P * \frac{ДС}{K_{ob}} * \frac{K_{ob}}{K_o + K_{ob}} * \frac{K_o + K_{ob}}{ДС} * \frac{ДС}{K_{ch}} * \frac{K_{ch}}{K_{ob} + K_{ch}} * \frac{ДС}{ДС} * \frac{K_o}{K_o} * \frac{ДС}{\sum P}$ | $\frac{K_{ch}}{K_{ob} + K_{ch}}; \frac{K_o}{\sum P}$ |
| 14 | $ДС = \sum P * \frac{ДС}{K_{ch}} * \frac{K_{ch}}{K_o + K_{ob}} * \frac{K_o + K_{ob}}{ДС} * \frac{ДС}{K_{ob}} * \frac{K_{ob}}{K_o + K_{ch}} * \frac{ДС}{ДС} * \frac{K_o}{K_o} * \frac{ДС}{\sum P}$ | $\frac{K_{ch}}{K_o + K_{ob}}$ |

где $\frac{K_o}{\sum P}, \frac{K_{ob}}{\sum P}, \frac{K_{ch}}{\sum P}$ - пропорциональность материальных, финансовых и трудовых ресурсов в общей стоимостной оценке ресурсов.

показателями капиталоемкости разных компонентов применяемых ресурсов по ДС.

Таким образом, разработанные модели экономического роста содержат необходимый объем количественных и качественных характеристик внутренних факторов и позволяют дифференцировать оценку степени эффективности использования основного, оборотного и человеческого капитала в результате оценки дифференцированного воздействия факторов капиталоемкости, производительности и капиталоемкости по ДС, а также оценивать воздействие фактора пропорциональности, характеризующего оценку качества управления экономическим ростом как результата учета проявления действия экономического закона, отражающего необходимость обеспечения рациональной пропорциональности между разными компонентами применяемых ресурсов.

Разработанные модели могут быть востребованы на стадии стратегического планирования экономического роста, при анализе и оценке конкурентоспособности строительных организаций, анализе и оценке их производственно-экономической деятельности, расширяя возможности получения количественной и качественной оценки воздействия факторов в создании эффективного механизма управления этими факторами, механизма поиска резервов экономического роста компании.

Библиографический список

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
2. Любушкин Н.П., Лешева В.Б., Сучков Е.А. Теория экономического анализа: Учебно-методический комплекс / Под редакцией проф. Н.П. Любушкина. – М.: Экономистъ, 2006. – 480 с.
3. Павлов К.В. Эффективность использования основных фондов с учетом региональных различий трудообеспеченности // Экономическое возрождение России. – 2008. – №3(17). – С. 38–46.
4. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: Учебник. – М.: ЭКСМО, 2007. – 656 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4-е издание, переработанное и дополненное – М.: ИНФРА – М, 2008. – 512 с.

6. Сидоров И.И. Логистическая модель процессов производства материальных благ и их распределения – основа новой экономической теории и теории управления // Экономическое возрождение России. – 2006. – № 1 (7). – С. 35–41.

7. Сидоров И.И. Логистическая модель процессов производства материальных благ и их распределения – основа новой экономической теории и теории управления // Экономическое возрождение России. – 2006. – № 2 (8). – С. 52–56.

8. Сидоров И.И. Инновационная модель развития промышленного производства // Вестник ИНЖЭКОНа, серия Экономика. Выпуск 3 (16). – 2007. – С. 59–63.

9. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е издание/ Э. Хелферт. – СПб.: Питер, 2003. – 640 с.

10. Хиггинс, Роберт С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений / Перевод с английского. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – С. 464.

11. Чистов Л.М. Теоретическое обоснование обобщающего критериального показателя эффективности функционирования социально-экономической системы (эффективности производства) // Экономическое возрождение России. – 2005. – № 2 (4). – С. 53–63.

12. Чистов Л.М. Теория эффективного управления социально-экономическими системами. – СПб.: Астерион, 2005. – 575 с.

13. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 367 с.

Bibliographical list

1. Kovalev V. The financial analysis: methods and procedures. – М.: Finances and statistics, 2005. – 560 p.

2. Lyubushkin N., Lemesheva V., Suchkov E. Theory of economic analysis: studying and methodic complex / Edited prof. Lyubushkin N. – М.: Ekonomist', 2006. – 480 p.

3. Pavlov K. Efficiency of the uses of capital assets taking into account regional distinctions of labours providing // the Economic revival of Russia. – 2008. – № 3(17). – p. 38–46.

4. Plaskova N. The strategic and current economic analysis: textbook. – М.: EKSMO, 2007. – 656 p.

5. Savitskaya G. Economic of enterprise Analysis: Textbook. 4th edition, processed and complemented – M.: INFRA is M, 2008. – 512 p.

6. Sidorov I. Logistic model of processes of production of material welfares and their distributing is basis of new economic theory and theory of management // Economic revival of Russia. – 2006. – № 1(7). – p.35–41.

7. Sidorov I. Logistic model of processes of production of material welfares and their distributing is basis of new economic theory and theory of management // the Economic revival of Russia. – 2006. – № 2 (8). – p. 52–56.

8. Sidorov I. Innovative model of development of industrial production // Announcer of ENGECON, series Economy. Issue 3 (16). – 2007. – p. 59–63.

9. Helfert E. Technique of financial analysis. 10th edition / E. Helfert. – Spb.: Peter, 2003. – 640 p.

10. Higgins, Robert S. Financial analysis: instruments for adopting business decisions: Translation from English. – M.: of LTD. «I.D. Williams», 2007. – p. 464.

11. Chistov L. Theoretical ground of summarizing criterion index of efficiency of functioning of the socio-economic system (to efficiency of production) of // the Economic revival of Russia. – 2005. – № 2 (4). – p. 53–63.

12. Chistov L. Theory of effective management the socio-economic systems. – Spb.: Asterion, 2005. – 575 p.

13. Sheremet A. Analysis and diagnostics of financial and economic activity of enterprise: Textbook. – M.: INFRA – M, 2008. – 367 p.

Контактная информация

191002, г. Санкт-Петербург, ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет», тел. (812) 766–47–22, e-mail: dept.emvs@engec.ru.

Contact links

191002 Saint-Petersburg, Saint-Petersburg state university of engineering and economics, tel. (812) 766–47–22, e-mail: dept.emvs@engec.ru

Особенности формирования городской инвестиционной политики

The peculiarities of forming the city's investment policy

И.Г. ЮДАЕВ,

*генеральный директор ЗАО «Волгоградский
завод оросительной техники и ЖКХ»*

Л.Н. МЕДВЕДЕВА,

*доцент Волгоградской государственной
сельскохозяйственной академии, к.э.н.*

Е.Н. ПАТРИНА,

*проректор Волгоградской государственной
сельскохозяйственной академии, к.п.н.*

I.G. YUDAEV,

*general director of CJSC «Volgograd plant of irrigation
equipment and dwelling-communal estate»*

L.N. MEDVEDEVA,

*associate professor Volgograd state agriculture academy
candidate of economic sciences*

E.N. PATRINA,

*Vice-Chancellor Volgograd state agriculture academy,
candidate of pedagogical sciences*

Аннотация

Как известно, в условиях мирового кризиса экономика столкнулась с целым рядом проблем, в том числе с сокращением инвести-

ционных программ. Недостаток финансовых ресурсов вынуждает городские власти искать новые модели регулирования инвестиционных потоков.

Авторы статьи считают, что в условиях развития современного общества, с возрастающим значением человеческого фактора, очень важно сформировать модели, позволяющие наиболее эффективно распределять инвестиционные ресурсы между объектами социально-экономической жизни. Благоприятный инвестиционный климат способствует возрастанию интеллектуального потенциала города. Предложенная авторами статьи трехфазная модель развития экономики города достаточно логически вписывается в стратегии развития современных городов.

Abstract

As it is known, in the conditions of world crisis the economy has faced with a number of problems including the reduction of investment programs. The lack of financing recourses make urban authorities search for new models of investment streams regulation.

The authors of the article consider that in the conditions of the modern society development with the increase of the human factor it is very important to form models that allow more effectively distribute the investment recourses among the objects of social and economic life. Favorable investment climate assists the increase of intellectual potential of a city. The offered by the authors in the article three phases' model of the urban economy development fits logically enough in the strategy of modern city development.

Ключевые слова

1. Инвестиционная политика
2. Устойчивое развитие
3. Модель функционирования экономики
4. Инвестиционные потоки
5. Расчет эффективности инвестиций
6. Алгоритм разработки планов социально-экономического развития города

Key words

1. Investment policy
2. Sustainable development
3. Model of functioning of the economy
4. Investment flows
5. Calculation of Investment Efficiency
6. Algorithm of elaboration of plans of socio-economic development of a city

Мировой финансовый кризис не только создал трудности в работе предприятий, организаций, органов городского и муниципального управления, но он также поставил вопрос об адекватности наших представлений об экономике в целом.

Закономерны вопросы, на которые ученые пытаются найти ответы: существует ли возможность объективно соразмерить стоимость труда в разных странах, в каждой из которых – своя национальная валюта; существует ли возможность достаточно быстрыми темпами восстановить доверие населения к ценным бумагам предприятий и корпораций; существует ли механизм объективного распределения инвестиций между странами; существует ли единая политика взаимовыгодного сотрудничества государств, организаций, предприятий по повышению общего уровня благосостояния?

Кризис стал «моментом истины» для проверки экономической теории и экономической политики, затронул фундамент, на котором длительное время выстраивались основы рыночного хозяйствования, он также высветил и несостоятельность международных институтов, таких как МВФ, МБРР, которые оказались не способными противостоять действиям отдельных стран и лидеров.

Достаточно серьезный урон кризис нанес нашим представлениям о привлечении инвестиций для укрепления и расширения социально-экономической сферы городов.

Как известно, комплексное социально-экономическое развитие городов опирается на определенный объем и структуру ресурсов (основные фонды городов, земельно-имущественный комплекс, трудовые, финансовые и информационные ресурсы), взаимосвязь

и взаимодействие которых приводит как к укреплению традиционных видов деятельности, так и к возникновению инновационных направлений деятельности.

Инвестиционно-инновационная политика администрации Волгограда направлена на обеспечение экономического подъема в конкурентно экологически безопасных производствах и видах деятельности.

Для реализации данной установки совершенствуется нормативно-правовая база, создается информационная база инвестиционных проектов предприятий, формируется механизм поддержки предприятий города за счет привлечения бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов, обеспечивается участие в реализации целевых федеральных и областных программ, национальных проектах.

Состояние инвестиционного климата в городе является одним из важнейших общеэкономических показателей, и оно обеспечивается рядом факторов: наличием высококвалифицированных кадров, общим образовательным уровнем населения, передовым опытом внедрения разработок НИОКР, развитием основных институтов рыночной экономики, достаточно высокой потребительской способностью населения.

На этом фоне важнейшей задачей органов государственной власти и местного самоуправления является создание целостной концепции инвестиционной политики, предусматривающей практику налогового стимулирования крупных инвесторов, предоставления им гарантий от некоммерческих рисков, создание необходимой инфраструктуры.

С целью привлечения инвесторов в экономику города в 2008 году были подготовлены: «Инвестиционный паспорт Волгограда», в материалах которого размещена информация о приоритетных инвестиционных и инновационных программах; программа «инвестиционно-градостроительный потенциал», в которой раскрыта инвестиционная привлекательность и описаны стратегические ориентиры градостроительного развития.

В Концепции развития Волгограда до 2025 года целевые установки и ориентиры устойчивого развития города в области инве-

стиционной политики имеют конкретные очертания и представлены комплексом мероприятий, увязанных с основными бюджетными параметрами и осуществляемых всеми отраслевыми подразделениями администрации.

Бюджетные инвестиции в экономику города осуществляются в основном через реализацию приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», а также через федеральные и областные целевые программы, направленные в жилищное строительство, развитие производственной и социальной инфраструктуры, стимулирование инновационной и инвестиционной активности горожан.

В докризисный период в городе наблюдался динамичный рост объемов инвестиций крупных и средних организаций в развитие экономики и социальной сферы. Например, в 2008 году объем инвестиций составил 27,4 млрд рублей, что на 19,7% больше показателя 2007 года. Общий объем иностранного капитала, поступившего в экономику города в 2008 году, сложился в сумме 61,4 млн долларов США (75% от всех иностранных инвестиций области), что составило 35% к уровню 2007 года.

На территории города реализуются шесть федеральных и областных целевых программ. Объем освоенных средств составил 654,4 млн рублей, в том числе средства федерального бюджета – 464,5 млн рублей, бюджета Волгоградской области – 20,1 млн рублей, бюджета Волгограда – 169,9 млн рублей; т.е., на 1 рубль средств бюджета Волгограда было привлечено 2,8 рубля средств вышестоящих бюджетов.

Развитие рынка инвестиционных услуг – достаточно сложный и многоплановый процесс, реализация которого нуждается в соответствующей концептуальной базе.

Усиливающая социальная нагрузка на органы управления административных территорий ставит их перед дилеммой: как увеличить валовой городской продукт без увеличения налогового бремени на инвесторов.

Данная проблема может быть решена через сбалансирование инвестиционных потоков, распределяемых по отраслям городской экономики (через модели управления инвестициями).

Для этого необходимо провести распределение имеющихся предприятий и организаций по группам: материальной (нулевой), фондосоздающей (первая) и потребительской (вторая).

В материальную группу входят: предприятия добывающей промышленности, электроэнергетики, металлургии, металлообработки, химии и нефтехимии, АПК, лесозаготовки, стройиндустрии, грузового транспорта, связи, оптовой торговли.

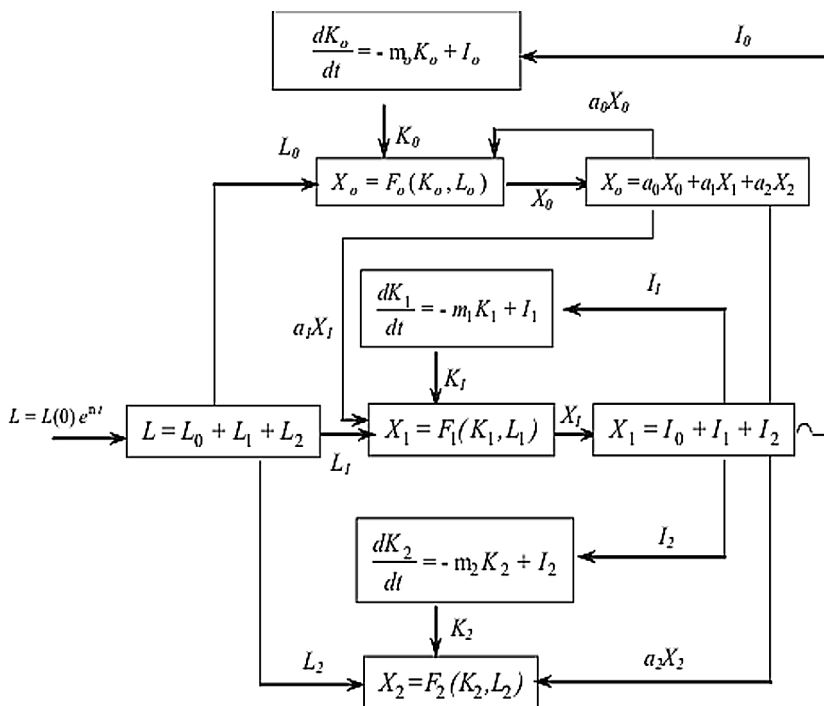
Во вторую группу входят предприятия: производственного машиностроения, производственного строительства.

В третью группу входят предприятия: потребительского машиностроения, гражданского строительства, переработки сельхозпродукции и морепродуктов (легкая и пищевая промышленность), деревообработки, бытовой химии, пассажирский транспорт, связь, общественного питания и розничной торговли.

В Волгограде данные группы представлены следующими предприятиями и организациями:

| Нулевая группа | Первая группа | Вторая группа |
|---|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Волгоградский тракторный завод | Волгоградский моторный завод | Фабрика «Царица» |
| Алюминиевый завод | Ремстроймаш | ПО ЖБИ 1 |
| Металлургический завод «Красный Октябрь» | ПО «Ахтуба» | Ростелеком |
| ПО «Баррикады» | ЗАО «ОРТЕХ» | ЮТК – связь |
| ОАО «Химпром» | ЗАО «Конфил» | ЗАО «Автоколонна 1513» |
| ОАО «Волгоградский завод буровой техники» | ООО «Нептун» | Объекты торговли и службы быта |
| Волгоградская ТЭЦ | | Субъекты малого предпринимательства |
| Волжская ГЭС | | ЗАО «Парк-Хаус» |

Структурная трехгрупповая модель функционирования экономики города представлена на схеме:



При реализации этой модели предполагается, что за каждой группой предприятий закреплены основные производственные фонды, в то время как трудовые ресурсы и инвестиции могут свободно перемещаться между предприятиями. Также за основу берутся предположения, которые были озвучены в модели Солоу, которая выполняет роль базовой.

Производственные возможности каждой группы предприятий заданы в форме линейно-однородных производственных функций:

$$X_i = F_i(K_i, L_i), \quad i = 0, 1, 2,$$

где X_i , K_i , L_i , I_i – соответственно выпуск продукции, основные производственные фонды, число занятых в i -й группе предприятий, инвестиции в i -ю группу предприятий.

В построении данной модели использованы следующие допущения:

1. В данном временном периоде технологический уклад не меняется и определяется: $X_i = F_i(K_i, L_i)$, $i = 0, 1, 2$.

Трудовые ресурсы предприятий L изменяются с постоянным темпом прироста V .

Лаг капиталовложений отсутствует.

Постоянными являются коэффициенты износа основных производственных фондов μ_i и прямых материальных затрат a_i секторов.

Внешняя торговля напрямую не рассматривается.

Время t изменяется непрерывно.

Представленная к изложению модель экономики задается следующими уравнениями:

$$\left\{ \begin{array}{l} L = L(0)e^{Vt}, \\ L = L_0 + L_1 + L_2, \\ \frac{dK_i}{dt} = -\mu_i K_i + I_i, \\ X_1 = I_0 + I_1 + I_2 = I, \\ X_0 = a_0 X_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2. \end{array} \right.$$

Преобразования осуществляются по следующему циклу:

$$L = L_0 + L_1 + L_2 \Rightarrow 1 = \Theta_0 + \Theta_1 + \Theta_2, \text{ где } \Theta_i = \frac{L_i}{L}$$

– доля числа занятых в i -й группе предприятий.

$$I = I_0 + I_1 + I_2 \Rightarrow 1 = S_0 + S_1 + S_2, S_i = \frac{I_i}{I}$$

инвестиций в i -й группе предприятий.

$$\begin{aligned}
 X_0 &= a_0 X_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 \Rightarrow \\
 \frac{(1 - a_0) X_0 L_0}{LL_0} &= \frac{a_1 X_1 L_1}{LL_1} + \frac{a_2 X_2 L_2}{LL_2} \Rightarrow \\
 (1 - a_0) \Theta_0 f_0(k_0) &= a_1 \Theta_1 f_1(k_1) + a_2 \Theta_2 f_2(k_2), \\
 f_i(k_i) &= \frac{X_i}{L_i} -
 \end{aligned}$$

производительность труда в i -й группе.

Тогда в относительных показателях модель будет представлена по следующей форме:

$$\begin{cases}
 \Theta_0 + \Theta_1 + \Theta_2 = 1, \\
 S_0 + S_1 + S_2 = 1, \\
 \frac{dk_i}{dt} = \left(\frac{\Theta_i S_i}{\Theta_i} \right) f_i(k_i) - \mu_i k_i, & k_i(0) = k_{i0}, \quad k_i = \frac{K_i}{L_i}, \\
 (1 - a_0) \Theta_0 f_0(k_0) = a_1 \Theta_1 f_1(k_1) + a_2 \Theta_2 f_2(k_2).
 \end{cases}$$

Для нахождения оптимального распределения инвестиций между группами предприятий экономики используется задача оптимизации, которая имеет вид

$$\Theta_1^{\alpha_2} \Theta_2^{1-\alpha_2} S_1^{(\alpha_1 \alpha_2)/(1-\alpha_1)} S_2^{\alpha_2} \rightarrow \max$$

при ограничениях

$$\begin{cases}
 \Theta_0 + \Theta_1 + \Theta_2 = 1, \\
 S_0 + S_1 + S_2 = 1, \\
 \Theta_i, S_i \geq 0.
 \end{cases}$$

При расчете данной модели были определены производственные функции (Кобба-Дугласа): $X_i = F_i(K_i, L_i) = A_i K_i^{\alpha_i} L_i^{1-\alpha_i}$

($i = 0, 1, 2$), где A_i – параметры производственной функции, числовые значения которых определяются на основе статистических данных с помощью корреляционных методов.

Для материальной группы предприятий:

$$X_0 = 4,54K_0^{0,73}L_0^{0,27}.$$

Для фондосоздающей группы предприятий:

$$X_1 = 932,6K_1^{0,22}L_1^{0,78}.$$

Для потребительской группы предприятий:

$$X_2 = 827,7K_2^{0,29}L_2^{0,71}.$$

По результатам проведенных исследований: наибольший эффект от инвестиций будет достигнут, если в материальную группу предприятий будет направлено 47%, в фондосоздающую – 38% и в потребительскую – 15% инвестиций. Данное распределение инвестиционных потоков должно привести к увеличению темпов роста валового продукта в городе на 8,8%.

В Волгограде в 2008 году инвестиции между группами предприятий распределились следующим образом: в металлургию, строительство зданий и сооружений, добычу полезных ископаемых было направлено – 46,9%; на приобретение машин, оборудования, транспортных средств – 39,3%; на потребительский рынок и приобретение жилья – 12,8%, что позволило говорить о динамично развивающейся городской экономике.

Полученная модель распределения инвестиционных потоков может эффективно использоваться при разработке программ социально-экономического развития городов.

Инвестиционные вливания в городскую экономику безусловно сказываются на ее конкурентоспособности и рейтинговом положении. Поступательное внутреннее развитие города диктует необходимость дальнейшего расширения границ функционирования экономики и формирования оптимальных границ с обеспечением новых функций по организации жизнедеятельности горожан. Во многом результаты административной реформы зависят от конкретных действий городских властей, от их компетентности, от их умению выстраивать партнерские отношения.

Алгоритм разработки программы социально-экономического развития города



Библиографический список

1. Асаул А.Н. Эффективное муниципальное самоуправление – путь к процветанию района // Экономическое возрождение России. 2006. № 3 (9). С. 3–6.
2. Белопольсий Н.Г. Обоснование инвестиционных решений в крупных интегрированных структурах // Н.Г. Белопольсий, М.В. Мельникова // Экономическое возрождение России. 2005. № 3 (5). С. 34–38.
3. Гневашева В.А. Прогнозирование занятости с помощью функции Кобба – Дугласа // Знание. Понимание. Умение. – 2005. – № 1. – С. 117–122.
4. *Mathematical Methods in the Social Science*. Stanford U. Press, 1960.
5. Красильников О.Ю. Отражение структурных сдвигов в теориях экономического роста / Экономика: проблемы теории. Саратов: Изд-во «Научная книга», 2001. С. 15–23.

Bibliographical list

1. Asayl A.N. The effective municipal self-administration – a way to area prosperity // *Economic revival of Russia*. 2006. № 3 (9). p. 3–6.
2. Belopolej N.G. The substantiation of investment decisions in the large integrated structures // N.G. Belopolej, M.V. Melnikova // *Economic revival of Russia*. 2005. № 3 (5). p. 34–38.
3. Gnevasheva V.A. Forecasting employment by means of Kobba – Douglas function // *Knowledge. Understanding. Ability*. – 2005. – № 1. – p. 117–122.
4. *Mathematical Methods in the Social Science*. Stanford U. Press, 1960.
5. Krasilnikov O.U. Reflexion of structural shifts in economic growth theories / *Economy: theory problems*. Saratov: Publishing house «Scientific book», 2001. p. 15–23.

Контактная информация

E-mail: milena-med@yandex.ru

Contact links

E-mail: milena-med@yandex.ru

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1–132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно представление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

¹ Представление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iuecon.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе (ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3,5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года).

Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России вступают в силу с 1 января 2009 г.

Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 г. По вопросам публикации статей следует обращаться в ВЭО России по телефонам:

*(495) 609–07–33 Смелянская Ирина Леонидовна
(495) 609–07–60 Яшина Анна Владимировна*

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ

№ 3/2009

Том сто тринадцатый

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва – 2009

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали

Е.В. Стрелкова

А.В. Яшина

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»
Подписной индекс – 64550 в Каталоге ОАО «Агентство «Роспечать»

© Вольное экономическое общество России, 2009

ISBN 978-5-94160-094-6

ISSN 2072-2060