



E C O N O M I C  
H E R A L D  
of ROSTOV  
S T A T E  
U N I V E R S I T Y

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА**

**1  
НОМЕР**

**2006**

**МАРТ**

---

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал включен в перечень ВАК  
Министерства образования и науки РФ  
ведущих научных журналов и изданий,  
в которых должны быть опубликованы  
основные научные результаты  
диссертаций на соискание ученой степени  
доктора экономических наук

---

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по де-  
лам печати, телевидения и средств массовых  
коммуникаций от 20 сентября 2002 г.  
Свидетельство о регистрации ПИ № 77-13577

---

Журнал издается с 2003 г.,  
выходит 4 раза в год.  
Подписной индекс 81958

## **Учредитель:**

Ростовский государственный университет

## **Редакционная коллегия:**

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.**

доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.**,  
кандидат экономических наук, доцент **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),  
доктор экономических наук, профессор **Матвеева Л.Г.**,  
заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

## **Редакционный совет:**

Председатель редакционного совета

заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Овчинников  
В.Н.

доктор экономических наук, профессор Алешин В.А.,  
доктор экономических наук, профессор Архипов А.Ю.,  
доктор экономических наук, профессор Белокрылова О.С.,  
доктор экономических наук, профессор Белоусов В.М.,

кандидат экономических наук, профессор Бортник Е.М.,  
доктор экономических наук, профессор Германова О.Е.,  
доктор экономических наук, профессор Дуканич Л.В.,  
доктор экономических наук, профессор Кетова Н.П.,  
доктор экономических наук, профессор Кольвах О.И.,  
кандидат экономических наук, профессор Максимов В.А.,  
доктор экономических наук, профессор Мамедов О.Ю.,  
доктор экономических наук, профессор Наймушин В.Г.,  
доктор исторических наук, профессор Нарезный А.И.,  
доктор экономических наук, профессор Солдатова И.Ю.,  
доктор экономических наук, профессор Чернышев М.А.,  
кандидат экономических наук, профессор Юрков А.М.

## **Адрес учредителя:**

344006, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Большая Садовая, 105.  
Тел.: (863) 2653 158, 2648 466;  
факс: 2645 255  
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

## **Адрес редакции:**

344007, г. Ростов-на-Дону,  
ул. М. Горького, 88, к.  
211.  
Тел.: (863) 2409 627.  
E-mail: journal@econ.rsu.ru

<b>АЙБАЗОВ Р.М.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ В ПРОЦЕССЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.....	6
АЛЕЙНИЧЕНКО В.Г. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМЕНИ КАК СРЕДСТВА ГРАЖДАНСКО- ПРАВОВОЙ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ ПРИ СОВЕРШЕНИИ СДЕЛОК.....	10
АЛЬГИНА М.В., СИНЕЛЬНИКОВ В.С. УПРАВЛЕНИЕ ФОССТИС ПРОДУКЦИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА.....	12
АНЦЕВА И.И. КОГНИТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ, ПОСТРОЕНИЕ И АНАЛИЗ КОГНИТИВНЫХ КАРТ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	17
БЕЛОВОЛ Ж.В. ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА НА РАЗМЕЩЕНИЕ, СПЕЦИАЛИЗАЦИЮ И КОНЦЕНТРАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ.....	19
БИРЮК Т.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЦИОНАЛЬНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ: ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	22
ВИНТИЗЕНКО А.М., КОЙБАЕВА М.Х. МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КЛАСТЕРНЫМИ МЕТОДАМИ .....	26
ВИНТИЗЕНКО А.М., ЯКОВЕНКО В.С.С ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАЗОВЫХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....	27
ВОРОНОВ А.А., ЗАРОЧИНЦЕВ К.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА .....	28
ГОМА Л.М. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА АНГОЛЫ.....	32
ДАВЫДОВ А.Б. НОВОЕ В СТРУКТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	37
ДЕМИДЕНКО С.И. ОБЗОР СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНТИКРИЗИСНОГО МОНИТОРИНГА НА ПРЕДПРИ- ЯТИИ.....	38
ДИМИТРИАДИ Н.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ В ФАРМАЦЕВТИКЕ: СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА.....	40
ЖУКОВ Б.М. ЭВОЛЮЦИЯ ГИБКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЕГО КАПИТАЛИЗАЦИИ.....	45
КАЛАШНИКОВА Е.Ю. ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	49
КОЗЛОВА Е.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ТРАНСФОРМАЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ- МИР, РОССИЯ И ЕЕ РЕГИОНЫ.....	51
КОМАРОВА А.В. НЕОБХОДИМОСТЬ УСИЛЕНИЯ РОЛИ КАЗНАЧЕЙСТВА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕК- ТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ СРЕДСТВАМИ.....	52

КОМАРОВА А.В. ГУМАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК СИСТЕМНЫЙ ПРОЦЕСС И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ.....	56
КОРОБЕЙНИКОВА О. М. МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО УЧЕТА В ФИЛИАЛАХ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ.	61
КОСОНОВ Ф.В. СПРОС И ЕГО РОЛЬ В КАТЕГОРИЯХ ПОТРЕБНОСТИ И ПОТРЕБЛЕНИЯ.....	65
КУРСЕВ Д.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	69
ЛЕВАНДИНА И.А. МЕТОДЫ ФИЛОСОФСКО-КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ВЕРСИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА.....	74
ЛЕСНЯК В.В. СИСТЕМА ПРОИЗВОДНЫХ БАЛАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ КАК УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ БУХГАЛТЕРИИ.....	76
ЗИНОВЬЕВА О.П. САМОЗАЩИТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ .....	79
МИХАЙЛЕНКО А.В. К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕКРЕАЦИОННОМ РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД).....	81
МУРУГОВ Е.И. ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА, ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ.....	86
МУСАЛАЕВ А.Б. РОЛЬ ЖИЛИЩНОЙ КООПЕРАЦИИ В ПРОЦЕССЕ СБАЛАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	91
НЕДВИЖАЙ С.В. ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....	96
ОВАНЕСЯН Н.М. СОЦИАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР СТРАХОВЫХ РИСКОВ.....	100
ПИДЕНКО А.В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	102
ПОПОВА М.В. ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ЛИЧНОСТИ КАК ФАКТОР ИНФОРМАТИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....	107
ПШУНЕТЛЕВА Л.И. АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ОШИБОК ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КАМЕРАЛЬНЫХ ПРОВЕРОК НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ.....	111
РЕЗНИЧЕНКО М.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ.....	114
РОДИОНОВА Н.Д. АЛГОРИТМИЗАЦИЯ РОСТООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ .....	115

СКЛЯРОВА О.А. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК.....	120
ТАМБОВЦЕВА Н.А. РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	125
ТОКУМАЕВ Т.Н. МЕХАНИЗМЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ДОСТУПНОСТЬ И ЦЕЛОСТНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ В СЕТЯХ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ.....	127
ТРУНОВ А.В. ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	130
ТРУХАЧЕВ В.И. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ ПОВЫШАЮЩЕГО И ПОНИЖАЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ДИНАМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРЕНДА ЭКОНОМИКИ АГРАРНОЙ СФЕРЫ РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ В ФАЗЕ ПОСТКРИЗИСНОЙ СТАГНАЦИИ.....	133
УШАКОВ Д. С. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКО- ГО БИЗНЕСА.....	138
ХАНАХОК З. А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОС- ПОСОБНОСТИ РЕГИОНА.....	144
ЧАПИКОВСКИЙ Д.В. МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....	148
ШЕВЧЕНКО Т.Ю. ОБУЧАЮЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОЛИЛОГА В ОРГАНИЗАЦИИ РЕЧЕВОГО ВЗАИМОДЕЙ- СТВИЯ.....	153
ШЕРАВНЕР В.М. АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ФСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	157
ШИРОКИХ А.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВА- НИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	161
САУРЕНКО Т.Н. ПРОТИВОРЕЧИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ.....	164

---

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ  
В ПРОЦЕССЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

---

Ситуация сложившаяся на российском рынке инвестиций является уникальной: страна владея избыточными объемами валового национального сбережения, всячески экономит на финансировании реального сектора экономики, необходимого для технического перевооружения промышленности и развития инновационно-активных и наукоемких производств, способных производить конкурентноспособную продукцию и вывести Россию на инновационный путь развития. В свою очередь огромные финансовые средства, не находящие себе применения в российской экономике вывозятся и частным сектором и особенно государством и направляются на инвестирование экономик других стран, путем покупки ценных бумаг зарубежных компаний и банков, имеющих годовой доход не превышающий 1,5-2%, при внутрироссийской ставке рефинансирования свыше 10 %. При этом большинство российских отраслей промышленности испытывают острую нехватку инвестиционных ресурсов, особенно это ощущается на региональном уровне, где основным видом финансирования инвестиций (60-70%) было и остается самофинансирование, способное поддерживать экономику региона лишь частично.

Прошли советские времена, времена когда всеобщим инвестором в стране было государство и финансовые средства под различные инвестиционные проекты выделялись практически в неограниченном количестве; прошли 90-е годы, когда государственное регулирование инвестиционного рынка России практически сошло на нет. И сейчас уже очевидно, что в противостоянии пассивной концепции инвестиционного развития (рынок все расставит по местам) и активной (государство должно стимулировать экономический рост, в том числе и через инвестиции) побеждает последняя [2, с. 76-80].

По самым скромным подсчетам, России в течение 20 лет, необходимо ежегодно инвестировать в собственную экономику по 100 миллиардов долларов США. Обычному человеку, даже не экономисту понятно, что по отдельности это не под силу как самому государству, так и тем более частному сектору. Поэтому в ближайшие 15-20 лет государству для обеспечения стабильного экономического роста необходимо всячески поощряя рост частных инвестиций, самому участвовать в инвестиционном процессе в виде инвестиционного партнерства с бизнесом.

При этом основной задачей данного партнерства должно быть увеличение вовлечения инвестиций частного капитала в реальную экономику за счет государственных капитальных вложений. Так как пока ещё ни в рамках ныне реализуемых целевых программ, ни в рамках всей национальной экономики государственные инвестиции не "расширяют" узкие места на рынке и не мультиплицируют инвестиций частного бизнеса.

Другой проблемой современных государственных инвестиций в виде федеральных целевых программ является отсутствие законодательного закрепления финансовых обязательств государства по всему циклу реализации включаемых в них проектов. Иными словами, принятие правительством Федеральных целевых программ не влечет за собой прямой финансовой ответственности государственных органов по их безусловной реализации. Это приводит к недофинансированию, в том числе неритмичному финансированию проектов в рамках инвестиционного цикла, росту незавершенного строительства, и в конечном итоге, к низкой эффективности государственных инвестиций [1, с. 13-20]. Поэтому несмотря на высокий удельный вес государственных инвестиций в структуре инвестиций в основной капитал, экономика страны никак не может получить должного экономического роста (см таблицу 1).

В связи с этим в рамках формирования механизма перераспределения инвестиционных ресурсов в стране наиболее целесообразным представляется создание структуры, соединяющей в себе отдельные функции государственного органа и кредитной организации, позволяющей сгруппировать в единый инвестиционный процесс инвестиционные средства государства, банковский капитал (в особенности мобилизованные банковским сектором долгосрочные депозиты физических лиц) и финансы самого реального сектора экономики.

Для этого необходимо используя зарубежный опыт развития государственной инвестиционной политики, когда финансирование государственных инвестиционных проектов происходит в большинстве случаев с помощью специализированных кредитных институтов, в частности банков развития, предоставить централизованное управление процессом развития инвестиционной деятельности по всем регионам России одному из российских банков развития, который полностью будет подконтролен правительству РФ и Центробанку - Российскому банку Развития (далее РБР).

Опыт функционирования так называемых банков развития в России имеется, однако они на сегодняшний день к сожалению, недостаточно успешно решают возложенные на них задачи.

Причинами столь неэффективного функционирования российских банков развития множество, однако основными из них являются:

- 1) отсутствие четкой определенности в статусе и четкого юридически закрепленного положения банков;
- 2) достаточно небольшие объемы капитализации банков;
- 3) регулирование деятельности банков по единому банковскому законодательству;
- 4) отсутствие эффективного механизма перераспределения государственных инвестиционных ресурсов и доведения необходимого объема инвестиционных средств до непосредственных их потребителей на местах в регионах;
- 5) неспособность инвестиций банков развития к мультиплицированию частных инвестиций в экономику;

Таблица 1

**Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности в России  
(в процентах к итогу)**

	2002	2003	2004
<b>Инвестиции в основной капитал – всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
в том числе по формам собственности:			
российская	85,7	84,1	85,0
из нее:			
<b>государственная</b>	<b>20,2</b>	<b>21,0</b>	<b>17,5</b>
муниципальная	4,7	4,3	4,2
частная	42,0	41,2	47,5
потребительской кооперации	0,1	0,1	0,1
общественных и религиозных организаций (объединений)	0,1	0,1	0,1
смешанная российская	18,6	17,4	15,6
иностранная	3,6	4,1	5,6
совместная российская и иностранная	10,7	11,8	9,4

б) отсутствие механизма отбора, экспертизы и анализа эффективности и привлекательности инвестиционных проектов.

В связи с этим для создания эффективного механизма государственного регулирования ин-

вестиционного рынка путем реализации его интересов через специализированную кредитную организацию - банк развития, необходимо решить вышеперечисленные проблемы.

Для этого прежде всего необходимо предать Российскому банку Развития особый правовой статус и не рассматривать его в качестве обычной кредитной организации. Исходя из этого к РБР не должны применяться регулятивные нормы Центрального Банка РФ, обязательные для всех остальных кредитных организаций. Во взаимоотношениях с РБР Центральный Банк России должен придерживаться скорее партнерских отношений, в отличие от отношений с обычной кредитной организацией, но при этом осуществляя полный контроль за качеством использования инвестиционных средств, идущих на государственную поддержку экономики.

Приоритетными в деятельности РБР должны быть законно определены государственные интересы, а также закреплён некоммерческий характер его функционирования, то есть основной целью деятельности банка должно быть не получение прибыли в обычном виде, а стимулирование экономического роста и получение прибыли государством в виде налогов.

Капитал банка должен быть сформирован за счет избыточных бюджетных средств, находящихся в Инвестиционном, Стабилизационном фондах, а в дальнейшем и за счет определенных налоговых отчислений как на федеральном уровне, так и в регионах. Прибыль же банка должна полностью идти на пополнение его фондов. Помимо этого РБР должен быть полностью освобожден от всяких видов налогов, пошлин, сборов. Юридически закреплённое освобождение банка от налогов оправдано экономически, так как стимулирование экономики его инвестиционными ресурсами, неотвратимо влечет за собой рост разных видов доходов, что в свою очередь повышает поступление налогов в бюджет государства за счет увеличения налогооблагаемой базы.

Создание эффективного механизма перераспределения государственных инвестиционных ресурсов по всей стране предполагает создание разветвленной филиальной сети Российского банка Развития (1-2 филиала на каждый регион РФ). При этом чтобы коммерческие банки не рассматривали РБР в качестве конкурента, а также были вовлечены в процесс инвестиционной поддержки реальной экономики, распределение государственных финансовых средств по регионам должно идти не только через филиальную сеть РБР, но и через них, и в тесном взаимодействии с капиталом этих банков. Коммерческие банки должны рассматриваться как основные партнеры Российского банка Развития, так как они на сегодняшний день обладают наибольшим потенциалом в привлечении средств населения среди всех финансовых организаций. А средства населения являются огромнейшим финансовым ресурсом, мало задействованным в инвестиционных процессах в стране. Так за счет мобилизации только валютных ресурсов населения, общая сумма накопления которых в "чулках" достигла порядка 80 миллиардов долларов [3], возможно в течение 5-8 лет привлечь для целей инвестирования экономики дополнительно порядка 8-10 миллиардов долларов в год [4].

Деятельность филиалов РБР, как представителей государства, ставящих основной целью своей деятельности стимулирование роста экономики региона, должна быть направлена на реализацию двух основных направлений инвестирования государственных средств:

- 1) реализация только тех инвестиционных проектов, которые смогут обеспечить высокий мультипликативный эффект роста деловой и инвестиционной активности, как на местах в регионах, так и в целом во всей национальной экономике;

- 2) устранение "узких" мест в экономике, препятствующих развитию бизнеса в регионе.

Государственная поддержка регионального бизнеса должна осуществляться филиалами Российского банка Развития в виде следующих форм:

- 1) льготное долгосрочное кредитование инвестиционных проектов субъектов региональной экономики:

- а) предоставление самим РБР кредита с освобождением выплаты процентов в первые годы (1-2), либо с льготной процентной ставкой - для заемщиков, чье развитие стратегически необходимо для региональной экономики, принадлежащих вышеперечисленным направлениям;

- б) субсидирование части процентной ставки по кредитам коммерческих банков - для большинства



- заемщиков, прошедших проверку состоятельности их инвестиционных проектов;
- 2) предоставление льготных гарантий под кредиты;
  - 3) дотации на затраты по проектам, в области новых технологий.

При этом предоставление заемщикам стратегических направлений региональной экономики льготных кредитов и дотаций на затраты по проектам в области новых технологий должно осуществляться самим РБР, через региональные филиалы, для достижения наиболее эффективного и рационального финансирования их инвестиционных проектов, полностью удовлетворяющего финансовым потребностям предприятий - заемщиков.

Субсидирование части процентной ставки по кредитам коммерческих банков и предоставление льготных гарантий под кредиты должно уже идти в тесной взаимосвязи филиалов РБР с региональными банками и другими кредитными организациями. Такими банками - компаньонами могут быть только эффективно работающие коммерческие банки, так как лишь они смогут мобилизовать необходимые для проектов инвестиционные ресурсы у населения и направить их в реальный сектор экономики, а также произвести эффективную оценку инвестиционной привлекательности региональных проектов.

Основываясь на вышеизложенном материале можно сделать вывод о том, что представленная модель перераспределения инвестиционных средств в процессе государственной поддержки региональных экономик позволит:

- 1) повысить ответственность государственных органов в лице Российского банка Развития за эффективность реализации проектов государственной инвестиционной поддержки экономики регионов;
- 2) облегчить доступ к государственным инвестиционным средствам непосредственным потребителям инвестиций;
- 3) вовлечь в инвестиционный процесс в регионе средства населения путем взаимодействия с коммерческими банками, основными мобилизаторами денежных сбережений физических лиц в экономику;
- 4) распределить риски связанные с инвестиционной деятельностью в регионе между взаимодействующими с Российским банком Развития коммерческими банками и государством в лице Российского банка Развития.

В общем можно сказать, что наиболее эффективным способом оказания государственной поддержки экономики на сегодняшний день является централизованное перераспределение государственных инвестиционных средств через самостоятельный специализированный государственный институт, наделенный статусом государственной небанковской кредитной организации. При этом необходимо не только более детально определить статус данного института, мероприятия государства по его поддержке и круг решаемых им задач, но и использовать в деятельности данного института развития экономики положительный международный опыт.

#### Литература.

1. Водянов А.А. Проблемы государственной инвестиционной политики в России на современном этапе // Материалы круглого стола "Государственные инвестиции в рыночной экономике: пределы и возможности". М., 2006.
2. Квашнина И.А. Госинвестиции как форма частно-государственного партнерства // Материалы круглого стола "Государственные инвестиции в рыночной экономике: пределы и возможности". М., 2006.
3. Оценка департамента инвестиционной политики МЭРТ РФ. Проект концепции инвестиционной политики. М.: МЭРТ РФ, 2001.
4. Оценка сектора инвестиционной политики ЦИИ ИЭ РАН. Научный отчет за 2001 год.

**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМЕНИ КАК СРЕДСТВА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ ПРИ СОВЕРШЕНИИ СДЕЛОК**

Гражданско-правовая индивидуализация физических лиц - это процесс выделения личности по определённым формальным социально-юридическим признакам, имеющим правовое значение, отличающим её от других людей и характеризующим физическое лицо как обособленного, юридически самостоятельного полноправного, персонифицированного субъекта гражданско-правовых отношений (формальная персонификация).

Под средствами индивидуализации физических лиц необходимо понимать совокупность социально юридических признаков, характеризующих определенные черты индивидуальности человека и позволяющих с максимальной точностью конкретизировать, персонифицировать личность как субъекта гражданского права.

Основным средством индивидуализации личности в обществе является имя. Имя является обозначением личности. Оно позволяет выделить человека из массы других людей как вполне определенного участника общественных отношений, а также связывает с собою всю совокупность представлений о внешних и внутренних качествах его носителя.

Человек выступает под собственным именем во всех гражданско-правовых отношениях, среди которых важнейшее значение имеют сделки.

Однако на практике требование о надлежащей персонификации физического лица нередко нарушается, в частности, неточно именуется участник сделки. При этом неточное наименование участника сделки не всегда свидетельствует о наличии умысла недобросовестной стороны. Поэтому при отсутствии умысла допущенные ошибки, если их устранение возможно без нарушения прав и интересов третьих лиц, могут быть исправлены путем соответствующих уточнений. Это позволяет сбалансировать публичный и частный интересы. Если допущенная ошибка повлекла причинение ущерба третьим лицам, то неблагоприятные имущественные последствия, связанные с неточной персонификацией участника сделки, в соответствии с принципами гражданского права должны возлагаться на этого участника.

При этом, поскольку большинство гражданско-правовых сделок совершаются в письменной форме, то огромное значение при установлении личности сторон приобретает подпись, проставляемая на юридическом документе.

Словарь С.И. Ожегова определяет подпись как собственноручно написанную фамилию [2, с. 557].

Подпись является одной из важнейших форм осуществления права на имя и, следовательно, в большинстве случаев индивидуализирует юридический документ, удостоверяя лицо, от которого он исходит. Лишь отдельные документы не содержат подписи (железнодорожные билеты, кассовые чеки и т.д.). Ведь именно актом подписания того или иного юридического документа реализуется важнейшее правомочие, составляющее юридическое содержание права на имя - правомочие на выступление под собственным именем (т.е. на приобретение и осуществление гражданских прав и обязанностей) в гражданских правоотношениях, требующих соблюдения письменной формы сделки.

В юридической науке существует 2 подхода к определению подписи: либеральный и жесткий:

А. Примером либерального подхода являются банковские правила, в которых фамилия, имя, отчество и подпись друг от друга четко отграничены: в банковской карточке и в документе, именуемом в банках "образцом подписи", за последнюю принимается роспись. Так п.9 Указания ЦБ РФ от 21.06.2003 N 1297-У (в ред. от 25.03.2004) "О порядке оформления карточки с образцами подписей и оттиска печати" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 25.06.2003 N 4829) предусматривает, что при заполнении банковской карточки в поле "Фамилия, имя, отчество" указываются полностью фамилия, имя,

отчество лиц, наделенных правами первой или второй подписи. В поле "Образец подписи" лица, обладающие правами первой или второй подписи, проставляют напротив своей фамилии собственноручную подпись [1].

В русском юридическом быту прошлых лет в качестве подписи использовались перстни-отпечатки с изображением, которое часто никак не связывалось с текстом фамилии, лица, подписывающего документ. Известно, что в качестве своеобразного перстня-печатки использовался отпечаток пальца лица, подписывающего документ.

В русском дореволюционном законодательстве 19 в. применительно к завещаниям существовало положение, согласно которому отсутствие на документе имени или отчества, либо неполное проставление имени не влияет на действительность завещания, если нет сомнения в тождестве лица завещателя. Однако, как отмечает К.П. Победоносцев, "эту льготу...нельзя, кажется распространить на тот случай, когда не означена фамилия завещателя в его подписи, или есть имя его, но нет отчества или прозвания, которое у простых людей заменяет родовую фамилию" [3, с. 495]. Проставлением на документе фамилии, заканчивается обозначение признаков, индивидуализирующих личность, следовательно, в случае если проставлена фамилия, можно предположить, что имя не проставлено по ошибке. В случае же, если на документе есть имя, но отсутствует фамилия или прозвище, то следует предположить, что подпись не завершена и не удостоверен окончательный акт воли.

Б. К сторонникам жесткого подхода следует отнести А.М. Эрделевского, который справедливо считает, что дать более точное определение подписи позволяет п.1 ст.19 ГК РФ, по которому гражданин приобретает и осуществляет права и обязанности под своим именем, включающим фамилию, собственное имя и отчество [4, с. 8].

По мнению автора, акт подписания документа означает написание гражданином своего полного имени (т.е. имени, отчества и фамилии) и только собственноручное написанное полное имя гражданина может быть признано подписью в точном смысле этого слова. Любое иное или иным способом исполненное обозначение может в соответствующих случаях быть расценено как аналог подписи.

Между тем, в юридической практике в качестве подписи обычно используется монограммная аббревиатура в виде сочетания первых букв имени и отчества и части фамилии, т.е. сочетания инициалов или только части фамилии (росчерк или параф). Параф не может рассматриваться как аналог собственноручной подписи, если иное не предусмотрено законодателем или соглашением сторон. По мнению А. Эрделевского, "в общем случае есть формальное основание считать документ, на котором проставлен параф или аналог подписи, но отсутствует сама собственноручная подпись, исполненная в соответствии с правилами правописания русского языка, недописанным" [4, с. 8].

Вместе с тем, необходимо отметить, что указанное утверждение справедливо только для юридических документов, в которых только собственноручно написанные фамилия, имя и отчество могут в достаточной степени идентифицировать лицо, подписавшее документ. Перечень таких документов должен быть предусмотрен в действующем гражданском законодательстве. К их числу следует отнести, в первую очередь завещание, договор купли-продажи недвижимости, доверенность.

Таким образом, понятие собственноручной подписи следует рассматривать в двух аспектах:

Во-первых, как собственноручно написанные имя, фамилия и отчество человека, которые проставляются документах, перечень которых должен быть четко определен в законе (завещания, договоры купли-продажи недвижимости и доверенности).

Во-вторых, как роспись или параф, который проставляется на всех остальных сделках.

Отсутствие на документе подписи влечет риск наступления последствий несоблюдения письменной формы сделки. Это нарушение влечет 2 вида последствий:

1. Согласно п. 1 ст. 162 ГК РФ несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны прав в случае спора сослаться в подтверждении сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства. Так, в практике возник вопрос, является ли доказательством факта передачи денежных средств расписка заемщика, в кото-

рой не указана фамилия и имя займодавца. Например, "Я, Иванов взял займы 6 тысяч рублей по 1 июля 1997 г. Подпись заемщика".

Расписка заемщика, в которой не указаны фамилия и имя займодавца, может служить доказательством факта передачи денежных средств по договору займа. Однако в судебном заседании заемщик может приводить и другие доказательства, которые удовлетворяли бы тот факт, что сумма займа была передана другому лицу, была передана заемщику в меньшем размере или вообще не была передана. В частности, можно приводить свидетельские показания и иные доказательства.

2. В случаях, прямо предусмотренных законодательством или соглашением сторон несоблюдение письменной формы влечет недействительность сделки: продажи недвижимости (ст.550 ГК РФ), аренды недвижимости (ст.651, 658 ГК РФ), завещания (ст.1131 ГК РФ).

#### Литература.

1. Вестник Банка России. 27.06.2003. № 36.
2. Ожегов С.И., Швецова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М., 1993.
3. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Ч. 2. Права семейственные, наследственные и завещательные. СПб., 1986.
4. Эрделевский А. Подпись или параф? // Домашний адвокат. 2000. № 22.

**АЛЬГИНА М.В., СИНЕЛЬНИКОВ В.С.**

*УПРАВЛЕНИЕ ФОССТИС ПРОДУКЦИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА*

Управление формированием спроса и стимулированием сбыта (ФОССТИС) образовательных услуг и результатов НИР и ОКР вуза является неотъемлемой и активной составляющей процесса стратегического управления, уровень организации которого определяет эффективность его работы.

Формируя спрос и стимулируя сбыт образовательных услуги, другой интеллектуальной продукции, вуз обеспечивает финансирование своего развития и улучшение имиджа. Целью процесса управления ФОССТИС является достижение эффективности деятельности посредством формирования спроса и стимулирования сбыта продукции вуза, по сути управление её сбытом.

Процесс подразделяется на три "рукава": управление сбытом образовательных услуг, управление трудоустройством выпускников и управление трансфером интеллектуальной продукции учёных вуза.

Входными данными процесса управления сбытом образовательных услуг служат: информация о сегментах потребителей, склонных к получению технического образования; данные анализа эффективности предшествующих профориентационных и рекламных мероприятий; данные об образовательных услугах, научно-исследовательских и других достижениях вуза.

Ресурсами процесса являются квалифицированные работники, отвечающие за его функционирование, ПК, программное обеспечение, финансовые средства на оплату услуг рекламы в СМИ.

Началом процесса является планирование работ, моментов и мест взаимодействия с внешней средой вуза (табл. 1).

В перечень работ включены: определение целевой аудитории; определение объёмов передаваемой информации; определение видов носителей информации; определение формы подачи информации и выверение её текста; определение конкретных способов передачи информации (виды СМИ, радио, телевидение, встречи в сузах, встречи с работодателями, Дни открытых дверей, олимпиады и др.); определение моментов осуществления контактов с целевой аудиторией; определение средств обратной связи с целевой аудиторией по измерению эффективности осуществлённых действий; определение необходимых ресурсов для осуществления запланированных действий; утверждение плана ФОССТИС образовательных услуг.

Выявленные в процессе маркетинговых исследований сегменты потребителей обуславливают соответствующее информационно-рекламное обеспечение организации процесса формирования и сбыта образовательных услуг - привлечения в вуз абитуриентов соответствующего сегмента. Содержание рекламы должно побуждать потенциальных абитуриентов к выбору рекламируемых образовательных услуг вуза. Посредством применяемых методов нейро-лингвистического программирования, целенаправленных опросов осуществляется непосредственное воздействие на потребителя, то есть реализуется функция управления спросом.

Функционирование процесса происходит в разрезе осуществления запланированных мероп-

Таблица 1

## Блок-схема управления процессом ФОССТИС образовательных услуг

Входные данные	Блок-схема процесса ФОССТИС	Содержание	Ответственность	Записи
Данные о сегментации, объёмы информации. Виды носителей информации. Формы подачи информации.	0. Процесс Маркетинга		Менеджер ФОССТИС	
	1. Планирование			
	2. Осуществление	Утверждённый план	Выпуск афиш кафедр	
	3. Встречи с потребителями	День открытых дверей, олимпиады и прочее	Группа ФОССТИС Менеджер ФОССТИС	
	К			
	3. Анализ эффективности	Анкетирование	Менеджер ФОССТИС	Отчёт
	4. Эффективны?		Менеджер ФОССТИС	
	ДА		Приёмная комиссия	
	5. Уточнение сегментации, средства и способы управления		Анкетирование Ответственный секретарь Приёмной комиссии, Менеджер ФОССТИС	Отчёт
	6. Планирование			
7. Осуществление				
8. Процесс приёма				
К				
9. Анализ эффективности	Уточнение сегментации, средства и способы управления			
Процесс маркетинга				

рийтий. Контроль эффективности выполненных действий осуществляется посредством анкетирования откликнувшихся абитуриентов на Дне открытых дверей, олимпиадах, при приёме на 1 курс, посредством включения вопроса об источнике информации, побудившим к контакту с вузом, способе получения информации.

Анализ данных обратной связи осуществляется посредством проведения ABC-анализа и уточнения целевых групп, выявления наиболее эффективных средств и способов передачи информации. Показателем эффективности планирования и выполнения запланированных действий является попадание фактора в зону А. Через организацию обратной связи с целевой аудиторией, с потребителями продукции рекламодателя, посредством сборов мнений, анализа эффективности рекламной деятельности реализуется контролирующая и корректирующая функция рекламы, позволяющая косвенно измерить эффективность продукции рекламодателя и лояльность потребителей.

По результатам анализа уточняются целевая аудитория, средства и способы передачи данных, вырабатываются корректирующие и предупреждающие действия по улучшению процесса (планирование второго этапа). После уточнения и улучшений действия, начиная с этапа "функционирования" повторяются. Причём, обратная связь второго этапа устанавливается в момент подачи документов в процесс приёма на 1 курс вуза.

Измерителем эффективности управления процессом ФОССТИС образовательных услуг является конкурс при приёме в вуз по подлинникам документов и проходной балл при зачислении.

Так, в разрезе реализации процесса управления сбытом образовательных услуг информация о вузе размещается в различных справочниках об учебных заведениях, в газетах города, области и близлежащих субъектов Федерации. Публикуются статьи, положительно характеризующие вуз, его деятельность и его услуги. Выпускается газета вуза для студентов, сотрудников и других заинтересованных лиц, популяризирующая деятельность вуза.

Используются рекламные материалы современного уровня и дизайна. Очень важная составляющая рекламного процесса - участие в выставках образовательных услуг, которые проводятся регулярно во многих городах и районных центрах, где есть возможность рассказать о вузе большому числу потенциальных абитуриентов. Значимым фактором обеспечения эффективности рекламного процесса является организация и проведение в вузе Дней открытых дверей. Для информационного обеспечения Дней открытых дверей вузом проводятся специально разработанные мероприятия, являющиеся его интеллектуальной собственностью, сбытом образовательных услуг служат: информация о сегментах потребителей, склонных к получению технического образования.

Важность управления трудоустройством выпускников определяется миссией технического вуза - необходимостью воспроизводства инженерно-технического потенциала как стратегического ресурса национальной безопасности. Входными данными процесса управления трудоустройством выпускников служат: информация о работодателях и характере производственных предприятий региона, техническом уровне и тенденциях развития бизнеса; данные анализа эффективности сотрудничества с предприятиями-базами практик выпускников, данные эффективности процессов вертикальной интеграции вида "вуз-производство"; данные о НТП в отрасли, инновациях, модернизациях (выставки, научно-технические журналы, научные семинары и конференции). Ресурсами процесса являются квалифицированные научно-педагогические работники выпускающих кафедр вуза, отвечающие за его функционирование, ПК, программное обеспечение, а также технических менеджмент работодателей. Началом процесса является планирование действий по выявлению индикаторов латентных потребностей работодателей в специалистах, подготовку которых может осуществить вуз посредством модификации учебных планов по специальным дисциплинам в рамках регионального и вузовского компонентов, моментов и мест взаимодействия работников вуза с менеджментом работодателей. В перечень работ включены следующие действия: определение источников информации и технических инноваций; определение объёмов информации и знаний для трансляции студентам; определение спектра разделов или дисциплин, освоение которых обеспечит выпускнику конкурентные преимущества на рынке труда и обусловит заинтересованность в нём работодателей; разработка учебных комплексов новых дисциплин; определение востребованного числа студентов и конкретных персоналий

для такой специализации (например, из числа студентов, проходивших производственную подготовку на производственном предприятии потенциального работодателя); осуществление образовательного процесса по новым дисциплинам или новым разделам дисциплин; определение тем дипломного проектирования в соответствии с новой специализацией, руководителей, консультантов и проектирование; определение формы и способов передачи информации работодателям о характеристиках выпускаемых специалистов (виды СМИ, встречи с работодателями, конкурсы специалистов, ярмарки и др.); определение моментов передачи информации работодателям; определение ресурсообеспечения запланированных действий; утверждение плана ФОССТИС выпускников; проведение запланированных мероприятий; пополнение базы трудоустройства выпускников; определение эффективности осуществлённых действий по данным трудоустройства выпускников.

Выход процесса. По результатам анализа востребованности выпускников уточняются целевые производственные организации и их латентные потребности в компетенции выпускников, вырабатываются корректирующие действия, способствующие трудоустройству невостребованных выпускников, и предупреждающие действия по улучшению соответствия подготовки будущих выпускников к потребностям работодателей. После уточнения и улучшений действия, начиная с этапа "функционирования" повторяются.

Эффективное информирование работодателей о компетенциях выпускников осуществляется при проведении ярмарок специалистов, совместных конференций. Информация, передаваемая работодателям, предварительно оптимизируется. Одновременно преподаватели выпускающих кафедр обучаются маркетингу. Входными данными процесса управления трансфером НИОКР вуза служат (табл. 2): информация о производителях, в бизнесе которых имеется потребность и возможность внедрения результатов НИОКР вуза; данные анализа эффективности предшествующего сотрудничества; данные о достижениях вуза.

Началом процесса является планирование работ, моментов и мест взаимодействия с работодателями. В перечень таких работ включены такие работы: определение целевой аудитории; определение объёмов передаваемой информации; определение видов носителей информации; определение формы подачи и выверение текстовой части информации; определение конкретных способов передачи информации (виды СМИ, встречи с работодателями, конференции, презентации др.); определение моментов времени осуществления контактов с руководством целевой организации; определение средств обратной связи с целевой аудиторией по измерению эффективности осуществлённых действий; определение ресурсов для осуществления запланированных действий; утверждение плана ФОССТИС научно-технической продукции вуза.

Выявленные в процессе маркетинговых исследований сегменты бизнеса (производственные организации) обуславливают выбор соответствующего информационного обеспечения организации процесса формирования и сбыта НИОКР вуза. Содержание рекламной информации должно побуждать потенциальных потребителей к выбору рекламируемых научно-технических достижений учёных вуза. Посредством применяемых методов нейро-лингвистического программирования, целенаправленных опросов осуществляется непосредственное воздействие на потребителя научно-технической продукции, то есть осуществляется управления её спросом и сбытом.

Функционирование процесса осуществляется в разрезе запланированных мероприятий. Контроль эффективности выполненных действий происходит посредством регистрации числа контактов, связанных с приобретением результатов НИР и ОКР вуза, и выявления способа информирования.

Анализ данных обратной связи осуществляется посредством ABC-анализа и уточнения целевых групп работодателей, выявления эффективных средств и способов информирования. Показателем эффективности действий является попадание фактора в зону А. Через обратную связь с производителями, с потребителями результатов НИР и ОКР вуза, посредством сбора мнений, анализа эффективности рекламы и PR-мероприятий, через удовлетворённость потребителей косвенно измеряется эффективность НИР.

Таблица 2

Блок-схема процесса управления трансфером НИОКР вуза

Входные данные	Блок-схема процесса ФОССТИС	Содержание	Ответственный	Записи
Данные о сегментации, объёмы информации. Виды носителей информации. Формы подачи информации.	<pre>                     graph TD                         0([0. Процесс Маркетинга]) --&gt; 1[1. Планирование]                         1 --&gt; 2[2. Осуществление]                         2 --&gt; 3[3. Встречи с потребителями]                         3 --&gt; 3a([К])                         3a --&gt; 3b[3. Анализ эффективности]                         3b --&gt; 4{4. Эффективны?}                         4 -- ДА --&gt; 5[5. Уточнение сегментации, средства и способы управления]                         4 -- НЕТ --&gt; КД[КД]                         5 --&gt; 6[6. Планирование]                         6 --&gt; 7[7. Осуществление]                         7 --&gt; 8[8. Процесс заключения договоров]                         8 --&gt; 9[9. Анализ эффективности]                         9 --&gt; 10([Процесс маркетинга])                     </pre>	Конференции, личные встречи, СМИ. Опрос ожиданий, предпочтений, потребностей.	Научный Центр  Научный центр       Вуз	Презентация          Договоры  Отчёт

Экономический вестник Ростовского государственного университета ♦ 2006 №1

Выход процесса. По результатам анализа уточняются целевые организации, средства и способы информирования, вырабатываются корректирующие и предупреждающие действия по улучшению процесса (планирование второго этапа). После уточнения и улучшений действия, начиная с этапа "функционирования" повторяются. Причём, обратная связь второго этапа осуществляется в момент установления контактов с работодателями.

Измерителем эффективности трансфера результатов НИР и ОКР является их приобретение работодателями, заключение договоров на НИОКР, а следовательно, увеличение внебюджетных доходов от НИР.



Результатом управления процессами ФОССТИС в вузе являются:

- косвенные измерения и оценка состояния рынка образовательных услуг, рынка труда, сегментации потенциальных абитуриентов и работодателей в разрезе выпускаемых специальностей;
- собственный конкурентный статус в разрезе направлений подготовки;
- сегментация потребителей результатов НИОКР вуза, косвенная оценка качества их бизнеса.

Информацию, полученную в ходе осуществления управления процессом ФОССТИС, руководство вуза использует при определении долгосрочных целей и разработке стратегического плана и планов по функциям.

**АНЦЕВА И.И.**

*КОГНИТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ, ПОСТРОЕНИЕ И АНАЛИЗ КОГНИТИВНЫХ КАРТ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ*

Когнитивное моделирование процессов в ситуации представимо в виде циклической процедуры (рисунок 1). Знания об исследуемой проблеме расширяются и уточняются, исходная модель постоянно совершенствуется.

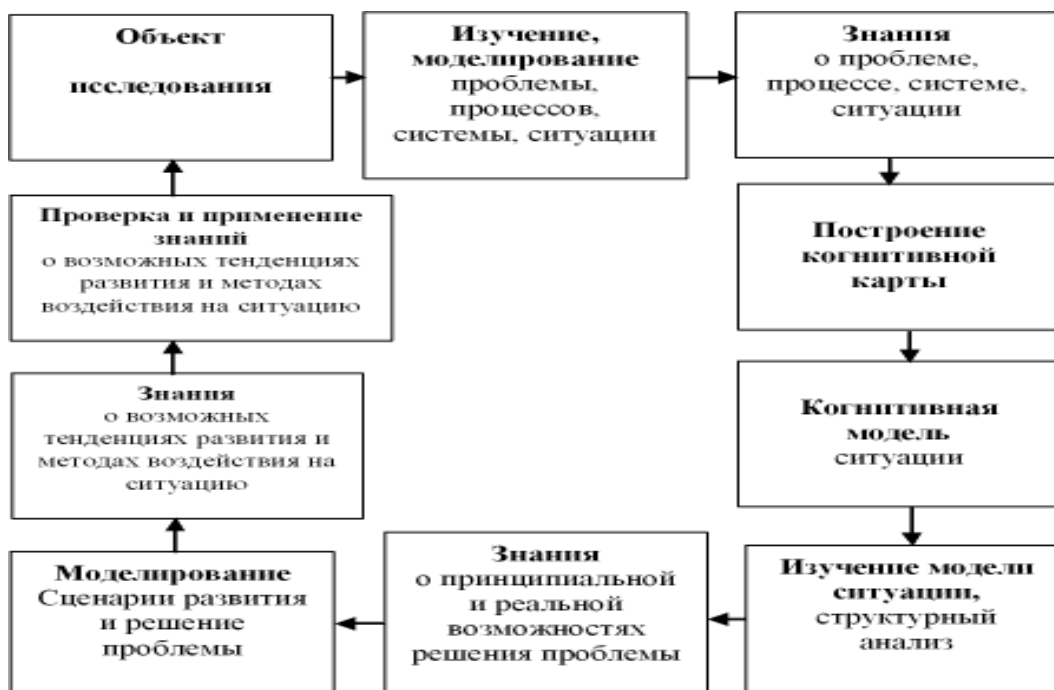


Рисунок 1. Процедуры когнитивного моделирования.

Моделирование основано на сценарном подходе.

Сценарий - это совокупность тенденций, характеризующих ситуацию в настоящий момент, желаемых целей развития, комплекса мероприятий, воздействующих на развитие ситуации, и системы наблюдения параметров (факторов), иллюстрирующих поведение процессов.

Сценарий может моделироваться по трем основным направлениям:

- прогноз развития ситуации без всякого воздействия на процессы: ситуация развивается сама по себе;
- прогноз развития ситуации с выбранным комплексом мероприятий-управлений (прямая задача);
- синтез комплекса мероприятий для достижения необходимого изменения состояния ситуации (обратная задача).

Моделирование происходит поэтапно.

Этапы моделирования состоят в следующем.

- определение начальных условий, тенденций, характеризующих развитие ситуаций на данном этапе; необходимо для адекватности модельного сценария реальной ситуации, что усиливает доверие к результатам моделирования;
- задание целевых желаемых направлений (увеличение, уменьшение) и силы (слабо, сильно) изменения тенденций процессов в ситуации;
- выбор комплекса мероприятий (совокупности связывающих факторов), определение их возможной и желаемой силы и направленности воздействий (мероприятий, факторов) на ситуацию, силу и направленность которых необходимо определить;
- выбор наблюдаемых факторов (индикаторов) характеризующих развитие ситуации; осуществляется в зависимости от целей анализа и желания пользователя.

Предлагается дополнительно к традиционным вышеназванным задачам когнитивного анализа в процесс когнитивного моделирования включить и решение совокупности задач системного анализа, названных в первом разделе. Необходимо в комплексе решать следующие задачи: идентификации, исследование причинно-следственных путей и циклов, исследование связности системы, исследование устойчивости системы, сценарный анализ, исследование чувствительности решений к изменениям структуры когнитивной карты, принятие решений для формирования механизма устойчивого развития региона. Для решения этих вопросов могут быть использованы хорошо известные процедуры голосования или разные формальные процедуры. Таким образом, должна быть получена когнитивная карта "коллективного ЛПП".

Возможности когнитивного моделирования достаточно широки. Современную сложность и разветвленность когнитивной науки можно представить схемой, изображенной на рисунке 2. В последние годы когнитивный подход проявляется в различных направлениях исследований, развиваются такие разделы наук как: когнитивная психология, когнитивная лингвистика, когнитивная антропология, когнитивная социология, коммуникативно-когнитивная прагматика, когнитивное моделирование, когнитивная экономика.

Во многом это связано с тем, что когнитивное моделирование позволяет в короткие сроки на качественном уровне:

- оценить ситуацию и провести анализ взаимовлияния действующих факторов, определяющих возможные сценарии развития ситуации;
- выявить тенденции развития ситуаций и реальные намерения их участников;
- разработать стратегию использования тенденций развития политической ситуации в национальных интересах России;
- определить возможные механизмы взаимодействия участников ситуации для достижения ее целенаправленного развития в интересах России;
- выработать и обосновать направления управления ситуацией в интересах России;
- определить возможные варианты развития ситуации с учетом последствий принятия важнейших решений и сравнить их.



Рисунок 2. Современное развитие когнитологии.

Технология когнитивного (познавательно-целевого) моделирования заключается в том, чтобы на основе когнитивных карт с помощью когнитивных моделей определить возможные и рациональные пути управления ситуацией с целью перехода от негативных исходных состояний к позитивным.

Таким образом, применение технологии когнитивного моделирования позволяет действовать на опережение и не доводить потенциально опасные ситуации до угрожающих и конфликтных, а в случае их возникновения - принимать рациональные решения в интересах субъектов России.

**БЕЛОВОЛ Ж.В.**

***ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА НА РАЗМЕЩЕНИЕ, СПЕЦИАЛИЗАЦИЮ И КОНЦЕНТРАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ***

Исходными факторами, определяющими условия размещения и специализации сельскохозяйственного производства, являются традиционные показатели, о которых упоминалось выше. В условиях глобализации мировой экономики, вхождения ряда стран в ЕС и других факторов наблюдаются определенные тенденции, которые прямо либо косвенно влияют на размещение сельского хозяйства и его эффективность. Прежде всего, это проведение аграрной реформы в странах европейского социализма, так называемых странах ЦВЕ (страны Центральной и Восточной Европы). Основные особенности проведения этих реформ следующие:

- восстановление частной собственности на землю, наличие различных форм собственности;
- деколлективизация и изменение организационных форм землевладения и землепользования;
- отказ от командно-административных методов управления и создание экономических рычагов.

Формирование новой системы земельных отношений, возврат к частной собственности не вызвали ожидаемого массового создания крестьянских хозяйств и типичным стало сочетание частного землевладения с коллективным. Отличительной особенностью землепользования стран Запада и США

является наличие рынка земли и ипотеки. В странах ЦВЕ он только формируется. Свобода земельного оборота очень важна для оптимизации хозяйств и перераспределения земельных ресурсов в пользу эффективно работающих хозяйств.

Индивидуальные крестьянские хозяйства, занимающие более 50% сельскохозяйственных угодий, преобладают в Польше, Чехии, Словении, Румынии. Кооперативные и государственные хозяйства характерны для Венгрии, Словакии, Болгарии. Для аграрного сектора США характерно преобладание в землепользовании мелких семейных ферм. Но рост концентрации и специализации, повышение эффективности сельского хозяйства, сопровождается сокращением количества мелких ферм и увеличением площади используемой земли. За период с 1935 года по 1999 год в США количество хозяйств сократилось более чем в 3 раза, а средний размер земельного участка увеличился с 55 га до 175 га. Продолжается дальнейший процесс концентрации ферм. 8% крупных ферм США производят 70% сельскохозяйственной продукции в стране.

Проводимые в странах ЦВЕ аграрные преобразования хотя и стимулировали формирование новых экономических отношений, но не обеспечили достаточного уровня развития сельскохозяйственного производства. Везде наблюдался спад производства вплоть до конца 90-х годов.

Вновь созданные сельскохозяйственные предприятия трудно ориентируются в новых для них рыночных условиях. Им сложно определить наиболее выгодное и перспективное направление своей деятельности вследствие чего государственная поддержка и регулирование выходит на первый план.

В настоящее время еще дискутируется уровень и методы государственного вмешательства, но уже никем не отрицается его необходимость. Если в странах ЦВЕ роль государства заключается в основном в обеспечении организационно-правовой защиты частной собственности и рыночных отношений, то в странах запада усилия государства направлены на разработку и выполнение экологических программ, на сохранение ландшафтов и развитие альтернативного земледелия. Роль государства, его функции в этих странах очень многообразны, но можно выделить меры сдерживающего и запретительного характера, а также поощрительные и стимулирующие развитие сельскохозяйственного производства, хотя четкая граница между ними может быть проведена весьма условно.

Поощрительные (стимулирующие) функции:

- введение единых цен на зерно в странах ЕС, способствующие расширению посевов зерновых в благоприятных регионах с эффективным производством и сокращение площадей этих культур в неблагоприятных регионах;

- ценовые дотации на производство отдельных видов продукции;

- государственные закупочные интервенции;

- налоговые льготы для предприятий, выполняющих государственные экологические программы; и др.

Запретительные меры:

- строгое квотирование посевов отдельных культур;

- консервация земель и выведение земли из сельскохозяйственного оборота подверженных эрозии;

- создание механизмов принуждения для выполнения определенных государственных программ и др.

Государственное регулирование в США прошло несколько этапов. Первый этап связан с приватизацией земли (закон о гомстедах). Этот закон позволил упорядочить земельные отношения в стране и как составная часть его возник рынок земли и ипотека. Это дало возможность перераспределять землю наиболее эффективно работающим собственникам. На этом этапе действия государства не носят директивного характера. Перепроизводство продукции и кризис в сельском хозяйстве привел к необходимости вмешательства государства в сельскохозяйственное производство. На втором этапе государство проводит активную аграрную политику путем регулирования цен на основные виды продукции, регулирования землепользованием за счет изъятия части земель из сельскохозяйственного оборота для баланса предложения сельскохозяйственной продукции с ее рыночным спросом. За отказ от обработки земли государство выдает субсидии. Льготная кредитная политика направлена на поддержку эффективно работающих фермеров.

На современном этапе развития аграрного сектора в условиях мощной конкуренции государ-

ственная политика направлена на разработку системы мер поддержки сбыта избыточной сельскохозяйственной продукции путем ввода квот на импорт, субсидирование экспорта продукции и т.д., и комплекса ограничительных мер, защищающих собственного товаропроизводителя от конкуренции импорта. Государственная поддержка осуществляется за счет регулирования цен и прямых субвенций, которые достигли в последние годы рекордного уровня и составляли в 2000 году 28 млрд. дол. Главная идея так называемого "нового курса" аграрной политики государства - ликвидировать ножицы и сбалансировать производство сельскохозяйственной продукции с рыночным спросом на нее.

Особое внимание государством уделяется решению экологических проблем. Принят закон "О совершенствовании формирования сельского хозяйства", в котором предусматривается материальное поощрение фермеров, осуществляющих природоохранные мероприятия. Для сохранения и улучшения почвенного покрова расширяются посевы многолетних трав. Дополнительные издержки на производство кормовых культур покрываются государством за счет стимулирования разведения скота и экспорта молочной и мясной продукции.

Эти же тенденции прослеживаются во всех экономически высокоразвитых странах. Характерно, что многие страны поддерживают рынки своей продукции: рынки сахара, молока, мяса птицы и т.д. Так субсидирование производства сахара в европейских странах составляло от 50% до 70% цены, молока - более 70%.

В размещении сельскохозяйственного производства США наметились определенные тенденции. Высокоразвитая транспортная сеть, сокращение затрат на перевозку сельскохозяйственной продукции позволили снизить зависимость сельского хозяйства от этого фактора и более полно учитывать природные условия, т.е. способствует углублению внутрихозяйственной специализации. Отраслевая специализация все более ярко проявляется на уровне ферм и ослабевает зональная специализация. Так, знаменитый кукурузный пояс США претерпевает изменения. На западе посевы ее сократились и заменены посевами сои и других зерновых культур. Эта же тенденция наблюдается и в странах Европы. Введение единых цен на зерно в странах ЕС позволило увеличить площади под зерновыми в районах, где его производство более рентабельно (например, во Франции) и сократить в Италии и Германии. Такие же тенденции характерны и для молочного производства. Менее рентабельные хозяйства вынуждены сокращать поголовье коров. Все это ведет к разорению мелкотоварных хозяйств и ферм, не выдерживающих конкуренции с крупными специализированными предприятиями, что ведет к росту безработицы и усилению разрыва между передовыми и отсталыми аграрными районами, усугублению деградации последних. Таким образом, углубление специализации наряду с положительными моментами имеет и ряд негативных. Чтобы избежать этих последствий в ряде европейских стран принимаются решения о дотировании не производства отдельных продуктов, а регионов для выравнивания уровня их экономического развития и снятия социальной напряженности (например, в Англии), или территорий, для поддержания их в культурном состоянии, как в Чехии. Существенную роль на развитие и выравнивание территории восточных земель Германии играют разрабатываемые и принимаемые в последние годы правительством социальные программы. Эти же тенденции характерны для большинства экономически высокоразвитых стран. Разрабатываются и реализуются программы развития инфраструктуры сельской местности и обеспечения социальными услугами сельского населения.

Межотраслевые связи в АПК также накладывают отпечаток на размещение. Для мелких ферм и кооперативов Западной Европы и США характерно сосредоточение предприятий по первичной переработке и доработке сельскохозяйственной продукции (сортировка фруктов, первичная переработка молока, убой скота и т.д.). Технологически более сложная и глубокая переработка принадлежит специализированным крупным фермам или транснациональным корпорациям. Крупные концерны, включающие в свой состав многие сельскохозяйственные предприятия ЦВЕ, интенсивно продвигаются на Восток. Наблюдается удаление высокотехнологичных перерабатывающих предприятия от районов производства сельскохозяйственного сырья и приближение их к районам сосредоточения дешевой рабочей силы.

Современное пригородное сельское хозяйство перестает подчиняться прежним правилам раз-

мещения, характеризовавшимся сосредоточением производства скоропортящихся продуктов вблизи потребителей её, т.е. вблизи крупных городов и промышленных центров. Урбанизация территории и возникающие крупные городские агломерации уже не обеспечиваются достаточным количеством продукции пригородного хозяйства. Кроме того, высокие цены на землю вблизи крупных городов также не способствуют развитию сельского хозяйства на этих территориях.

С развитием научно-технического прогресса влияние многих факторов изменяется, одних усиливается, других ослабевает. В связи с энергетическим кризисом этот фактор начинает играть немаловажную роль в размещении. Так, птицеводство и, прежде всего, энергоёмкое бройлерное производство США в настоящее время сосредоточено главным образом в южных штатах с мягким теплым климатом, где затраты энергоресурсов значительно ниже, чем в других районах. Прежде это производство тяготело к дешевой кормовой базе или к районам потребления продукции.

Во всех странах наблюдается усиление интеграционных процессов на базе углубления специализации и концентрации сельскохозяйственного производства. Но не везде они проходят одинаково. Для США наиболее характерно слияние, либо поглощение смежных производств в интересах ведущей компании. Эта компания выступает в качестве юридического лица, а подразделения - поставщики сырья полностью от нее зависят. В Японии вокруг компании интегратора объединяются юридически самостоятельные предприятия. Эти подразделения экономически взаимосвязаны, так как они работают по единому плану, согласованному с материнской компанией. Планирование идет от потребностей компании через планирование производственных мощностей и оперативное планирование. Основная доля производства сельскохозяйственной продукции поставляется на предприятия компании. Интересы производителей увязываются путем распределения совокупного дохода компании со всеми участниками корпорации.

Таким образом, краткий анализ зарубежного опыта свидетельствует о том, что тенденция усиления регулирующей роли государства в аграрном секторе характерна для большинства стран. Процессы углубления специализации и концентрации сельскохозяйственного производства приводят к созданию крупных интеграционных объединений и более полному и эффективному использованию природно-экономического потенциала территорий. Все больше в развитых странах уделяется внимания решению экологических проблем в сельском хозяйстве.

#### Литература.

1. Усенко Л.Н. Теория и практика продовольственного рынка. Ростов н/Д: РГЭА, 1998.
2. Экономическое прогнозирование производства основных видов сельскохозяйственной продукции на Юге России (монография). Ростов н/Д: Изд-во ВНИИЭиН РАСХН, 2005.

**БИРЮК Т.А.**

#### *ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЦИОНАЛЬНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ: ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ*

Эколого-экономические проблемы сельского хозяйства России и ее регионов связаны, в первую очередь, с катастрофически быстрым сокращением пашни и кормовых угодий за счет эрозийных процессов, а также с истощением почвенного плодородия из-за нерационального их использования. Даже в Краснодарском крае - регионе, наиболее значимом для страны, с точки зрения производства сельхозпродукции, за последние 15 лет произошло существенное сокращение посевных площадей. Это подтверждается данными следующей таблицы:

Таблица  
Динамика изменения посевных площадей сельскохозяйственных культур в Краснодарском крае (тысяч гектаров)(По данным: [1, с. 40]).

Годы	Посевные площади, всего	В том числе:			
		Зерновые культуры	Технические культуры	Картофель и овощебахчевые культуры	Кормовые культуры
		Хозяйства	всех	категорий	
1990	3902,6	1976,2	630,3	172,2	1123,9
1995	3747,8	1882,6	700,4	193,2	971,6
2001	3765,0	2103,3	540,4	172,7	948,6
2002	3749,8	2045,0	641,7	175,5	887,6
2003	3694,5	1764,8	854,8	171,0	903,9
2004	3639,2	1989,4	735,1	164,2	750,5

Приведенная динамика свидетельствует о сокращении посевных площадей кормовых культур, картофеля и овощей, а также уменьшении площади и паров. В то же время, в последние годы, возросли посевы технических культур, в частности, подсолнечника. Однако такой рост не представляется благоприятным, ибо возделывание этой культуры (как наиболее рентабельной) в течение 7-8 лет подряд на одних и тех же участках неблагоприятно влияет на состояние земель, ведет к их истощению. Негативно и то, что сокращаются пары, при этом происходит нарушение севооборотов и деградация почв. Все это свидетельствует об усилении действия факторов экологического неблагополучия на Кубани, в главной житнице России. В других российских регионах ситуация характеризуется еще худшим положением.

Однако пока подобные негативные явления не носят необратимого характера. Но впоследствии, при условии их полного игнорирования со стороны государства и самих землепользователей, могут привести к потере большей части пахотных угодий для сельскохозяйственного производства. Необходимо особо подчеркнуть, что подобная ситуация крайне невыгодна для российского аграрного сектора в условиях устойчивого роста общемирового спроса на продовольствие. Меры государственной поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции из России, как представляется, должны включать в себя экономические инструменты стимулирования землевладельцев и арендаторов к рациональному использованию сельскохозяйственных угодий.

Эколого-экономический механизм рационального землепользования есть система организации хозяйства на территории, с присущими ей способами управления и взаимоотношений между землепользователями, направленная на улучшение экологических и экономических свойств земельных участков. Государство заинтересовано в том, чтобы его земельные ресурсы использовались эффективно не только с точки зрения отдельного землепользователя, но и в интересах всего общества. Органы управления землепользованием должны контролировать этот процесс.

Основная цель эколого-экономического механизма землепользования состоит в согласовании интересов различных групп землепользователей в области сохранения и улучшения окружающей среды, рационального использования ее ресурсов. В соответствии с данной целью можно определить структуру эколого-экономического механизма землепользования как совокупность функциональных подсистем, способствующих достижению согласования экономических, экологических и социальных интересов различных субъектов хозяйствования. Эколого-экономический механизм землепользования является частью экономического механизма природопользования, и он должен быть согласован с другими экономическими механизмами и природными процессами, происходящими в единой системе. Данный механизм землепользования функционирует на рыночной основе с включением в себя определенных запретительных процедур. Государство на основе сложившейся ситуации и прогноз-

ной информации устанавливает цели землепользования, определяет приоритеты развития земельных отношений, разрабатывает нормы взаимоотношений между землепользователями.

В области землепользования при разработке стратегии экономического развития могут быть выдвинуты различные критерии экологической политики. Можно ориентироваться на экономический оптимум загрязнения, когда выгоды от производства будут значительно выше затрат на природоохранные мероприятия, а можно ориентироваться на минимизацию загрязнения, которую позволяют достигать современные технологии, или развивать безотходное производство.

В хорошо отлаженном эколого-экономическом механизме сочетаются рыночные отношения и установленные нормы, заставляющие землепользователей рационально использовать земельные ресурсы. Рациональное использование земельных ресурсов невозможно без функционирования регулируемого земельного рынка. Земельный рынок - это часть системы земельных отношений, регуляторами которой являются: право собственности (владение, пользование и распоряжение); возможность передачи этого права (аренда, продажа, залог и т. д.); конкуренция (свободный выбор участника сделки); денежная оценка и налоги на землю. Эколого-экономический механизм землепользования включает в себя указанные регуляторы, которые обычно закреплены законодательными нормами.

Государство в лице органов власти различного уровня не может оставаться безучастным по отношению к эколого-экономическому механизму землепользования. Оно заинтересовано в контроле и управлении ситуацией. Если понимать управление как действие по руководству определенными процессами в соответствии с заранее разработанной программой и направленное на достижение определенной цели, то целью землепользования можно считать эффективное использование земель в широком понимании значения слова "эффективность" (экономическая эффективность, социальная эффективность, экологическая эффективность и т. д.). Важны также методы, которые используются при управлении землепользованием.

В законодательстве Российской Федерации нет определения рационального использования земли, указываются лишь некоторые критерии нерациональности (ст.285 ГК РФ, ст.45 ЗК РФ): нецелевое использование земли, определяемое ее принадлежностью к одной из категорий; использование земли способами, приводящими к существенному ухудшению экологической обстановки; невыполнение обязательных мероприятий по улучшению земель, охране почв от эрозии и предотвращению других процессов, ухудшающих состояние почв.

Рациональное использование земель - это научно, экономически, экологически, социально обоснованное ведение сельскохозяйственного производства, обеспечивающее сохранение и повышение плодородия почв и экологическую безопасность окружающей природной среды. Таким образом, важнейшей составляющей рационального использования является сохранение и повышение почвенного плодородия.

Как показывает мировая, да и российская практика, действенными экономическими инструментами регулирования природоохранной деятельности землепользователей являются традиционные агрегированные меры государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции: дотации на продукцию растениеводства и животноводства, льготное налогообложение и кредитование, компенсации части затрат на приобретение материально-технических средств. Этим мерам отдают предпочтение около 70% глав крестьянских (фермерских) хозяйств Краснодарского края. Однако Россия в соответствии с Соглашением ВТО по сельскому хозяйству должна принять на себя обязательства по фиксации уровня государственной поддержки аграриев с его последующим поэтапным сокращением в размере 20% в течение шестилетнего переходного периода с момента присоединения к ВТО (меры так называемой желтой или янтарной корзины). Такой подход неблагоприятен для России по ряду причин. Во-первых, размер государственной поддержки агропромышленного производства за последние годы был весьма незначительным и не превышал 3 млрд. долларов США; во-вторых, подобные меры были направлены на предотвращение массового разорения сельскохозяйственных предприятий, вызванного растущим диспаритетом цен на промышленную продукцию, энергоносители и сельскохозяйственную продукцию; в-третьих, подобным образом сохранялись наиболее убыточные отрасли сельского хозяйства (например, животноводство, рыбоводство). Теперь же к вышепе-



речисленным аргументам против сокращения государственной поддержки сельского хозяйства прибавляется новый - необходимость полноценной природоохранной деятельности в аграрной сфере, направленной на сохранение и восстановление качества сельскохозяйственных угодий, которая возможна только в результате оживления сельскохозяйственного производства и только при постоянной помощи земельным собственникам со стороны государства.

Так, как показало исследование, для фермеров Краснодарского края, обрабатывающих значительные земельные площади (от 400 га и выше), большую значимость в стимулировании постоянной и разнообразной природоохранной деятельности приобретает предоставление налоговых льгот и отсрочек налоговых платежей.

Таким образом, закономерен вывод о целесообразности сохранения традиционной системы экономических мер льготной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в переходный период как необходимого условия сдерживания дальнейшей деградации земельных ресурсов. В переговорном процессе по вступлению в ВТО единственной уступкой со стороны России могут стать гарантии адресности предоставления подобной помощи. Для этого должна быть доработана существующая нормативно-правовая база, выработаны критерии, позволяющие оценить объемы, виды и продолжительность государственной финансовой помощи землепользователям, осуществляющим природоохранные мероприятия на личных и арендованных землях.

Подобные меры обязательно должны быть дополнены мерами "зеленой корзины", с точки зрения ВТО не оказывающими искажающего воздействия на торговлю и производство сельскохозяйственной продукции, а, следовательно, не связываемыми обязательствами по сокращению. К таковым можно отнести информационно-консультационное обслуживание крестьянских (фермерских) хозяйств по вопросам включения в целевые программы экологического характера, разработку научно обоснованных экологических приемов и технологий, основанных на принципах энергоресурсосбережения, специализированные образовательные программы и курсы, а также рекламу экологически чистой продукции.

Немаловажным, с учетом позиции ВТО, является прогрессивное налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей. Весьма эффективным представляется установление единого сельскохозяйственного налога, ставка которого рассчитывается исходя из кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий, в качестве экономического инструмента стимулирования природоохранной деятельности сельхозтоваропроизводителей.

При снижении качества сельскохозяйственных угодий в результате нерациональной эксплуатации хозяйство теряет возможность производить установленные выплаты. С другой стороны, при улучшении экологических характеристик земельного участка оно получает дополнительную прибыль вследствие роста урожайности основных сельскохозяйственных культур, снижения потерь урожая благодаря улучшению фитосанитарного состояния посевов, которая может быть вложена в дальнейшее развитие хозяйства.

Поэтому введение единого сельскохозяйственного налога повышает мотивацию сельхозпредприятий к проведению природоохранных мероприятий в необходимых объемах и с высоким качеством. Из этого следует вывод о том, что, не нарушая, в принципе, требований ВТО, Россия имеет возможность реально улучшить экологическую ситуацию в аграрной сфере, изменяя подходы к налогообложению сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Кроме того, весьма перспективными являются следующие меры экономического стимулирования рационального использования земли:

1. Предоставление льгот при уплате земельного налога субъектам, осуществляющим экологоохранные мероприятия.
2. Предоставление льготных кредитов для приобретения удобрений и химических средств, а также специальной техники, либо погашение части процентов по банковским кредитам на эти цели.
3. Компенсация землепользователям части произведенных ими затрат на мероприятия по восполне-

нию и повышению почвенного плодородия и другие меры, способствующие проведению природоохранных мероприятий на паритетных началах (часть затрат производится собственником, часть - государством).

4. Развитие системы ипотечного кредитования с предоставлением льготного кредита землепользователям, сохраняющим и повышающим плодородие земли.

Этот вариант тоже требует затрат из бюджетов, но они несоизмеримо меньше, чем при непосредственном государственном финансировании природоохранных мероприятий.

Таким образом, для российских, в т.ч. и кубанских, сельхозтоваропроизводителей открывается немало возможностей повышения экологического благополучия сельхозугодий при поддержке государства, и необходимо использовать эти экономические инструменты рационализации землепользования.

Литература.

1. Агропромышленный комплекс Кубани. Статистический сборник. - Краснодар: Росстат, 2002.

**ВИНТИЗЕНКО А.М., КОЙБАЕВА М.Х.**

***МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КЛАСТЕРНЫМИ МЕТОДАМИ***

Операции в финансовом и банковском менеджменте должны основываться на математических методах с количественными оценками последствий принимаемых решений. Статистический риск портфеля ценных бумаг многократно исследовался, сошлёмся на основополагающие работы Нобелевских лауреатов Г. Марковица и Дж. Тобина. Для портфеля ценных бумаг необходима модель, позволяющая при минимизации риска оптимизировать управление им в текущем времени. Всё это определяет комплекс исходных данных с учётом сложного взаимодействия большого числа инвесторов (кредиторов, заемщиков) и эмитентов (заимодавцев), а также трейдеров (арбитражеров) на рынке ценных бумаг. Было предложено представлять каждый финансовый инструмент в виде (B,S)-диады. Этот подход неявно просматривается во всех работах по актуарной математике, имеются разные пути к эффективному использованию диадичности финансового инструмента, однако сама по себе теория (B,S)-диадичности, где B - финансовая форма, текущая его доходность, рыночная форма дохода инструмента, S - собственная (биржевая) номинальная форма и суть актива, еще далека от логического совершенства.

Найдено, что преимущества диверсификации проявляются при увеличении в портфеле объёмов активов, имеющих попарно отрицательные коэффициенты корреляции друг с другом или с другими активами, это принципиально может снизить общий риск портфеля. Раз содержание портфеля разбито на большое число пар активов, которые в соответствии с формулой Г. Марковица снижают стохастический риск, то можно привлечь кластерный анализ для выбора только таких пар, которые снижают риск наиболее сильно, это будет первый кластер оптимизации портфеля. Затем подобным же образом конструируются кластеры, всё менее и менее оптимизирующие риск.

В основе кластерных методов лежит идея классификации объектов по сочетанию ряда признаков, которые с помощью "метрики" объединяются в один количественный показатель сходства или различия группируемых объектов. Выбор в работе кластерного анализа обусловлен его двумя подкупающими принципами, это единая мера ("метрика"), охватывающая ряд признаков; это количественная характеристика группировки объектов наблюдения, когда в качестве элемента кластера выбрана пара банковских активов.

В классической кластеризации ищутся группировки объектов, имеющих наибольшую степень сходства. Принципиальная новизна предлагаемого подхода состоит в том, что кластерными методами собираются группировки объектов, имеющих диаметрально противоположные статистические свойства, которые в первую очередь различаются как можно большим отрицательным коэффициентом кор-

реляции. Было выяснено, что отрицательность коэффициента корреляции  $\rho_{ij}$  и стремление его к -1 должны быть дополнены ещё двумя показателями: минимумом произведения характеристик одного из активов  $W_i$   $i$  пары и максимумом  $W_j$   $j$  второго актива пары  $i, j$ , так что оптимизация риска портфеля происходит в статистическом пространстве по предлагаемой методике трёхмерной расширенной кластеризации активов.

Поскольку число возможных пар активов велико, а классической трудной и неформальной задачей кластеризации остаётся определение числа кластеров, то первоначально определяется число кластеров и число пар активов в каждом кластере так, чтобы минимизировать время решения NP-полной задачи перебора всех пар. Тогда элементы задачи декомпозируются на части, отношение суммы времени решения частных или локальных задач к времени решения всей глобальной задачи удалось сделать минимальным.

Тактика работы финансового менеджера теперь состоит в уменьшении и, соответственно, увеличении долей  $W_i, W_j$  тех активов портфеля, которые попали в первый кластер. По мере движения времени начинают меняться статистические характеристики активов  $i, j$ , и стратегия потребует "перетряхнуть" кластеры в портфеле в соответствии с новой статистикой.

---

**ВИНТИЗЕНКО А.М., ЯКОВЕНКО В.С.С**

*ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАЗОВЫХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ*

---

Усложнение, глобализация и ускорение экономического развития, исчерпание адекватных этим тенденциям классических методов моделирования, анализа, визуализации и прогнозирования процессов вызвали вторжение в науку новых экономико-математических методов. В последние пятьдесят лет экономическое моделирование, анализ и прогнозистика записали в свой актив многие достижения: это разработка новых методов сравнения поведения отдельных экономических показателей; это разработка научно-обоснованных суждений о развитии экономической системы в будущем; это привлечение математических и инструментальных средств для получения количественных оценок; это появление большого числа детально проработанных прогнозов; это общественная востребованность прогнозов в научных исследованиях, в политике капитальных вложений, в борьбе за рынки и источники сырья. Всё это позволяет утверждать, что актуальна всякая попытка человека понять суть экономических взаимодействий, постичь их законы и заглянуть в будущее.

Сложная экономическая архитектура переходного российского рынка, многократные стохастические структурные изменения в его развитии вынуждают использовать "кусочную" парадигму и кусочно-аппроксимационные модели - сплайн-функции. Установлено, что за счёт привлечения сплайн-аппарата расширяется класс аналитически анализируемых и хорошо прогнозируемых экономических процессов. Сплайны используются для решения широкого круга экономических, производственных, маркетинговых и финансовых задач, всюду, где точный анализ и прогноз позволяют рационализировать управленческие решения, получать полное, математически точное, оптимальное и хорошо визуализируемое представление о процессах в будущем. Построенная непрерывная аналитическая модель открывает возможность использования новых методов экономического анализа, так называемых фазовых методов.

Теперь в экономический анализ и прогнозирование удобно ввести вычисление, построение и визуализацию фазовых портретов и параметрических картин взаимосвязи переменных. Привлекает возможность использовать сплайны для анализа в параметрической форме (параметром выступает время) многозначных функций, столь характерных для регрессионных соотношений в эконометрике. Для этого производится переход от временного ряда экономического показателя к фазовым соотношениям, а к экономическому анализу в обязательном порядке привлекается первая производная про-

цесса.

Фазовые портреты играют важную роль в математическом анализе. Фазовым портретом называется построенная кривая, представляющая собой зависимость первой производной  $X'(t)$  от некоторой переменной  $X(t)$ , время  $t$  играет роль параметра. Замкнутая кривая фазового портрета указывает на периодические колебания переменной  $X(t)$ , расширяющаяся спираль свидетельствует о росте амплитуды колебаний со временем, "сворачивающаяся" спираль соответствует затуханию колебаний и т.д. Фазовый портрет может быть и пространственным (трёхмерным), тогда его координатными осями являются: функция; её производная; независимая переменная (текущее время).

Принципиальное отличие сплайн-подхода состоит в том, что в регрессионных построениях теряется значения временного параметра, в то время как фазовые сплайн-методы сохраняют время каждого дискретного отсчёта, это существенно сказывается на точности последующего прогнозирования. Мы увидели, что широкий спектр экономических, маркетинговых и финансовых показателей имеет принципиальную циклическую природу, сплайн-построения подчёркивают системную цикличность экономической динамики, что делает необходимым выделение и изучение нового раздела экономики - "экономической цикломатики". Вычисленное и визуализированное на фазовых портретах и параметрических картинах взаимозависимостей поведение экономических показателей, прогноз экономического поведения в перспективном периоде позволяют менеджерам лучше понимать природу процессов, совершать экономически оправданные шаги в управлении ими.

---

**ВОРОНОВ А.А., ЗАРОЧИНЦЕВ К.В.**

*СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА*

---

Как и любые коммерческие организации, коммерческие банки в своей деятельности одним из ориентиров, часто рассматриваемых в качестве центральной или даже единственной цели своей работы, рассматривают прибыль. Экономическая наука и практика в качестве источника прибыли для коммерческих банков определили удовлетворение нужд и потребностей потребителей в банковских услугах. Кроме того, Питер Дойль в научном труде "Маркетинг-менеджмент и стратегии" [1, с. 19-29] указывает на необходимость учета в управлении таких целей как рост оборота или активов компании (банка), стоимость акционерного капитала, производственные задачи, инновации и обучение персонала, выполнение обязательств перед своими сотрудниками и различными общественными группами. Вместе с тем, автор подчеркивает, что ни одна из указанных целей не является достаточной для предприятия (банка), сосредоточение внимания на одной цели приводит к возникновению проблем в других функциональных областях, чем больше внимания уделяется достижению одной цели в ущерб остальным, тем большие риски появляются в этих областях.

В итоге стратегический менеджмент коммерческого банка должен быть направлен на выработку и реализацию стратегии в виде комплекса принимаемых решений по привлечению и размещению денежных средств и достижению конкурентных преимуществ на целевых рынках.

Созданные банками системы управления рисками должны не только обеспечивать эффективную защиту от принятых рисков, но и носить упреждающий характер, оказывая активное влияние на определение конкретных направлений деятельности кредитных организаций.

В основе системы риск-менеджмента коммерческого банка наиболее целесообразно использовать следующее, несколько модифицированное определение банковского риска (на основе определения Н.Н. Малашихиной и О.С. Белокрыловой): банковский риск - категория, характеризующая поведение экономических субъектов в банковской сфере в условиях неопределенности при выборе оптимального значения из числа альтернативных на основе оценки вероятности достижения желаемого результата и степени отклонения от него (положительного или отрицательного).

Для определения составных частей системы банковских рисков рассмотрим классический и альтернативный подходы к окружению банка, недостаточная информация о котором и является причи-

ной неопределенности (рис. 1) [3, с. 177-178].

При классическом подходе внешние возмущающие факторы оказывают давление на всех участников банковского рынка, которые в свою очередь давят на банк в дополнение к этим факторам. При использовании банковского маркетинга (МТ-банк) роль и смысл основных участников внешней среды банка кардинально меняется. Наиболее тесными взаимосвязями характеризуются отношения банка с поставщиками и партнерами [3, с. 178-179].

С помощью эффективных коммуникаций, относясь к ним предельно корректно, банк может минимизировать непредсказуемость их действий и снизить до порогового значения уровень неопределенности. Вместе с поставщиками и партнерами банк участвует в системе принятия и обработки сигналов от потребителей, выработке соответствующих управленческих решений и комплексной их реализации.

Организация взаимодействия с конкурентами также является важнейшим ресурсом управления коммерческим банком: у конкурентов можно исследовать и перенять стержневые компетенции, можно в составе кластера консолидировать свои усилия в составе стратегической группы на борьбу с межотраслевой конкуренцией и конкурентами из других отраслей и т.д.

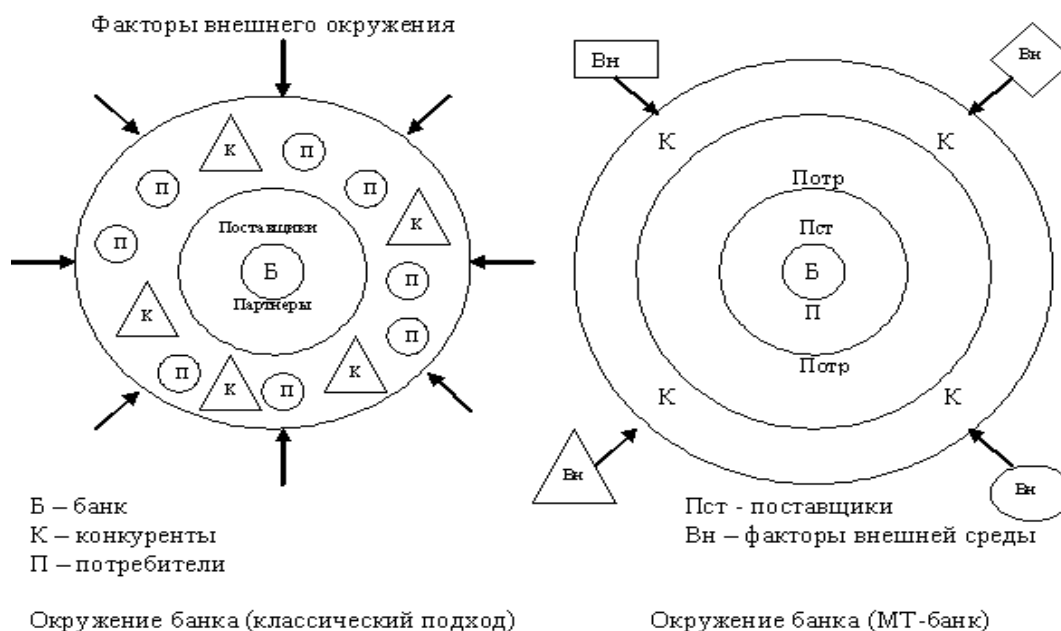


Рисунок 1. Классический и маркетинговый подход к описанию внешней среды коммерческого банка.

Современный стратегический банковский менеджмент характеризуется двумя важными особенностями:

- стратегический менеджмент призван сфокусировать внимание банков на рыночных возможностях, его основная задача - поиск их реализации посредством "стратегических окон";
- в стратегическом банковском планировании все большее внимание уделяется сокращению времени реакции банка на внешние изменения и их использованию для достижения преимуществ перед конкурентами [1, с. 137].

С точки зрения учета неопределенности и риска в банковской деятельности цикл банковского менеджмента может быть охарактеризован следующим образом. Банк в составе системы своего внешнего окружения, включающей партнеров и поставщиков, потребителей, конкурентов, факторов внеш-

ней среды каждый временной цикл осуществляет СВОТ-анализ сложившегося положения и возможных сценариев его развития. Отметим, что с разных точек зрения эта оценка будет различной, поэтому участники внешнего окружения коммерческого банка могут принимать либо похожие, либо разнонаправленные управленческие решения, что оказывает воздействие на вектор развития всей системы в целом. Соответственно, каждое действие коммерческого банка или участника его внешнего окружения несет в себе элементы риска и шанса, т.е. степени отрицательного или положительного отклонения от прогнозируемого действия результата. Кроме того, любое действие участника внешнего окружения банка и самого коммерческого банка непрерывно изменяет состав и значимость факторов внутренней и внешней среды, оказывающих влияние на принятие решений и достижение ими целей банковского менеджмента. Еще одним двойственным моментом является оценка степени отрицательного отклонения от прогнозируемого результата, поскольку кроме ярко выраженных убытков в денежном выражении для банка риск может означать повышение информационной эффективности собственной деятельности, предотвращение более крупных рисков, стимул к дальнейшему совершенствованию банковского менеджмента. Таким образом, стратегический банковский менеджмент включает в себя непрерывный мониторинг внутренней и внешней среды коммерческого банка с целью выявления и немедленной реализации рыночных возможностей - "стратегических окон". Риск в этом случае выступает как индикатор адекватности стратегии коммерческого банка сложившимся условиям внутренней и внешней среды.

Учитывая важное значение банковских рисков в системе банковского менеджмента, в теории и практике необходимы методические подходы к организации управления риском.

Организация риск-менеджмента в современных коммерческих банках имеет следующий принципиальный вид [2, с. 126].

Процесс управления рисками в коммерческих банках на настоящем этапе имеет следующие особенности, влияющие на переход рисков в кризисное состояние:

- коммерческий банк, действуя в условиях неопределенности, не в состоянии установить для себя пороговые значения сигналов опасности;
- он не в состоянии переходить от матричной структуры работы к централизованной и обратно к матричной;
- работники коммерческого банка не подготовлены к работе в рискованных и кризисных ситуациях;
- коммерческий банк плохо умеет принимать, обрабатывать и передавать сигналы, что в рискованной и кризисной ситуации бедственно;
- руководство в рискованных и кризисных ситуациях отделено от работников и действует в собственных интересах;
- обратная связь с внешней средой не поддерживается, действия не корректируются;
- риски и возникший из них кризис не анализируются, не архивируются и не засчитываются в интеллектуальный капитал коммерческого банка [3, с. 220].

На основании обобщения накопленного опыта организации риск-менеджмента в коммерческом банке, с учетом маркетингового подхода к организации стратегического банковского менеджмента, предложенного и обоснованного В.М. Терещенко, а также на основании его авторской схемы поведения компании в условиях кризиса [3, с. 219], нами был модифицирован процесс управления рисками в коммерческом банке с учетом современных реалий.

В предлагаемой нами схеме функциональной организации банковского риск-менеджмента учтен динамический подход к деятельности банка, т.е. регулярное возникновение схожих управленческих ситуаций и соответственно, схожих банковских рисков, а также необходимость сочетания дискретных и непрерывных процессов при организации управления банковскими рисками.

В банковском риск-менеджменте необходимо сочетание непрерывного мониторинга внешней и внутренней среды коммерческого банка на предмет обнаружения рисков и шансов самого коммерческого банка, его поставщиков и партнеров, клиентов, конкурентов. Этот процесс направлен на получение и непрерывное обновление полной картины окружающей среды коммерческого банка, выделение случайных и закономерных явлений, закономерностей между явлениями и оценку их тесноты. Временной ресурс работы банка должен быть использован максимально продуктивно как элемент обучения и роста корпоративной культуры кредитной организации, это резерв для создания и акту-

ализации вычислительно-информационного центра банка. непрерывное ведение подобного мониторинга снижает уровень неопределенности во внешней среде, служит для тренировки персонала, позволяет выделять, типизировать и анализировать стандартные задачи банковского риск-менеджмента, учить персонал принятию правильных решений в условиях неопределенности и дефицит времени. Непрерывный мониторинг позволяет выявить и спрогнозировать непрерывные изменения внешней среды и получить время для адаптации к стратегическим изменениям.

Кроме того, такой мониторинг дает проводящему его банку фору во времени перед конкурентами в случае существенных случайных событий, т.е. позволяет снизить время выявления "стратегического окна" банка и время реакции на открывшуюся возможность. В конечном итоге банк выходит на траекторию устойчивого развития в условиях конкуренции, становясь лидером развития отрасли.

"Стратегическое окно" или "парадигматический сдвиг", по терминологии П.Дойля, - это внезапные внешние изменения, имеющие как правило, значимые последствия для структуры рынков и характера конкуренции на них. К основным причинам открытия "стратегических окон" в банковском менеджменте относятся: новые технологии, новые сегменты рынка, новые каналы распределения, переориентация рынка, новое законодательство, внешние потрясения [1, с. 131]. Существенными факторами банковского риск-менеджмента является замедленная реакция на внешние изменения, являющаяся следствием "закона результата" (при получении один раз положительного результата человек в схожей ситуации будет повторять свое поведение, не желая изменять его в изменившейся среде) и необходимость сокращения запаздывания стратегической реакции.

После обнаружения признаков "стратегического окна" у банка появляется дополнительный фактор риска - время. При прочих равных условиях, более адаптивная управленческая структура получит максимум эффекта от стратегии "снятия сливок" на новом перспективном рынке или в условиях переориентации и структурного сдвига рынка, оставив медленным лидерам малоперспективные и затратно емкие сегменты.

Обработка и анализ ситуации начинаются в момент идентификации "стратегического окна" и включают в себя исследование и анализ ситуации на предмет неопределенности (т.е. поиск и исследование схожих ситуаций на предмет определения значимой группы рисков и их параметров), выделение и анализ рисков и шансов, отбор существенной группы рисков (для которой будет разрабатываться программа управления рисками проекта). Очевидно, что предусмотреть все возможные риски технически невозможно, а разработка полной системы мер на предмет борьбы со всеми теоретически возможными рисками может занять неоправданно большое время и иметь неоправданно большую стоимость. Поэтому при отборе существенной группы рисков в банковском риск-менеджменте целесообразно применять действительно значимые риски, сознательно беря на себя риски действительно случайных событий (что практически и имеет место в действительности).

Группа существенных рисков становится элементом управленческого решения при проведении сценарных расчетов и прогнозирования исходов управленческого решения. После применения методов (интуитивный, на суждениях, рациональный) и процедур принятия решений в банке (кредитный комитет, комиссия, собрание) отдельным этапом проработки управленческого решения и подготовки его к реализации становится разработка программы риск-менеджмента с описанием группы существенных рисков, процедур по их мониторингу, предупреждению и преодолению, форм внутренней управленческой отчетности, направленных на создание и ведение внутреннего банка данных по риск-менеджменту. Следует отметить, что не существует универсальных методов управления рисками, равно как и типичных рисков: каждый коммерческий банк имеет их специфическую структуру, особенности и стратегию риск-менеджмента. Вместе с тем, говорить о банковском риск-менеджменте можно только при реализации системной управленческой процедуры, которая позволяет как организовать борьбу с банковскими рисками, так и становится источником сведений о конкретных формах рисков и эффективности примененных методов и средств в стратегии риск-менеджмента. Именно эта информация имеет ярко выраженную управленческую ценность и составляет коммерческую тайну любого банка.

Во время реализации принятого управленческого решения осуществляется непрерывный мониторинг его реализации, эффективности и возникающих рисков, при необходимости задействуется программа управления рисками. На этом этапе риск-менеджмента получает апробацию принятое решение и дается объективная оценка эффективности программы борьбы с рисками.

Однако процедура банковского риск-менеджмента не исчерпывается удачным или неудачным завершением бизнес-проекта. Анализ должны быть подвергнуты условия принятия решения и результаты его реализации в контексте риска: выявлены закономерности изменения рисков конъюнктуры, усовершенствованы методы мониторинга, предупреждения и преодоления риска, выделены типовые ситуации и проведено обучение персонала на предмет принятия в них правильных решений. Полученная информация должна быть внесена в банковский информационный центр, заархивирована и доступна для анализа и обучения последующих поколений работников банка, а также для оценки неопределенности в схожих ситуациях.

Предлагаемый нами подход к организации банковского риск-менеджмента обладает следующими преимуществами в сравнении с традиционным:

- ведение непрерывного мониторинга внешней среды позволяет эвристическим путем выделить и оценить последствия рисков конкурентов по банковской системе, снизить уровень неопределенности и время принятия решения в каждом следующем случае;

- циклический процесс банковского риск-менеджмента направлен не только на борьбу с рисками, но и на обучение персонала банка интуитивно правильному принятию решений в условиях неопределенности и создание архива рисков ситуаций;

- мониторинг внутренней среды позволяет оценить внутреннюю компетенцию коммерческого банка на предмет конкурентоспособности в условиях риска и неопределенности, выявить слабые места и устранить их для недопущения повторения в дальнейшем;

- риск-менеджмент рассматривается нами как неотъемлемый элемент управленческой стратегии банка, предшествующий ей и реализуемый на всех этапах ее реализации, а также заключающий ее. При этом ценность риск-менеджмента заключается именно в накоплении эмпирического опыта в части выявления, предупреждения и преодоления рисков снижении уровня неопределенности в деятельности коммерческих банков.

Литература.

1. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. СПб.: Питер, 2002.
2. Малашихина Н.Н., Белокрылова О.С. Риск-менеджмент. Ростов н/Д: Феникс, 2004.
3. Терещенко В.М. Маркетинг-терапия. СПб.: Питер, 2004.

**ГОМА Л.М.**

#### *НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА АНГОЛЫ*

Рассмотрение рынка труда Республики Ангола необходимо проводить исключительно во взаимосвязи с исторической корректировкой социальной, экономической и, пожалуй, самое главное, с политической особенностями страны. Следует учитывать, что под рынком труда понимается система правовых, социально-экономических и трудовых отношений, в рамках социального мира и согласия, возникающих между работодателями и наемными работниками и т.д. [3, с. 112].

Политическая система: многопартийная демократия с полупрезидентской системой правления, включающей следующие государственные органы: Президент Республики, Национальная Ассамблея, Правительство и Суды, правящая партия: МПЛА, оппозиция (основная партия): УНИТА. Политико-административный состав представлен 18 провинциями. Каждая провинция управляется назначаемым губернатором, который несет ответственность перед Президентом и Советом Министров. Сами провинции делятся на муниципальные образования (163), которые, в свою очередь, подразделяются на коммуны. Проживают в основном представители народа банту. Республика Ангола расположена на западном побережье юга Африки, имеет выход к Атлантическому океану, занимает площадь 1.246.700 кв.км, причем 60% территории страны занимают плоскогорья. Население страны составляет около 15 млн. человек, столица Луанда: 3.000.000 человек (средний возраст - 19 лет), государственный язык: португальский.

На первый взгляд кажется трудно объяснимым, почему в одной из потенциально самых богатых



стран африканского континента, владеющей нефтью, алмазами, стратегическим сырьем, запасами древесины, рыбы, имеющей плодородные почвы для выращивания сельскохозяйственных культур в умеренном и тропическом климате, обладающей огромными гидроресурсами ресурсами и т.д. и т.п., около 70% населения до сих пор живет за порогом бедности, с доходами на душу населения недостаточными даже для обеспечения самого выживания.

Анголе удалось, и это кажется самым важным, отстоять свою независимость, сохранить территориальную целостность, заложить основы демократического правового государства и обеспечить объединение ангольского народа. С наступлением мира в Анголе, институты власти функционируют в нормальном режиме, решая неотложную задачу модернизации страны с тем, чтобы обеспечить более эффективное использование имеющихся природных и человеческих ресурсов.

Средняя продолжительность жизни: мужчины - 45 лет, женщины - 48 лет, прирост населения: 2,9% в год, темпы роста ВВП: 9,5%, индекс дефицит/ВВП: 8,9%, индекс государственный долг/ВВП: 18%, уровень инфляции: в среднем - 107% (2002 г.), - 30% (2005 г.). Занятость представлена следующей структурой: первичный сектор - 68,5%; вторичный сектор - 4,5%; третичный сектор - 26,8%. Основные экспортные товары: нефть, алмазы, различные полезные ископаемые, древесина, рыбопродукты, кофе, хлопок и сизаль. Основные статьи импорта: продукты питания, напитки, растительные продукты, электрооборудование и автомобили. Основные торговые партнеры: США, Бельгия, Португалия, Германия, Франция, Испания, Бразилия и ЮАР.

На фоне таких невысоких, а подчас, удручающих показателей социально-экономического развития особенно остро возникает вопрос создания концепции занятости в неразрывной взаимосвязи с остальными направлениями внутренней социальной политики.

Концепция занятости - это система взглядов, представлений, раскрывающих характер занятости на определенном этапе социально-экономического развития общества. Во главу угла такого концептуального понимания становится формирование занятости с учетом объективных процессов ее развития, характерных для социального рыночного типа государства, и не ограничивается реальными возможностями достижения поставленных целей в тот или иной конкретный период времени.

В настоящее время в Анголе прорабатываются пути формирования мирной рыночной экономики с социальной направленностью. Поэтому концепция занятости призвана ответить на вопросы: какой должна быть занятость при указанном типе экономики, какие изменения произойдут в ее основных характеристиках и что для этого надо сделать? Четкие представления о том, чем занятость завтрашнего дня будет отличаться от сложившейся в условиях экстенсивной экономики, нужны как основа построения всей системы управления занятостью [2, с. 79-91].

Эффективной может считаться занятость населения, которая обеспечивает достойный доход, здоровье, возвышение личности, рост образовательного и профессионального уровня для каждого члена общества на основе роста общественной производительности труда.

Характеризовать эффективность занятости могут показатели, которые отражают идеологию государственного развития и формируются под воздействием динамики производительности общественного труда.

Существующая к настоящему времени в Анголе структура занятых отражает низкий уровень эффективности использования трудового потенциала общества и нуждается в кардинальном изменении. Предпочтительной является переориентация структуры занятых в соответствии с общемировыми тенденциями, для которых характерны высокие темпы роста численности и доли работников в отраслях сферы услуг.

В настоящее время для экономики Анголы характерны прямо противоположные тенденции. Высокий уровень безработицы, отток рабочей силы в развитые страны на фоне роста объемов производства и в целом ВВП.

Как минимум надо учитывать четыре социальных аспекта занятости:

- а) неразрывную связь занятости с важнейшим правом человека - правом на труд;
- б) определяющую роль занятости в формировании уровня жизни и достойных условий существования. Именно занятость, повышение трудовой активности оказываются сейчас важнейшей гарантией роста уровня жизни трудоспособных граждан и их семей;
- в) формирование новой мотивации высокоэффективного труда как основы роста благосостояния каждого и общества в целом;

г) именно трудовая деятельность преобразовывает человека, раскрывает и приумножает его профессиональные возможности, стимулирует развитие личности.

В сочетании с другими аспектами социальной политики занятость должна рассматриваться как один из главных ориентиров развития, определяющих перегруппировку финансовых, материальных и трудовых ресурсов в национальном хозяйстве, приоритетных направлений НТП, размещение производительных сил и пути повышения качества и уровня жизни. Это одна из принципиальных проблем, от признания и решения которой зависит в значительной мере успех решения проблем занятости, а, следовательно, и реформирования всей экономики.

Основные черты занятости в социально ориентированной экономике: сбалансированное сочетание полной и эффективной занятости; добровольность труда и гармонизация прав и обязанностей человека в трудовой сфере, преодоление социального иждивенчества работников, равная ответственность гражданина и государства за возможность иметь работу, обеспечивающую достойный образ жизни; свободный перелив рабочей силы между сферами приложения труда, отраслями, профессиями и территориями в интересах роста эффективности труда; новая трудовая мотивация, предприимчивость и высокая заинтересованность работников в высокопроизводительном труде; целенаправленное смягчение отрицательных последствий рыночной экономики для положения трудящихся.

Эти черты определяют новые качественные характеристики занятости, формированию которых должна содействовать соответствующая политика занятости. Политика занятости рассматривается как совокупность мер прямого и косвенного воздействия на социально-экономическое развитие общества для достижения поставленных целей. При этом цели политики занятости должны отражать нормативное состояние занятости, которого необходимо достичь, решая проблемы настоящего времени.

Политика занятости имеет несколько уровней: общегосударственный (макроуровень), региональный и локальный. Все уровни политики занятости должны быть объединены единой концепцией занятости, отражающей принятый тип экономического развития.

Политика занятости на макроуровне должна носить комплексный характер и быть нацелена на формирование основных черт занятости в социальной рыночной экономике: обеспечение полной занятости как необходимой предпосылки реализации права граждан на труд и достижения высокого уровня жизни в качестве цели длительного действия [2, с. 79-91]. Основы заложены в государственной политике защиты занятого населения Республики Ангола и направления ее совершенствования.

Первые законы появились в 1978 году после публикации декрета №130/78 от 9 декабря, в соответствии с которым работающие женщины получили право на декретный отпуск, Декрет №132/78 от 9 декабря в пункте j второй статьи сохранил действующие субсидии по случаю смерти и погребении и Декрет №146/78 от того же числа унифицировал и обобщил сумму выплат каждой рабочей семье.

Национальная система социальной защиты, включающая в себя и такие направления как занятость, безработица, пособие по безработице была официально признана после принятия Закона 18/90 от 27 октября и в последующем была отрегулирована как указано в пункте 86 и стала довольно таки прогрессивной системой. Между тем были сохранены общие, универсальные принципы, которые позволяют быть социальной защите универсальной, сохранять равенство, быть эффективной, солидарной и участной.

Закон базируется на принципах Конвенции Международной Организации Труда (МОТ) № 102, определяющей минимальные нормы социальной поддержки населения, которые могут быть увеличены, если возникнет такая возможность в виде дополнительных доходов, необходимо, также учитывать экономическое развитие каждой провинции. Итак Закон определяет следующий перечень минимальных выплат в следующих случаях: общие заболевания или общие несчастные случаи; защита от безработицы (пособие по безработице); защита материнства; пенсии по старости; пенсии по инвалидности; пенсии для проживания, прожиточный минимум; защита от несчастных случаев на производстве и т.д.

Проведение в жизнь государственной социальной политики должен обеспечить Национальный институт социальной защиты в соответствии со ст. 70а, имеющий отделения во всех провинциях страны. Внутренняя структура Института определяется Декретом Исполнительного комитета № 28/00 от 20 апреля, определяющим административную и финансовую автономию, а также подчиненность Министерству государственной службы и социальной защиты.

И все же, наблюдаемый рост потребности населения в работе связан, главным образом, с низ-

ким уровнем доходов занятых и социального обеспечения неработающих. Ожидать ее снижения не приходится и в перспективе. В ближайшее время, по всей видимости, не произойдет и оттока трудоспособных граждан из сферы занятости в состояние добровольной незанятости, так как материальная обеспеченность семей еще не скоро начнет повышаться. С учетом этих оценок можно предположить, что экономическая активность лиц как трудоспособного, так и нетрудоспособного возраста будет повышаться.

Снижается спрос официальной экономики на рабочую силу, причем как в секторе крупных и средних предприятий (что вполне естественно при любом сценарии экономического развития: продолжающемся спаде производства или некотором экономическом росте), так и в сфере малого предпринимательства. При этом безработица, как это ни парадоксально выглядит, растет относительно медленно, хотя, вероятно выше уже некуда. Состояние безработного сегодня для все большего числа граждан, нуждающихся в работе, становится неприемлемой формой существования. Ни государство в лице "Министерства государственной службы и социальной защиты", ни семья не могут материально поддержать безработного в период поиска им работы. В результате люди, нуждающиеся в работе, вынуждены в массовом порядке прибегать к неформальным способам самозанятости: они либо организуют собственное нелегальное дело (например контрабанда драгоценных камней), либо эпизодически подрабатывают у официального работодателя на теневых условиях, либо становятся гастарбайтерами, также неофициально, в развитых странах, например Европы. Налицо разрастание неконтролируемой экономики и нецивилизованного использования рабочей силы.

Политика занятости на рынке труда, как подтверждает практика, должна начинаться с осуществления контроля за системой рабочих мест в экономике страны и регулирования процесса ее развития. В настоящее время государство занимает пассивную позицию по отношению к структурным изменениям в системе рабочих мест, принимает их заданными и не реагирует на них согласно действующему закону весьма своеобразным способом.

Контроль за системой рабочих мест мог бы быть установлен посредством введения программирования занятости населения в качестве основополагающей функции соответствующих структур управления на всех территориальных уровнях.

Программирование занятости населения в экономике должно осуществляться на этапе выработки сценария социально-экономического развития страны и ее провинций в соответствии с разрабатываемыми социально-экономическими ориентирами и учетом демографического фактора. В рамках программирования занятости необходимо определить прежде всего ожидаемую экономическую активность населения или потребность населения в работе, а также уровень ее удовлетворения или собственно занятость населения в экономике. На этой основе достигается конечная цель программирования - определение параметров ожидаемой в перспективном периоде безработицы.

Показатель ожидаемой экономической активности населения зависит от ряда взаимосвязанных факторов: от состояния экономики, развития демографической ситуации, изменений, происходящих в экономически неактивных видах деятельности населения (обучение, военная служба, домашнее хозяйство). Так, например, переход на эффективное развитие экономики при ведет к рационализации структуры занятости населения в экономике и обусловит дальнейшее снижение численности работающих. Одновременно будет обеспечен рост зарплаток работающих и уровня жизни населения в целом. В этих условиях поменяются ориентиры населения при выборе вида деятельности. У части населения (прежде всего у лиц с пониженным трудовым потенциалом) появится возможность уйти из сферы экономики. Вот почему программирование занятости населения в экономике требует взаимосвязанного рассмотрения всех видов деятельности населения при учете демографического фактора.

Определяемые на этапе программирования параметры ожидаемой в перспективном периоде безработицы должны подлежать оценке с точки зрения их приемлемости (допустимости). При этом обязательность этой процедуры целесообразно закрепить в законе о занятости, а вердикт оценки приемлемости законодательно возвести в статус основы принятия (непринятия) выбранных приоритетов в структурно-инвестиционной, кредитно-финансовой, налоговой и других составляющих социально-экономической политики государства, через которые регулируется экономика.

Аналогичным образом должна быть определена и предельно допустимая величина средней продолжительности периода безработицы. Дело в том, что при одних и тех же масштабах, например, среднегодовой безработицы средняя продолжительность ее периода может существенно различать-

ся. Он зависит от оборота рабочей силы на рынке труда (потока выхода граждан на рынок труда в поисках работы, среди которых основную часть составляют бывшие работники предприятий и организаций, и оттока граждан с рынка труда, основную часть среди которых составляют трудоустраивающиеся граждане), другими словами, продолжительность периода безработицы зависит главным образом от изменений в системе рабочих мест (их ликвидации, освобождения и приращения)

Важность данного показателя определяется тем, что он указывает, является ли безработица устойчивой или, напротив, представляет собой мобильный резерв рабочей силы, которым "питается" развивающаяся экономика страны.

Ожидаемая безработица может считаться приемлемой, если в рамках проводимого экономического курса: средняя продолжительность ее периода не выше законодательно установленной предельно допустимой величины; гарантируется ее полное и своевременное финансовое обеспечение в соответствии с нормами действующего законодательства.

Другими словами, приемлемой является безработица, которая представляет собой экономически обоснованный (по финансовым возможностям) и относительно мобильный (с точки зрения продолжительности периода) резерв активной рабочей силы, периодически переобучаемой с учетом потребностей экономики.

Программирование занятости населения в экономике предполагает проведение экспертизы:

- прогноза демографического развития с целью определения ожидаемой численности населения, в том числе трудоспособного;

- предлагаемого сценария социально-экономического развития страны с целью определения: масштабов экономической неактивности трудоспособного населения для расчета возможной потребности в работе (анализу в данном случае подвергаются ожидаемый уровень рождаемости, планируемое развитие системы социальных выплат, ожидаемые изменения в системе очного, общего и профессионального обучения и т.д.); количества и структуры (территориальной и отраслевой) рабочих мест для выявления степени удовлетворения потребности населения в работе (занятости населения в экономике) и параметров складывающейся при этом безработицы.

Прогнозные значения достаточно точно отражают тенденции, выявленные в исходных динамических рядах. Так, в США для заданного периода прогноза совершенно очевидным является устойчивый рост численности экономически активного и занятого населения и снижение численности безработных. В Японии, Франции и Германии предполагается рост всех прогнозируемых показателей. Однако во Франции увеличение значений показателей наблюдается с меньшей интенсивностью за счет существенных колебаний численности занятых. Прогнозные значения по Великобритании показывают дальнейший рост численности экономически активного населения и безработных [1, с. 197]. Показатели Анголы также характеризуются значительным ростом всех показателей в абсолютном значении. В относительном же численность безработных несколько снизится. При этом выявленные колебания численности занятых от года к году свидетельствуют о том, что и в дальнейшем, скорее всего, их численность также будет подтверждена существенным колебанием.

В случае, если ожидаемая безработица признается неприемлемой, предлагаемый сценарий социально-экономического развития страны подлежит обязательной корректировке. Существует два основных способа достижения приемлемых параметров безработицы. Первый связан с воздействием на систему рабочих мест в экономике, прежде всего путем ликвидации устаревших неэффективных рабочих мест и приумножения новых, прогрессивных. Второй способ предполагает регулирование экономически неактивных видов деятельности населения с целью увеличения их масштабов.

Экономическая неактивность трудоспособного населения может расти на основе как расширения системы профессионального обучения граждан, и прежде всего молодежи, с отрывом от производства, так и усиления государственной защиты социально обоснованного иждивенчества и уменьшения в этой связи экономической активности лиц с пониженным трудовым потенциалом: женщин с малолетними детьми, пенсионеров, инвалидов. Первая задача особенно актуальна, поскольку в ближайшей перспективе численность молодежи будет увеличиваться. Вторая проблема решается путем изменения продолжительности отпуска по уходу за малолетними детьми, сроков выхода на пенсию, порядка предоставления досрочной пенсии и размеров социальных выплат: пособий, пенсий и др.

Таблица 1  
Прогноз численности гражданского экономически активного населения, гражданских занятых и безработных в высокоразвитых странах и Анголе (тыс. человек)

Страны	Год прогноза	Численность гражданского экономически активного населения	Численность гражданских занятых	Численность безработных
США	1	146220,1	136412,7	8054,3
	2	147996,6	138194,1	8054,0
Япония	1	72393,5*	69599,5*	2094,4
	2	73241,1*	70280,1*	2152,5
Франция	1	26098,3	22482,4	3079,7
	2	26263,4	22545,5	3114,2
Германия	1	45157,8	40925,5	3788,4
	2	46410,9	41994,9	3903,3
Велико-британия	1	29783,9	24527,1	2657,3
	2	29930,4	24129,5	2663,1
Ангола	1	8567,2	8279,3	3274,9
	2	9282,1	8594,6	3672,5

Литература.

1. Башкатов Б.И., Карпухина Г.Ю. Международная статистика труда. М., 2001.
2. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Меликьяна Г.Г., Колосовой Р.П. М., 1996.
3. Экономика труда. Современное состояние, проблемы и тенденции развития / Под ред. С.Н. Трунина, И.В. Гелеты, и Н.Р. Молочникова. Краснодар, 2002.

**ДАВЫДОВ А.Б.**

*НОВОЕ В СТРУКТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

Одной из важных экономических задач становится обнаружение закономерностей и тенденций развития в системе ведения хозяйства на инновационной, рискованной основе с целью получения предпринимательского дохода. Управление предпринимательством становится одним из стратегических ресурсов и внутренних источников развития национальной экономики в целом и самих предпринимательских структур в частности. По мере движения экономики в сторону глобализации организуется и сохраняется тенденция объединения разрозненных предпринимателей в некие структуры, имеющие целью повышения общего дохода. Нами исследовались две такие структуры.

Новым в экономике России является появление крупных трансроссийских холдингов, особенно производителей продовольствия, распространением продукции которых по регионам России занимают их региональные торговые представительства (дочерние предприятия), как правило, это крупные предприятия оптовой торговли и связанные с ними клиенты-предприниматели, организующие распределение на нижнем уровне в городских и сельских магазинах неорганизованной розницы. Предпринимательская деятельность клиентов торговых представительств трансроссийских предприятий в системе продуктообеспечения территории может быть "промониторена", собранные и организованные в базах данных сведения составляют некий срез. Этот срез выступает и как "градусник"

состояния регионального рынка, обладая всеми признаками репрезентативности изучаемого объекта, и как "термометр" платёжеспособности населения.

Вторым структурным образованием становится сетевой продовольственный сервис и управляющий им сетевой менеджмент. В динамике эта новая структура быстро экспандирует территории, увеличивая объём продаж.

При работе нескольких предпринимателей, входящих в состав некоей корпорации, на едином рыночном поле возникает задача определения в динамике, какой из предпринимателей вытесняет других из итога. Количественно определена мера динамического влияния одного или группы предпринимателей на итоговый результат. Следует предположить, что если "коэффициент вытеснения" равен нулю, то соперники не вытесняют друг друга и сотрудничают в общем предприятии, их объёмы реализации в каждом месяце соответствуют среднему раскладу объёмов торговли за весь период наблюдений. Если "коэффициент вытеснения" для некоторого  $k$ -го игрока на рынке  $> 0$ , то это значит, что он "вытесняет" других участников из общего результата в  $j$ -ом месяце. При "коэффициенте вытеснения"  $< 0$   $k$ -й игрок "вытесняется" из баланса в некотором месяце другими участниками.

В исследуемых структурах был просчитан "коэффициент вытеснения" для предпринимателей торгового представительства ЗАО "Микояновский мясокомбинат" по Югу России. Общий объём продаж зависит от активности четырёх групп предпринимателей в каждом месяце, это объём продаж в городской торговле; объём продаж в сетевой торговле; объём продаж в региональной торговле с размерами месячных поставок менее 10 тонн и объём продаж в региональной торговле с поставками более 10 тонн.

Хотелось бы знать, как за счёт кого, как быстро и интенсивно бурный рост объёмов продаж в магазинах розничной сети "вытесняет" с рынка других участников холдинга (городскую неорганизованную розницу, мелко- и крупнооптовую региональную торговлю). С одной стороны, сетевые структуры, увеличивая свой объём продаж, способствуют увеличению объёма продаж крупного предприятия оптовой торговли за счёт ущемления объёмов продаж других торговых домов в регионе, при этом увеличивается прибыль торгового представительства. С другой стороны, находясь на рынке с ограниченными возможностями продаж, следует ожидать, что рост объёма продаж сетевой группы отбирает покупателей у других групп предпринимателей. Мету такого воздействия и определяет "коэффициент вытеснения".

---

**ДЕМИДЕНКО С.И.**

*ОБЗОР СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНТИКРИЗИСНОГО МОНИТОРИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ*

---

Стабильность в обществе и поступательное развитие экономики страны во многом зависят от устойчивости финансового состояния предприятий. Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платёжеспособностью и финансовой устойчивостью. Стабильное финансовое состояние позволяет предприятию достигнуть главной цели - это выживание на рынке, рост прибыльности и завоевание новых рынков. Финансовая неустойчивость, слабая конкурентная позиция говорят о наличии кризисной ситуации, которая характеризуется повышенным риском банкротства предприятия.

Банкротство является крайней формой кризисного состояния, когда предприятие не способно оплатить кредиторскую задолженность и восстановить платёжеспособность за счет собственных источников дохода. Внешним признаком банкротства является приостановление текущих платежей предприятия, т.е. невозможность удовлетворить требования кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

Не допустить банкротство предприятия, предотвратить наступление кризисной ситуации есть

основная задача антикризисного управления. Ее решение во многом зависит от своевременности и качества мониторинга финансового состояния.

Мониторинг финансового состояния представляет собой сформированную систему сбора данных и расчета показателей о состоянии предприятий, позволяющих диагностировать возникновение банкротства.

Все используемые в ходе мониторинга показатели классифицируются на количественные (низкая рентабельность, нестабильная прибыль) и качественные (неквалифицированное управление, высокая степень конкуренции).

Российский экономист В.В. Ковалев, основываясь на разработках западных аудиторских фирм и соотнося их с отечественной спецификой бизнеса, предложил двухуровневую систему критических показателей для оценки возможного банкротства предприятия.

К первой группе относятся критические показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика которых свидетельствует о возможных для предприятия в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях и даже о банкротстве (хроническая нехватка оборотных средств, наличие сверхнормативных производственных запасов, превышение размеров заемных средств над установленными лимитами).

Ко второй группе относятся критические показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, однако указывают, что при определенных условиях или при непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться (потеря ключевых контрагентов, неэффективные долгосрочные соглашения).

Показатели, применяемые в финансовом анализе, как правило, отражают различные стороны финансового состояния предприятия. Как посылает практика, весь спектр подходов к оценке финансового состояния, включает определение системы финансовых показателей, предполагающей исследование платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости, а также рентабельности, деловой активности, имущественного положения (структуры активов и источников формирования).

Общее представление о финансовом состоянии предприятия в условиях антикризисного управления можно получить по узкому кругу показателей на основе экспресс-анализа. В результате исследования рекомендуемых в экономической литературе показателей установлено, что для экспресс-анализа финансового состояния предприятия можно ограничиться следующими показателями: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; коэффициент текущей ликвидности; рентабельность производственной деятельности, продукции и капитала; показатели денежного потока (приток, отток, коэффициент платёжеспособности); рейтинговые показатели, рассчитываемые на основе выше названных коэффициентов.

Для выявления причин наступления кризисной ситуации целесообразно проводить комплексный анализ финансового состояния предприятия. Для углубленного анализа финансового состояния следует оперировать большим числом показателей. В данном случае мониторинг состояния предприятия осуществляется по пяти группам показателей, утвержденных "Методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния организации": общие показатели; показатели платежеспособности и финансовой устойчивости; показатели эффективного использования оборотного капитала, доходности и финансового результата; показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности капитала; показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Однако данная методика подвержена значительной критике со стороны отечественных специалистов.

В первую очередь, следует обратить внимание на то, что ФСФО не установила никаких критерияльных значений для всех представленных расчетных показателей. В результате, оценка финансового состояния предприятий при реализации этой методики может быть осуществлена путем сравнения расчетных значений показателей на отчетную дату со значениями этих же показателей, которые имело анализируемое предприятие в прошлые периоды.

Кроме того, следует отметить, что применение коэффициентного подхода в оценке финансового состояния предприятия отличается громоздкостью проводимых расчетов и нерезультативностью использования всех 26 показателей.

Возможно, для анализа предприятия достаточно использовать ряд показателей, имеющих наи-

большой вес в оценке финансового состояния, определенный путем расчетов, позволяющих определить степень их влияния на общую финансовую оценку состояния предприятия, таких как: доля денежных средств в выручке (К2); общая степень платежеспособности (К4); коэффициент внутреннего долга (К8); коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами предприятия (К10); коэффициент обеспеченности собственными средствами (К12); коэффициент финансовой независимости (К13); коэффициент рентабельности оборотного капитала (К17); коэффициент эффективности внеоборотного капитала (К20), и рассчитать обобщенный показатель, полученный по среднеарифметической формуле (К0).

#### Литература.

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Приказ ФСФО России от 23 января 2001 года № 16 "Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций".
3. Федеральный закон от 26.10.02 № 127 "О несостоятельности (банкротстве)".
4. Щербакова Н.Ф. Финансовая устойчивость и диагностика возможного банкротства организации // Аудиторские ведомости. 2005. № 10.

**Димитриади Н.А.**

#### *ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ В ФАРМАЦЕВТИКЕ: СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА*

Работающие на современном российском рынке компании постоянно ищут новые пути своего развития и повышения прибыльности своей деятельности. Для наиболее передовых компаний разработка инновационных продуктов является важнейшим инструментом достижения превосходства над конкурентами. Однако успешность управления инновациями во многом зависит от эффективности используемых маркетинговых стратегий [7]. Одним из наиболее перспективных путей более целенаправленного использования ресурсов компании и повышения прибыльности ее работы является использование методов дифференцированного маркетинга [3].

Хотя методы дифференцированного маркетинга целесообразно использовать далеко не на всех рынках. Их эффективность зависит от структуры предпочтений составляющих данный рынок потребителей [2]. Использование методов дифференцированного маркетинга целесообразно только в том случае, если на рынке имеет место так называемая "групповая" структура предпочтений потребителей [2]. В то же время, известно, что рынки, по мере своего развития, все больше фрагментируются [5]. То есть, делятся на какие-то группы потребителей, каждая - со своим набором потребностей/предпочтений [8]. В настоящее время в России именно эти процессы очень активно идут на различных рынках. Поэтому на многих современных российских рынках использование дифференцированного маркетинга намного предпочтительнее массового маркетинга. Соответственно, для полноценной реализации подходов дифференцированного маркетинга необходимо выделить какие-то реально существующие группы потребителей.

Для деления рынка на группы потребителей, более-менее однородные с точки зрения предлагающих свои продукты производителей, чаще всего используются методы сегментирования рынка [2]. Эти методы представляют собой деление рынка на какое-то количество сегментов потребителей, имеющих аналогичные/сходные потребности и похожим образом реагирующих на существующие на рынке предложения [9].

Сегментация проводится с использованием различных характеристик - социально-демографических, социально-культурных, поведенческих, а также на основе свойств продуктов и предложений, к которым потребители проявляют интерес (сегментация по "выгодам"). В настоящее время считается, что сегментация по "выгодам" является наиболее продуктивным подходом. Указанное мнение основано на том, что в данном случае в основу деления потребителей на группы положены их потребности, определяющие принятие решений о покупке. Те самые потребности, на которые ориентирован



маркетинг. Анализ получаемых в результате использования этого метода сегментов показывает, какое значение разные потенциальные покупатели придают различным свойствам продукта и выраженности этих свойств у аналогичных товаров.

Можно сказать, что рынки уже сегментированы сами по себе, вне зависимости от нашего интереса к их структуре. В самом деле, на рынках уже существуют потребители (и их группы) с какими-то характеристиками, потребностями и пр. Единственное, что компания должна стремиться сделать - это найти уже существующие сегменты. Естественно, искать сегменты и выделять характеристики клиентов/потребителей целесообразно с точки зрения продажи продуктов компании. Если работающие в компании специалисты найдут реально существующие сегменты, это даст им шанс правильно построить свои действия и добиться успеха на рынке. Если эти сегменты не будут найдены, компании будет намного сложнее эффективно работать на развитых рынках.

В настоящей работе изучалась сегментация российского фармацевтического рынка. Объектом исследования явился рынок розничного коммерческого отпуска лекарственных препаратов для лечения гипертонической болезни (ГБ). Потенциальная практическая ценность применения методов дифференцированного маркетинга в данном случае связана с особенностями функционирования этого рынка в современной России. Эти особенности были выявлены нами при проведении экспертного опроса. Перечислим основные результаты данного экспертного опроса.

Чаще всего, новое лекарственное средство выводится на рынок какой-то крупной компанией. Обычно цена этого оригинального препарата достаточно высока [10]. Через несколько лет (после окончания срока действия патентной защиты) другие компании начинают выпускать аналоги этого удачного оригинального средства - генерические препараты. Обычно цены этих препаратов на рынке значительно ниже, чем цены соответствующих оригинальных препаратов. В связи с этим стоимость одного месяца лечения ГБ может колебаться от 20 до 1.500 рублей.

В клинической практике для лечения ГБ применяют лекарственные препараты, объединенные 5 основных фармакологических групп.

Входящие в каждую группу лекарственные вещества объединены какими-то общими характеристиками и, в то же время, отличаются друг от друга особенностями химической структуры.

Компании-производители продвигают свои препараты для лечения ГБ (при работе на аптечном рынке) через лечащих врачей и провизоров в аптеках; рекламирование этих препаратов через СМИ запрещено российским законодательством. Направленное на врачей продвижение препаратов включает в себя несколько основных компонентов:

1. Визиты медицинских представителей к врачам, направленные на убеждение врачей назначать конкретные препараты для лечения ГБ.
2. Проведение конференций для врачей с участием авторитетных специалистов.
3. Публикации в специальных медицинских изданиях статей о клинической эффективности лекарственных препаратов.

Наиболее важным и эффективным является первый компонент (посещение врачей медицинскими представителями). Работая на аптечном рынке, медицинские представители посещают участковых терапевтов и кардиологов (в муниципальных поликлиниках), а также ведущих амбулаторный терапевтический и кардиологический прием врачей в ведомственных и коммерческих медицинских учреждениях. Достаточно часто в городе с населением около 1.000.000 человек препараты для лечения ГБ продвигает один медицинский представитель.

Проведенные по данным экспертного опроса расчеты показали, что в городе с населением около 1 000 000 человек представитель может посещать около 450 ведущих поликлинический прием врачей, которые лечат больных ГБ. В настоящее время в России для того, чтобы добиться от врача достаточной частоты рекомендации конкретного антигипертензивного препарата больным, медицинский представитель компании-производителя должен посещать его со средней частотой 2 раза в месяц. Если, предположим, представитель захотел бы посетить всех врачей с этой частотой, ему пришлось бы сделать за год 9 900 визитов (2 визита ? 11 месяцев ? 450 врачей). В то же время, у представителя в году около 220 рабочих дней. При норме 10 визитов к врачам в день он способен сделать в год только 2.200 визитов.

В связи с этим представитель делит врачей на группы (категории) - А, В и С. Деление производится по потенциалу врачей - в соответствии с количеством упаковок препаратов для лечения ГБ,

которое может быть прописано данным врачом. Это количество во многом зависит от числа больных ГБ, которых лечит данный врач.

Данный подход целесообразно применять, если речь идет о количестве упаковок всех антигипертензивных препаратов в целом, которые может прописать конкретный врач. Однако компании выпускают, а представители продвигают вполне определенные препараты для лечения ГБ - принадлежащие к определенным группам, отпускаемые по вполне конкретным ценам. Поэтому если рассматривать потенциал врача с точки зрения прописывания им (врачом) каких-то определенных препаратов (имеющих аналогичную структуру, но выпускаемых разными компаниями), окажется, что конкретный врач обладает разным потенциалом по отношению к различным препаратам для лечения ГБ. В связи с этим используемую в настоящее время многими компаниями категоризацию врачей по количеству упаковок препаратов для лечения ГБ (в целом) трудно признать эффективной основой для построения деятельности медицинского представителя.

Целью данной работы послужило проведение сегментации рынка врачей, ведущих амбулаторный прием больных ГБ. Данная сегментация должна послужить основой для выбора целевых групп врачей фармацевтическими компаниями и соответствующего фокусирования усилий медицинских представителей на этих группах. Фокусирование усилий должно помочь повысить эффективность работы фармацевтических компаний, продвигающих лекарственные препараты для лечения ГБ на аптечном рынке.

Специалисты выделяют два варианта процесса выбора врачом препарата для лечения конкретного больного: привычный и эксклюзивный. В данном исследовании мы сосредоточили наше внимание на привычном варианте выбора врачом лекарственного препарата для лечения ГБ.

Методы исследования.

При проведении сегментации "по выгодам" была использована рекомендуемая специалистами методология [1]:

1. Вначале было проведено качественное исследование, направленное на идентификацию базовых переменных сегментирования, а также значений каждой из этих переменных, побуждающих врача выбрать тот или иной препарат. Для идентификации баз сегментирования были проведены глубинные интервью [6]. В глубинных интервью приняли участие 18 респондентов - врачей, ведущих амбулаторный прием больных. При проведении глубинных интервью использовался метод "лестницы" (laddering).

2. Затем было проведено количественное исследование, направленное на определение количественных показателей, характеризующих предпочтения врачей в плане выписки/рекомендации лекарственных препаратов для лечения ГБ, количество прописываемых упаковок (которое поможет определить емкость сегментов), уровень осведомленности о тех или иных лекарственных препаратах, социально-демографические характеристики изучаемых врачей. Также оценивалась восприимчивость врачей к тем или иным каналам получения информации (различные специализированные издания, Интернет и пр.). Для получения рыночных сегментов использовался метод "рыбьего скелета" [4].

3. После этого по данным количественного исследования был составлен социально-демографический профиль каждого полученного сегмента, а также рассчитана емкость сегментов.

Результаты исследования.

Результаты глубинных интервью показали, что наибольшее значение для выбора ведущим амбулаторный прием врачом лекарственного препарата для лечения ГБ (коммерческий отпуск) имеют следующие характеристики данного препарата:

- принадлежность препарата к определенной группе (соответствие особенностям течения заболевания у больного и накопленному данным врачом опыту);
- стоимость месячного курса лечения;
- страна-производитель препарата.

Оказалось, что выбор врачом группы препаратов для лечения конкретного больного ГБ (так называемый "селективный выбор" - [11]) в значительной степени зависит от возраста больного (например, молодым больным ГБ чаще назначают бета-блокаторы, пожилым - ингибиторы АПФ и, возможно, антагонисты кальция). Также на выбор группы (и конкретного препарата - "вторичный выбор") оказывает влияние опыт применения этих препаратов данным врачом. Важное влияние на выбор групп препаратов и конкретных лекарственных веществ (на основе каждого из которых выпус-

бор групп препаратов и конкретных лекарственных веществ (на основе каждого из которых выпускаются самые разнообразные препараты) оказывают выпускаемые регулирующими органами приказы и инструкции. Отметим, что в этих документах оговариваются только группы препаратов и лекарственные вещества - без указания компаний-производителей, цен и пр. То есть, несмотря на достаточно высокий уровень стандартизации работы врача, его мнение, тем не менее, играет важную роль в вопросе выбора конкретного лекарственного препарата для лечения ГБ.

Указанные выше параметры выбора лекарственного препарата врачом (принадлежность препарата к определенной группе - стоимость месячного курса лечения - страна-производитель) были оценены как базовые переменные сегментирования. Также было обнаружено, что врачи идентифицируют принадлежность лекарственного препарата к конкретной группе в соответствии с упомянутым выше делением этих средств на 5 фармакологических групп (бета-адреноблокаторы - антагонисты кальция - ингибиторы АПФ - мочегонные средства - "другие" средства).

Страны-производители лекарственных препаратов для лечения ГБ разделены в сознании врачей на три группы. Перечислим эти группы:

- "Западные компании" (США, Швейцария, Великобритания и пр.);
- "Бывшие социалистические страны" (Хорватия, Словения, Югославия, Венгрия, Польша, Чехия);
- "Россия, Индия, Турция".

Оказалось также, что врачи следующим образом разделяют лекарственные препараты для лечения ГБ по стоимости месячного курса лечения:

- до 200 руб.;
- 200-700 руб.;
- более 700 руб.

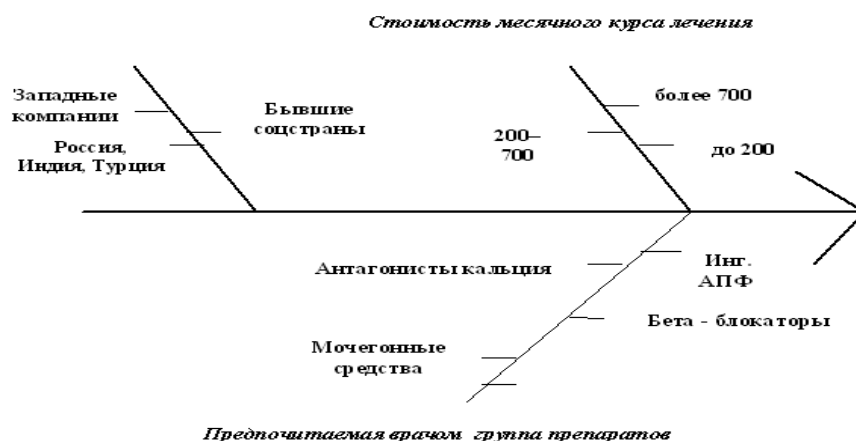


Рисунок 1. Сегментирование поликлинических врачей.

Таким образом, в процессе формирования рыночных сегментов получилась следующая структура "рыбьего скелета" (рис. 1).

При комбинировании различных значений базовых переменных было получено 27 потенциальных сегментов.

Опишем наиболее интересные с практической точки зрения сегменты.

Сегмент 1 (коммерческие медицинские центры).

Емкость сегмента: 5-15 млн. рублей.

Описание сегмента: врач молодого или среднего возраста, который предпочитает назначать препараты, произведенные известными западными компаниями, или же восточноевропейскими производителями. Он мало чувствителен к цене препарата. Его волнует эффективность назначения, а также доступность препарата в аптеках. Безопасность проводимой им терапии подразумевается, как бы, сама собой. Хотя, для значительной части его больных большое значение имеет сохранение умственной работоспособности. Этот врач может стремиться использовать в своей практике новейшие разработ-

ки фармацевтических компаний. Врач достаточно часто принимает участие в медицинских конференциях, которые проводятся в масштабах города, поликлиники. Время от времени участвует в конференциях национального уровня. Этот врач достаточно активно читает авторитетные медицинские журналы.

Сегмент 2 (муниципальные поликлиники в районах с относительно молодым населением).

Емкость сегмента: >15 млн. рублей.

Описание сегмента: врач молодого, среднего или пожилого возраста. Предпочитает назначать генерические препараты, произведенные европейскими компаниями, или же российские/индийские препараты известных марок. В ряде случаев он прописывает не новые оригинальные препараты, на которые уже понизились цены. Он выписывает препараты средней ценовой группы (200-700 рублей). Его волнует эффективность назначаемого им лечения. Врач может принимать участие в медицинских конференциях, которые проводятся в городе или в поликлинике. Хотя, инициативу в этом направлении он проявлять не склонен. Периодически читает медицинские журналы.

Сегмент 3 (муниципальные поликлиники в районах, населенных преимущественно пенсионерами).

Емкость сегмента: 5-15 млн. рублей.

Описание сегмента: врач среднего или пожилого возраста. Предпочитает назначать препараты, стоимость месячного курса лечения которыми не должна превышать 200 рублей. Чаще всего это - препараты, произведенные российскими, индийскими и турецкими компаниями. Врач стремится добиться определенного улучшения состояния больного ГБ. Врач крайне редко участвует в медицинских конференциях. Медицинские журналы читает эпизодически, либо не читает вовсе.

Таким образом, результаты проведенных исследований показали наличие на современном российском фармацевтическом рынке групп потребителей (ведущих амбулаторный прием врачей), объединенных комплексами предпочтений. Эти сегменты имеют различные социально-демографические профили, включающие уровень интереса к использованию новых лекарственных препаратов, и неодинаковую емкость.

Выпускающие инновационные продукты компании-производители могут фокусировать свои усилия на тех или иных сегментах - в зависимости от своих целей и ресурсов, которыми они располагают.

#### Литература.

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. К.; М.; СПб.: Вильямс, 1998.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб: Питер Ком, 1999.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. М.: АСТ, 2000.
4. Кулибанова В.В. Прикладной маркетинг. СПб.: Нева; М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест, 2002.
5. Макдоналд М. Планы маркетинга. Как их составлять и использовать. М.: Технологии, 2004.
6. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. М.: Вильямс, 2002.
7. Романова М.В. Маркетинговое управление инновационными проектами / Маркетинг. Спец. выпуск. № 19. М., 2003.
8. Hunter D.M. What drives time variation in emerging market segmentation? The Journal of Financial Research. 2005. Vol. XXVIII. № 2.
9. Kocian J., Sylwester S. Don't Wait for a Rolls-Royce; Just Drive. American Banker, 00027561. 09.09.1997. Vol. 162. Issue 173.
10. Redwood H. Pharmaceutical Cost Containment and Quality Care. Conflict or Compromise? Pharmacoeconomics, 1998. № 14.
11. Smith M.C. Pharmaceutical Marketing: Strategy and Cases. Pharmaceutical Products Press. An imprint of The Haworth Press, Inc. New York - London - Sydney, 1991.

**ЖУКОВ Б.М.**

*ЭВОЛЮЦИЯ ГИБКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЕГО  
КАПИТАЛИЗАЦИИ*

Гибкое развитие любого предприятия на рынке подразумевает некую эволюцию, а, как известно, любая эволюция представляет собой развитие какого-либо явления или процесса, осуществляющееся в результате постепенных непрерывных изменений, переходящих одно в другое без скачков и перерывов. Процесс капитализации компании на рынке также представляет собой серию непрерывных, последовательных преобразований, направленных на трансформацию менеджмента от принципов управления предприятием на основе максимизации денежного потока к принципам управления рыночной стоимостью (капитализацией). В рамках данных преобразований изменяется базис восприятия и развития стоимости, так как осуществляется переход от стоимости в использовании к стоимости для обмена. При этом происходит и изменение источников финансирования операций компании. Продвигаясь по лестнице эволюции капитализации, компании заменяют внутреннее финансирование внешним, последовательно смещаясь в область привлечения внешних капиталов на открытом рынке. Кроме того, нельзя не отметить, что наряду с изменением вышеуказанных категорий, происходят изменения и в структуре акционерной собственности. Так, на первых этапах развития происходит последовательная консолидация акционерной собственности, как правило, в рамках небольшого круга заинтересованных лиц. В последующем, на завершающих этапах, осуществляется отчуждение определенного пакета акций в пользу стратегических инвесторов и/или путем продажи на открытом рынке.

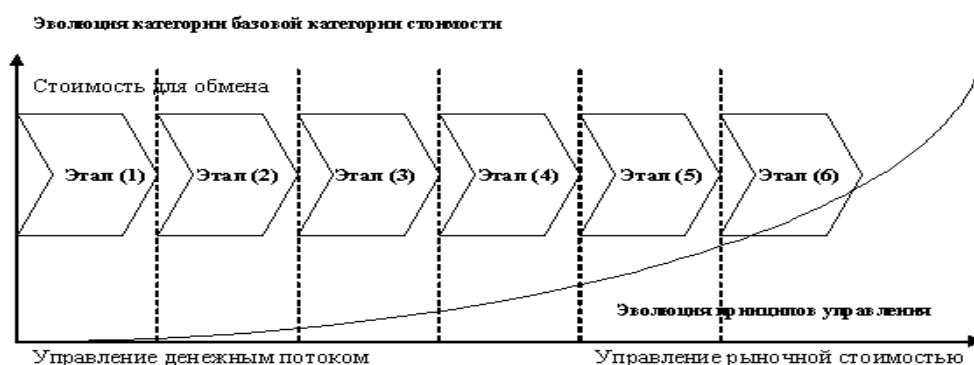


Рисунок 1. Этапы эволюции капитализации компании на рынке.

Как показывает представленный рисунок, весь процесс гибкого развития предприятия можно отразить в виде капитализации компаний на рынке и разбить на следующие этапы:

- 1) этап "вне рынка";
- 2) этап "у рынка";
- 3) этап закрепления на рынке;
- 4) этап продвижения на рынке;
- 5) этап развития на рынке;
- 6) этап максимизации роста.

При этом на каждом из этапов компании преследуют достижение тех или иных тактических и стратегических целей. Очевидно, что данное представление развития предприятия является модельным, т.е. в повседневной жизни те или иные выделенные ступени эволюции могут быть совмещены либо пропущены, вместе с тем, подробное изучение этапов гибкого развития на базе строительства

капитализации компании является необходимым, так как дает непосредственное представление об особенностях функционирования корпораций и их отношении к рынкам капиталов на различных временных интервалах.

#### 1. Вне рынка.

На первоначальном этапе "вне рынка" компания в силу своих размеров и/или структуры бизнеса еще не готова и не заинтересована управлять капитализацией на рынке. Кроме того, как правило, у руководства компании отсутствует опыт работы с финансовыми активами и капиталом в целом. На данном этапе развития корпорации имеют либо ограниченное количество акций, обращающихся на рынке, либо не имеют таковых вовсе. Ценные бумаги предприятия, даже будучи представлены на рынке, непривлекательны для инвесторов по причине низкой прозрачности компании и отсутствия их конкурентного предложения на финансовом рынке. Все вышеперечисленное, в конечном счете, выражается в ограниченной ликвидности акционерного капитала.

В рамках данной ступени развития, управление компанией основано преимущественно на управлении денежными потоками. При этом нередки и корпоративные конфликты между менеджментом и различными группами акционеров. В виду незавершенности процессов консолидирования собственности, руководство корпорации может преследовать сиюминутные выгоды в ущерб осуществлению долгосрочных стратегических преобразований.

Вместе с тем, компании, акционерная собственность которых сосредоточилась в руках долгосрочных собственников, осуществляют активные процессы укрупнения бизнеса. Целью при этом провозглашается приращение стоимости бизнеса, классифицируемой как "стоимость в использовании". Финансирование развития корпорации осуществляется закрытым внутренним способом и представляется в основном или контролирующими акционерами или за счет кредитов дружественных банков. При этом, компании практически не выплачивают дивиденды, а прибыль, либо перераспределяется в пользу контролирующих акционеров как правило через систему аффилированных лиц, либо реинвестируется.

В качестве примера компании, находящейся на данном этапе развития, можно привести компанию ОАО "Белон". В состав группы "Белон" входит угольный трейдер ОАО "Белон", коммерческий банк "Белон", инвестиционная компания "ИКСИ", ОАО "ПО "Сибирь-Уголь".

Размер уставного капитала компании равен 10 млн. руб. Компания единожды выплатила дивиденды по итогам 2003 года. Общая сумма дивидендов составила 15 млн. руб., что составило не более 2% от заработанной прибыли. Согласно заявлению менеджмента, рассматриваемая компания планирует к 2007 году выйти на фондовый рынок и достичь капитализации в размере около 400 млн. долл. При этом руководство ОАО "Белон" к 2007 году планирует увеличить объем продаж группы в 2 раза до уровня не менее 500 млн. долл., при этом полагается, что прибыль составит не менее 70 млн. долл. С учетом вышеизложенного, целевой показатель  $Mcap/Sales$  будет равен порядка  $X0,15$ , а показатель  $Прибыль/Sales$  около  $X0,17$ , что значительно ниже среднеотраслевых показателей.

#### 2. У рынка.

Второй этап эволюции - "у рынка" - характеризует уже выходящие на принципы внешнего открытого финансирования компании, которые прошли ряд этапов укрупнения бизнеса, однако дальнейшее их развитие требует новых ресурсов сторонних инвесторов. В виду ряда особенностей структуры бизнеса и собственности такие компании все еще не готовы и не заинтересованы управлять капитализацией на рынке. Так, компании осуществляют консолидацию пакетов на отдельных центрах собственности, проводят дополнительные эмиссии и/или осуществляют выкупы акций у миноритарных акционеров. Подобные корпоративные мероприятия нередко сопряжены с корпоративными конфликтами.

Основной стратегической целью таких компаний выступает работа по управлению инвестиционной стоимостью бизнеса путем увеличения размеров и оптимизации структуры компании и имеющих издержек. Во время прохождения данного цикла компании, как правило, выбирают форму организационной структуры (вертикальная, горизонтальная, матричная интеграция и т.д.), оптимизируют внутрикорпоративную культуру, а также увеличивают объем денежных потоков под управлением.

Кроме того, как правило, данные компании ориентированы на работу по выделению непрофильных активов и структурированию собственности холдинга. Интенсивное развитие бизнеса путем

привлечения долгосрочных финансовых ресурсов сторонних банков дает начало становлению информационной открытости для отдельных инвесторов и заинтересованных лиц.

Вместе с тем, привлекательность компании для инвесторов на данном этапе все еще ослаблена. При этом возможен ограниченный объем, как правило, внебиржевых торгов. Но, все же на данном этапе не исключена организация небольшого объема "частного размещения" капитала, используемого в большинстве случаев для перераспределения долей среди стратегических инвесторов.

В качестве примера компании, находящейся на данном этапе развития можно привести ОАО "Седьмой континент", которое 15 ноября 2004 г. начало первичное публичное размещение акций (IPO). Всего планировалось разместить до 8415573 обыкновенных именных бездокументарных акций компании нового выпуска. Цена одной обыкновенной акции компании, утвержденная советом директоров для целей реализации преимущественного права акционерами компании, составила 265 руб. Размещение акций проводилось в середине ноября 2004 года на РТС. Целью первичного размещения выступал процесс по усилению лидирующих позиций компании на рынке своей отрасли и, кроме того, привлечение значительных финансовых ресурсов на развитие компании.

Несмотря на высокую цену IPO, примерно на 20% превышающую расчетную стоимость компании, вся эмиссия была успешно размещена, в ходе размещения было подано 14 заявок, и спрос даже превысил предложение. По всей видимости, акции выкупили сам андеррайтер и привлеченные им портфельные инвесторы. Судя по тому, что эмитент еще до размещения объявил фиксированную цену продажи акций, а не ценовой диапазон, в отличие, например, от IPO ОАО "Калина" круг покупателей был известен эмитенту заранее.

Существуют серьезные сомнения на счет того, что первоначально вторичный рынок акций "Седьмого континента" будет ликвидным. Во-первых, компания переоценена: показатель EV/Выручка (составивший 1,26) на 14% превышает аналогичный средний показатель по ритейловым компаниям развивающихся стран, а EV/EBITDA (равный 15,4) на 28% выше среднего показателя по аналогам emerging markets. Во-вторых, у компании небольшой free float (капитализация 8 млн. акций, находящихся в свободном обращении, составляет всего 12,5% от капитализации компании). В-третьих, компания недостаточно прозрачна, ее отчетность в МСФО до сих пор доступна только ограниченному кругу инвестиционных банков.

В то же время удачное размещение акций может радикально изменить финансовую политику эмитента в дальнейшем. Ранее "Седьмой континент" привлекал средства на развитие, выпуская облигации. По всей видимости компания решила, что этот ресурс себя исчерпал и выходя на IPO, она хочет заменить этот источник привлечения средств. Конкретная же цель публичного размещения акций - это привлечение средств на открытие новых магазинов. На момент первого сообщения о выходе "Седьмого континента" на IPO его торговая сеть в Москве насчитывала 57 магазинов, в то время как у основного конкурента - сети "Перекресток" их было 75. Именно тогда руководство "Седьмого континента" заявило, что намерено открыть еще 20 магазинов, чтобы превзойти основного конкурента в столице. По мнению ряда аналитиков, первое успешное размещение акций крупной российской розничной сети будет стимулировать других крупных эмитентов этой же отрасли к финансированию своих проектов за счет выпуска акций.

### 3. Закрепление на рынке.

На третьем этапе - "закрепление на рынке" - компании, как правило, уже заканчивают основные этапы укрупнения и структурирования бизнеса. Целью данного этапа выступает создание относительно устойчивой позиции на открытых рынках капиталов, развитие публичной кредитной истории, укрепление инвестиционного бренда. Необходимость привлечения долгосрочных финансовых ресурсов с целью рефинансирования ранее привлеченных сторонних кредитов и создания финансовой базы для дальнейшего развития (необходимость обширных программ реконструкции; вертикальная интеграция и т.п.) ставят вопрос о возможности использования не только финансовых средств сторонних банков, но и инструментов открытого рынка.

В данный период компания может также рассматриваться иными крупными организациями в качестве партнера для слияния или объекта для приобретения. Последнее не может не исключать отдельных всплесков спекулятивного спроса в отношении акций данной корпорации.

На этом этапе компании потенциально готовы и способны развивать капитализацию своего капитала на финансовом рынке страны.

Вместе с тем, основным элементом стратегии выступает процесс управления внутренней, инвестиционной, стоимостью на базе повышения эффективности бизнеса. Рассматриваемый этап эволюции предполагает возможное обращение долговых ценных бумаг (среднесрочных облигаций, векселей), сопровождаемое общим развитием прозрачности бизнеса. Акции отдельных предприятий холдинга имеют ограниченный биржевой и внебиржевой оборот. Не исключены спекулятивные разогревы рынка. Менеджмент компании может совершать отдельные биржевые и внебиржевые операции с акциями предприятий группы с целью дополнительной консолидации пакетов недавно приобретенных предприятий холдинга. Возможны значительные внебиржевые сделки с акциями, связанные с завершением формирования холдинговой структуры.

В качестве примера стратегии компании, находящейся на данном этапе можно привести металлургический конгломерат "ЕвразХолдинг".

В 2002-2003 гг. "ЕвразХолдинг" провел реорганизацию управления своими предприятиями, создав управленческую компанию ООО "ЕвразХолдинг" (управляет предприятиями холдинга), а также собственную финансовую компанию - "Финансовая компания ЕвразХолдинг" и инвестструктуру - ООО "Сибметинвест". В рамках этой реорганизации, а также в процессе создания единой финансовой отчетности холдинг реорганизовал и структуру собственности.

Ранее принадлежавшие нескольким оффшорным компаниям акции НТМК и ЗСМК были выведены на баланс созданной в 2003 г. кипрской Masterkroft. Ей сейчас принадлежит 74,2% акций НТМК и 74,9% акций ЗСМК. Кроме того, Masterkroft принадлежит также 50% долей ООО "Сибметинвест" (управляет всеми этими активами ООО "ЕвразХолдинг").

Целью данного процесса было структурирование и раскрытие собственности двух наиболее ликвидных металлургических активов, под которые осуществляется привлечение инвестиций. Кроме того, в конце 2003 года "ЕвразХолдинг" выпустил евробонды на сумму в \$175 млн. под активы НТМК и ЗСМК.

#### 4. Продвижение на рынке.

Целью четвертого этапа эволюции - "продвижение на рынке" - выступает дальнейшее развитие истории компании на рынке путем использования новых инструментов финансирования, а также налаживания отношений с новыми категориями инвесторов. На данном этапе руководство компании строит капитализацию предприятия на рынке, а также оценивает возможности компании на международных рынках.

В качестве примера компании, находящейся на данном этапе можно представить стратегию продвижения компании "Стальная группа "Мечел", занятой в области металлургического производства.

В период с 2003 по 2004 год на рассматриваемой компании было отмечено укрупнение бизнеса и значительный рост денежных потоков. В течении 2004 года компания продолжала наращивать свои производственные мощности, а также осуществляла реконструкцию существующих мощностей.

Акции компании были допущены к обращению на Фондовой бирже РТС с 30 декабря 2003 года. Значение капитализации, рассчитанное по данным РТС на 31 марта 2004 г., составило \$85 210 621,64. В апреле 2004 года ОАО "Стальная группа "Мечел" разместила трехлетние облигации на 2 млрд. руб. Осенью 2004 года состоялся вывод акций предприятия по программе ADR на американский фондовый рынок. Таким образом, за достаточно короткий промежуток времени корпорацией были пройдены последовательно ряд этапов - от этапа становления на рынке, до этапа развития на рынке.

#### 5. Этап развития на рынке.

В качестве основной цели пятого этапа - "этапа развития на рынке" - выступает окончательный выход компании на западные рынки, как способа привлечения значительных объемов наиболее дешевых финансовых ресурсов. Основным инструментом выхода компании можно считать внедрение программы ADR первого и второго уровней. Следует отметить, что активная работа на западных рынках заставляет компании идти на беспрецедентное раскрытие информации об акционерах. При этом, компания должна соответствовать ряду жестких критериев, предъявляемых инвестиционным сообществом. В качестве требований к компаниям, находящимся на данном этапе можно выделить:

- требование максимальной понятности структуры собственности компании для потенциальных инвесторов (например, перерегистрировав компанию, убрать из числа акционеров офшоры);

- требование ведения финансовую отчетность по международным стандартам и пользование услугам международных аудиторских компаний в течение нескольких лет подряд;



- наличие доступа к торгам на российском рынке капиталов. Это требование появилось по инициативе Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг России (ФКЦБ, теперь ФСФР);

В качестве примера можно отметить упомянутое ранее ОАО "Стальная группа "Мечел". Как было отмечено, выходу на американский фондовый рынок данного предприятия предшествовал ряд этапов, которые были успешно пройдены к концу 2004 года.

#### 6. Этап максимизации роста.

Целью заключительного шестого этапа - "этапа максимизации роста" - выступает максимизация капитализации компании на основе не только развития внутренней стоимости бизнеса, но и осуществления операций на открытом рынке, размещения новых выпусков ценных бумаг на российских и западных площадках, в том числе в виде ADR 3-го уровня, глобальных депозитарных расписок, а также на основе структурирования долгосрочной дивидендной политики, поддержания транспарентности бизнеса и т.п.

Следует отметить, что самые жесткие требования к компаниям, находящимся на данном этапе своего развития. Так, в рамках реализации выпуска ADR 3-го уровня, компания должна три последних года вести свою финансовую отчетность по международным стандартам и заверять ее у западных аудиторов. Кроме того, требуются заключения двух западных юридических компаний: они должны удостоверить, что у компании нет неурегулированных судебных споров. После размещения ADR 3-го уровня компании придется регулярно раскрывать информацию перед SEC и неукоснительно выполнять требования законодательства США по защите прав миноритарных акционеров, что может осложнить получение крупных кредитов, покупку других фирм и прочие важные сделки. Генеральные директора компаний, разместивших ADR 3-го уровня, лично отвечают за достоверность финансовой отчетности, представленной на утверждение в SEC, а в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств (например, банкротства компании) могут нести и уголовную ответственность.

Нельзя не отметить, что программы ADR 3-го уровня были успешно реализованы и такими российскими компаниями, как "МТС", "Вымпелком" и "Вимм-Билль-Данн".

Таким образом, представленные этапы гибкого развития, основанные на эволюционном подходе к управлению капитализацией компаний, позволяют по установленным факторам определить место той или иной организации на рынке, определить приоритеты развития компании, а также отобрать приемлемые инструменты дальнейшей капитализации, как основы гибкого развития любого предприятия. Данная модель эволюционного развития полезна не только для разработки стратегии внедрения управления гибкостью на базе стоимости, но и обеспечения постановки уровня контроля за рисками, стратегической неопределенностью и критическими факторами эффективности повышения капитализации компании.

#### Литература.

1. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 1-3. М.: Прогресс, 1993.
2. Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. М.: Внешторгиздат, 1993.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом "Вильямс", 2000.

**КАЛАШНИКОВА Е.Ю.**

*ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ*

Экономическая безопасность экономики это само ее состояние и институтов власти, при котором обеспечивается защита национальных интересов, социальная направленность политики в целом.

Это только одно из пониманий экономической безопасности. Одним из составляющих экономической безопасности является теневая экономика.

В настоящее время у специалистов нет единого мнения, что включает в себя неформальный сектор экономики. Такие понятия как "теневая экономика", "теневой капитал" в российском законодательстве отсутствуют. Это в свою очередь приводит к разнообразным трактовкам этих терминов, а на практике препятствует решению проблем уголовного преследования за легализацию прибыли, полученную незаконным (преступным) путем.

Таким образом, в соответствии с определением, которое дано в Федеральном законе от 07.08.2001 № 115 - ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем", вступившем в силу с 1 февраля 2002 г.

Легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, - это придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления, за исключением преступлений, предусмотренных статьями 193, 194, 198, и 199 Уголовного кодекса РФ. Отсюда следует, что теневая экономика - это неучтенная официальной статистикой экономическая деятельность. Уклонение от уплаты налогов в результате полученных доходов, и деньги от противозаконных действий в финансово-экономической деятельности.

Ряд отечественных специалистов трактуют критерий специфики результатов деятельности при отнесении ее к теневому сектору. Так, А.А. Смирнов считает, что "Конструктивный или деструктивный характер деятельности выступает исходным критерием отнесения ее различных видов к нормальной или теневой экономике. Поэтому теневой экономикой надо признать всякую экономическую деятельность, противоречащую общественным интересам, т.е. идущую в ущерб народу той страны, где она осуществляется" [1, с. 7]. Ему вторит К.А. Улыбин "Теневая экономика включает в себя все те виды деятельности, которые имеют негативный, деструктивный, дефективный характер, которые наносят вред обществу и его членам" [2, с. 12].

Таким образом, в настоящее время понятия "теневая", "подпольная", "неформальная", "скрытая экономика" трактуются достаточно разнообразно.

По мнению многих западных исследователей, основной причиной ухода экономики "в тень" является налоговый пресс. Подсчитано, что критическим, пороговым уровнем совокупной ставки налогообложения являются 26-28% ВВП [3, с. 498].

Кроме этого, важными факторами являются:

- размеры получаемого дохода и продолжительность рабочего времени (чем ниже получаемые доходы и продолжительность рабочего времени, тем выше удельный вес теневого сектора в экономике);
- уровень безработицы (чем он выше, тем выше удельный вес теневой экономики);
- роль государственного регулирования (его повышение провоцирует рост теневой экономики).

В целом, распространенность теневой деятельности зависит от общего состояния экономики, уровня жизни населения (в особенности экономически активного) и исходящих от государства ограничений [4].

Теневой сектор экономики в ЮФО достигает 40-60 процентов, когда в целом по России эта цифра равна 19 процентам. Объем неконтролируемых доходов в округе в 2004 году сопоставим с государственной финансовой помощью субъекта ЮФО. Теневой сектор достиг масштабов, угрожающих национальной безопасности. Александр Починок назвал Ставрополье "прачечной по отмыванию теневых денег", идущих их соседних кавказских регионов.

Полномочный представитель президента в Южном федеральном округе Д. Козак на состоявшемся 23 января 2006 года в ставропольском правительстве совещании "О влиянии криминогенных процессов и тенденций в экономике и финансовом рынке Ставропольского края на состояние экономической безопасности", где обсуждались методы борьбы с экономическими преступлениями на Ставрополье, дал такое определение: "Теневая экономика - это одновременно следствие и причина неэффективности власти, поэтому речь идет не только о правоохранительных методах борьбы. Главное - устранить причины и условия, порождающие эти явления" [5].

Литература.

1. Смирнов А.А. Государственная политика обеспечения экономической безопасности. СПб.:

СПбГУЭФ, 2002.

2. Улыбин К.А. Теневая экономика. М.: Экономика, 1991.
3. Исправников В.О. Экономическая безопасность. Производство-финансы-банки / Под ред. В.К. Сенчагова. М., Финстатинформ, 1998.
4. Теневой сектор в современной Российской экономике // Финансы и кредит. 2002. № 3.
5. Грязные деньги // Ставропольская правда. 24.01.2006.

**КОЗЛОВА Е.С.**

*ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ТРАНСФОРМАЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ- МИР, РОССИЯ И  
ЕЕ РЕГИОНЫ*

Безопасность является неотъемлемым атрибутом человеческого бытия. В начале она заключалась в том, чтобы выжить в борьбе с природой, затем к этому добавилась проблема выживания в борьбе с себе подобными за территории, богатство и блага. Собственно говоря последнее и является проблемой обеспечения экономической безопасности. Она приобрела в последнее время доминантный характер, неся в себе великое множество переплетения противоречий.

С одной стороны вроде бы на нашей планете стираются государственные границы, жизнь приобретает глобальный характер, устанавливается господство транснациональных корпораций. С другой стороны- обостряется межгосударственная борьба за рынки сырья и сбыта, за энергоресурсы и их транзит, за рынки вооружения и т. п. Сюда следует добавить борьбу за однополярный мир со стороны США, борьбу валют, реализацию теории "золотого миллиарда", межконфессиональные противостояния.

Внутри стран, в т.ч. и в России, между регионами, муниципалитетами и фирмами так же идет довольно жесткая конкуренция, причем иногда переходящая за рамки дозволенного, особенно это касается недружественных поглощений и слияний.

И тем не менее для Российских реалий мы бы выделили две первостепенные проблемы, касающиеся ее экономической безопасности: теневую экономику и бедность. О теневой экономике написано и сказано не мало, как впрочем и о ее составляющей- коррупции. Более того, в настоящее время коррупция обозначена как стержень современной российской экономики и если его убрать, то последняя просто рассыплется.

Мы не согласны с такой точкой зрения. Она как бы подготавливает общественное мнение для оправдания сегодняшнего высокого коррупционного рейтинга нашей державы. Мы считаем, что здесь необходимо решить ряд вопросов: один очень деликатный- экономическая амнистия, второй- обеспечение финансово-экономической "прозрачности" отечественной экономики, третий- укрепление экономической дисциплины (налоговой, бюджетной и т.д.).

Именно только при реализации третьего пункта можно будет поднимать вопрос о инновационном использовании денег стабилизационного фонда внутри страны, иначе их просто разворуют, как и прежде.

Говоря о бедности следует иметь в виду что 30% населения России находится за чертой бедности и еще столько же находится у этой черты. Что делать в этой ситуации? Прежде всего развивать свою собственную экономику. А это возможно только при смене сегодняшней монетарной политики: когда деньги изымаются из экономики, когда не реализуется крупномасштабные инвестиционные проекты, когда не развиваются финансовые институты: банки, страховые компании и что особенно тревожит- фондовый рынок- индикатор развития рыночных отношений.

Все, о чем говорилось выше, в большой степени относится к Южному федеральному округу: здесь более высокий уровень развития теневой экономики, коррупции, бедности и других проявлений социальной напряженности.

Сказать что Правительство страны и местные органы власти нечего не предпринимают, чтобы решить указанные выше проблемы, будет не верным. В тоже время эти действия не носят системный характер. Президентские национальные проекты так же пока весьма декларативны. Напрашивается

следующий вывод: России нужен один национальный проект- подобный выводу США и Великобритании из Великой депрессии, или подъема Германии и Японии после Второй мировой войны.

**КОМАРОВА А.В.**

**НЕОБХОДИМОСТЬ УСИЛЕНИЯ РОЛИ КАЗНАЧЕЙСТВА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ СРЕДСТВАМИ**

Осуществляемый в России переход в ранг развитых государств мирового сообщества обуславливает необходимость не только совершенствования рыночного механизма хозяйствования, но и постоянное совершенствование механизма управления бюджетными средствами государства. В силу того, что эффективность государственного управления во многом предопределяется эффективностью перераспределения бюджетных средств, в настоящий момент особое внимание как на общегосударственном, так и на региональном уровне уделяется совершенствованию бюджетных технологий.

Однако в настоящее время распределение бюджетных средств осуществляется недостаточно эффективно. Эта неэффективность выражается в следующем:

1. Процесс формирования бюджетных средств недостаточно универсален, то есть существуют различные подходы к формированию бюджетных средств на уровне федерального центра, регионов и муниципальных образований, которые обеспечивают разные возможности финансирования закрепленных функций и полномочий; отдельные регионы, республики и территории имеют приоритеты в формировании бюджетных ресурсов; существует неодинаковое положение доноров и реципиентов в процессе формирования ресурсов для выполнения закрепленных полномочий. Часто реципиентом быть выгоднее, чем донором.

2. Региональная политика в распоряжении бюджетными средствами недостаточно эффективно согласована с общефедеральной, а муниципальная - с региональной, в результате до сих пор сохраняются факты нецелевого, неэффективного использования бюджетных средств.

3. Способы распределения бюджетных средств недостаточно полно отражают реальные предпочтения населения (цели и предпочтения населения могут быть достаточно однородными, а различия в бюджетной политике и направлениях их использования могут не соответствовать данным предпочтениям).

4. В процессе распределения бюджетных средств разные руководители, распорядители бюджетных средств руководствуются разными критериями оценки конечных результатов, которые зачастую бывают недостаточно эффективными;

5. Высшие органы управления страной не могут быстро и оперативно вносить изменения в стратегию и тактику управления бюджетными средствами, так как информация запаздывает, оказывается неполной, неточной и при существующей методике оценки использования бюджетных средств невозможно оценивать достаточно объективно изменения эффективности использования бюджетных средств на важнейших направлениях финансовой политики, а также по различным получателям и распорядителям бюджетных средств.

6. До сих пор сохраняются факты нецелевого использования бюджетных средств. Объем нецелевого использования бюджетных средств на конец 2004 года составил 2,3 миллиарда рублей, из которых в течение 2005 года было возмещено в бюджет только 0,568 миллиардов рублей

[1, с. 54-61].

Проводимая в настоящий момент реформа бюджетного процесса провозгласила достижение межбюджетного выравнивания, бюджетирование по результатам и ряд других положений, призванных устранить указанные проблемы, но мероприятия, проводимые в рамках реформы, противоречивы и не совсем последовательны.

Анализ истории развития органов федерального казначейства в России, а также обширного спектра зарубежных методик казначейского исполнения бюджета позволяет сделать вывод, что в настоящее время именно казначейство обладает огромным неиспользуемым потенциалом обеспечения эффективного управления бюджетными средствами региона.

Для использования этого потенциала, по мнению автора, необходимо усиление роли казначейства в управлении бюджетными средствами региона в рамках следующих направлений:

1. Планирование и прогнозирование использования бюджетных средств, а также управление государственным долгом
2. Регулирование распределения и использования бюджетных средств на разных уровнях бюджетной системы
3. Оптимизация методологии бюджетного учета и бюджетной классификации.

Основой для осуществления подобных направлений деятельности казначейства служит единый счет, который повышает оперативность управления бюджетными средствами региона, минимизирует издержки по осуществлению операций с бюджетными средствами, а также обеспечивает единство формирования, распределения, использования и контроля в использовании бюджетных средств.

### **Планирование и прогнозирование использования бюджетных средств, а также управление государственным долгом**

Особое значение в рамках реформы бюджетного процесса приобретает переход от сметного метода планирования бюджетных расходов и доходов к составлению среднесрочных планов.

Однако в настоящий момент в большинстве региональных казначейств даже не существует отделов планирования и прогнозирования. Региональные казначейства занимаются только краткосрочным прогнозом поступлений доходов федерального бюджета на текущий и последующий месяц, а также анализом остатка денежных средств на едином казначейском счете.

Данный факт требует разработки на общегосударственном уровне единой для всех территориальных органов федерального казначейства методологии осуществления планирования и прогнозирования доходов и расходов федерального бюджета, которые могут базироваться, например, на сопоставлении предельных затрат и предельного эффекта от осуществления государственных расходов.

Данная методика дает возможность выявлять приоритеты бюджетной политики на объективной основе, то есть приоритеты обосновываются на тех направлениях, где предельная эффективность единицы затрат и бюджетных ресурсов выше. Таким образом, использование таких технологий функционального бюджета и оценки предельной эффективности создает возможность для построения эффективной структурной и инвестиционной политики в центре и регионах.

На основе технологий, реализуемых через казначейство, распределение бюджетных средств соответственно предельной эффективности их использования возникает возможность действительно объективной оценки эффективности деятельности каждого распорядителя и получателя бюджетных средств.

Роль планирования и прогнозирования в активизации деятельности федерального казначейства велика, однако полноправным участником бюджетного процесса казначейство можно считать тогда, когда усиливается его роль в управлении государственным долгом, а это подразумевает кредитные операции государства.

По результатам анализа деятельности региональных казначейств можно сделать вывод, что в настоящее время в органах федерального казначейства кредитные отделы выполняют контрольные и информационные функции, практически не занимаясь собственно кредитными операциями. Активное управление государственным долгом предполагает четкое определение форм бюджетных обязательств, внедрение новых правил их учета, развитие системы планирования и управления долговыми обязательствами государства.

Очевидно, что усиление роли казначейства в процессе планирования формирования и использования бюджетных средств, в том числе и на региональном уровне, в управлении государственным долгом и в осуществлении кредитных операций с государственными ценными бумагами предполагает, прежде всего, развитие единого казначейского счета, а также создание единой государственной финансовой информационной системы (ГФИС), такой же которая существует во многих зарубежных странах.

### **Регулирование распределения и использования бюджетных средств на разных уровнях бюджетной системы.**

В рамках бюджетной реформы уделяется особое внимание эффективному распределению функций по управлению бюджетом на федеральном, региональном и местном уровне, недопущению дублирования, параллельного выполнения одних и тех же функций.

Для обеспечения эффективного управления бюджетными средствами, а также необходимой "прозрачности" исполнения региональных бюджетов особенно в рамках исполнения федеральных целевых программ законодательно было установлено казначейское исполнение региональных бюджетов.

Соблюдение всех основных принципов казначейского исполнения бюджета может быть признано только при выполнении следующих обязательных условий:

- все операции по исполнению бюджета осуществляются через единый счет бюджета, за исключением счетов, открытых на имя обслуживающего бюджет органа для работы с наличными денежными средствами;

- обеспечена реализация единой системы казначейского обслуживания исполнения бюджета на всей территории региона (муниципального образования).

Таким образом, очевидно, что деятельность по развитию единого счета в РФ взаимосвязана с деятельностью по осуществлению казначейского исполнения бюджета на всех уровнях бюджетной системы. Оптимальным будет создание единого казначейского счета, на котором отражены бюджетные средства всех уровней. Можно сделать вывод и о том, что информация о бюджетных средствах на всех уровнях бюджетной системы также позволит создать наиболее полную и эффективно работающую государственную финансовую информационную систему.

В настоящий момент большая часть финансовой помощи регионам носит целевой характер. Очевидно, что именно орган федерального правительства, такой как казначейство, обязан обеспечить исполнение федерального бюджета таким образом, чтобы установленные нормативы и целевой характер расходов были гарантировано обеспечены.

Существует два способа казначейского исполнения региональных и местных бюджетов.

1. Использование единой казначейской системы (как бы она не называлась: "федеральная", "государственная" и т.п.) для исполнения бюджетов всех уровней: федерального, региональных и местных.

2. Использование законодательно установленных стандартов технологии кассового обслуживания исполнения бюджетов. В этом случае на уровне федерального правительства принимается решение, устанавливающее стандарты и, таким образом, обеспечивается реализация основополагающих принципов бюджетной системы.

Первый способ предполагает единую систему органов федерального казначейства, единую информационную систему Российской Федерации, единые процессы и процедуры осуществления бюджетных расходов на основе бюджетной классификации, централизованное взаимодействие с банковской системой, централизованное взаимодействие с Министерством Российской Федерации по налогам и сборам и другими органами администрирующими доходы бюджетной системы.

Непременным условием реализации этого подхода является законодательное установление единой системы казначейских органов, выработка правил кассового обслуживания бюджетов всех уровней и утверждение всех правил федеральным правительством. Преимуществом такого способа управления бюджетными средствами региона является внедрение единой методологии и технологии, механизмов исполнения бюджетов на всей территории Российской Федерации, использование единой для всех бюджетов методологии взаимодействия (электронного, технического, платежного) с платежной системой Центрального банка, повышение качества исполнения бюджета, прозрачности, повышение достоверности отчетов об исполнении бюджета, повсеместное обеспечение исполнения положений бухгалтерского учета, единство отчетности, уменьшение конфликтного поля с точки зрения распределения доходов в случае случайной или умышленной уплаты доходов на счета соответствующих бюджетов или нарушения нормативов распределения, сокращение расчетного времени, сокращение затрат на внедрение и техническую поддержку кассового обслуживания исполнения бюджетов, обеспечение принципа единства кассы и т.д.

Еще одним преимуществом первого способа управления бюджетными средствами является наличие готовой, действующей информационно-технической системы региональных отделений федерального казначейства, способной обеспечить кассовое обслуживание исполнения бюджетов всех уровней на всей территории Российской Федерации уже сегодня.

Второй способ осуществления исполнения бюджета региона заключается в следующем: на федеральном уровне устанавливаются стандарты, а кассовое обслуживание бюджетов берут на себя автономные казначейские органы субъектов Федерации и муниципальных образований.

Как и в первом варианте, для реализации данного способа необходимо установление единых правил, утвержденных федеральным правительством. Необходимо создание региональных, районных, муниципальных структур, которые обеспечивали бы кассовое обслуживание исполнения соответствующих бюджетов. Этот подход потребует создание специальной аудиторской службы, которая будет проверять соблюдение установленных правил независимыми региональными, районными и муниципальными казначействами.

Нетрудно заметить, что перечисленные выше преимущества первого способа исполнения бюджета региона превращаются для второго способа в недостатки.

При выборе второго подхода к исполнению бюджета неизбежным становится образование аморфной совокупности казначейств четырех уровней. Причем в одном населенном пункте при такой ситуации может фактически находиться четыре органа казначейства: федеральное, региональное, районное и поселенческое.

Помимо повышения эффективности использования бюджетных средств и ускорения прохождения средств до конечных бюджетополучателей единый счет может служить базой для создания ГФИС или единой телекоммуникационной автоматизированной системы казначейства, в которой будет аккумулироваться статистическая информация об исполнении всех региональных бюджетов, а также консолидированного бюджета РФ, что послужит базой для осуществления среднесрочного планирования.

Главная роль ГФИС заключается в создании единого информационного пространства, охватывающего все участки и всех участников бюджетной сферы. Ядром построения единого информационного пространства бюджетной сферы является полная автоматизация процесса казначейского исполнения бюджета, обеспечивающая оптимизацию не только комплексного бюджетного учета и контроля, но и управления бюджетной сферой путем уменьшения потерь от несвоевременности принятия решений.

### **Оптимизация методологии бюджетного учета и бюджетной классификации.**

В настоящий момент, основной функцией казначейства является осуществление платежей в рамках исполнения бюджета. В этом смысле казначейство воспринимается как система государственных платежей. Кроме того, функцией казначейства является создание условий для управления ликвидностью единого счета соответствующего бюджета и составление отчета об исполнении бюджета, прежде всего, отчета о кассовых потоках, имевших место в процессе исполнения бюджета.

Главными нынешними недостатками методологии бухгалтерского учета в системе казначейства являются: отсутствие полного учета реальных активов государства, оторванность бюджетного плана счетов от бюджетной классификации и т.д. Как следствие, например, мониторинг экономической эффективности принимаемых решений в сфере государственного управления при существующем сегодня кассовом методе бухгалтерского учета практически неосуществим.

Таким образом, назрела необходимость изменения методологии бухгалтерского учета, перехода к бухгалтерскому учету по методу начисления при максимальном сближении системы экономической классификации с планом счетов бухгалтерского учета.

Главным управлением федерального казначейства проводится разработка принципиально новых документов, регулирующих положения бухгалтерского учета в секторе государственного управления, в которых предусматривается следующее:

1. Создание интегрированной системы счетов, объединяющих счета бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях и бюджетную классификацию. На самом деле, если одной из главных задач является оценка финансового результата, в том числе по программам, то нужно создать систему бухгалтерских счетов интегрированных с программно-целевой бюджетной классификацией.

2. Разработка стандартов учета в секторе государственного управления, основанных на методе начисления. Бюджетный учет должен иметь несколько аспектов. Первое - это учет ассигнований, лимитов бюджетных обязательств, которые позволяют контролировать действия участников бюджетного процесса. В связи с этим в новый план счетов включены счета по учету санкционирования расходов и учету юридических обязательств.

Второй аспект - это кассовый учет, который будет служить основой для составления бюджета, поскольку переход к составлению бюджета методом начисления будет осуществлен через некоторый временной период. Если бюджет будет составляться дальше на кассовой основе, то нужно уметь составлять и отчет на кассовой основе. Поэтому в новый план счетов будут включены показатели кассовых поступлений, кассовых выбытий, причем полностью по всем кодам бюджетной классификации и показатели кассового финансового результата (остатка денег на едином счете соответствующего бюджета).

3. Внедрение учета методом начисления по всем объектам учета. В этот же план счетов по тем же кодам классификации будут включены счета финансовых активов, нефинансовых активов, обязательств, доходы, расходы и финансовый результат как чистая стоимость активов соответствующего уровня государственной или муниципальной власти.

Отчетность по методу начисления позволяет определить стоимость реализуемых программ; дать представление о сбалансированности, причем о степени сбалансированности или дисбаланса между обязательствами и финансовыми и нефинансовыми активами.

В отличие от кассового отчета, где истраченные ассигнования ежегодно аннулируются, отчеты, составленные методом начисления, освещают продолжающиеся финансовые обязательства и показывают будущие финансовые последствия текущих направлений финансовой политики. И эта система учета является прочным основанием для составления среднесрочного бюджета. Мировая практика в области государственных финансов давно нацелена на формирование так называемых бюджетов принятых обязательств (иногда их называют возобновляющиеся бюджеты), когда при формировании очередного бюджета уже определен объем принятых ранее обязательств. Парламент не возвращается к пересмотру принятых обязательств, а может только рассматривать новые, в размере не превышающим разность между тем, что было принято раньше, и объемом финансовых ресурсов в новом бюджетном году. Такое положение существенно упрощает процедуру рассмотрения бюджета, делает прогнозируемой всю систему бюджетирования.

Проект плана счетов позволяет на основе кодов классификации активов и обязательств на начало отчетного периода произвести учет потоков, которые изменяют соответствующие активы и обязательства, и вывести объем активов и обязательств на конец отчетного периода.

Из проведенного анализа можно сделать вывод о том, что потенциально роль казначейства в управлении бюджетными средствами региона может быть значительно увеличена за счет активного участия органов федерального казначейства в среднесрочном планировании, осуществления казначейского исполнения региональных и местных бюджетов, оптимизации потоков бюджетных средств при помощи применения более совершенной методологии бюджетного учета и бюджетной классификации.

Именно казначейство должно стать тем государственным органом, который обеспечивает единство формирования, распределения, использования и контроля в использовании бюджетных средств на всех уровнях бюджетной системы, что позволяет разрешать противоречия в управлении бюджетными средствами.

#### Литература.

1. Костюченко В.Ф. Модификация учетной функции органов федерального казначейства в свете проводимых реформ // Финансы и кредит. 2005. № 28.

**КОМАРОВА А.В.**

*ГУМАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК СИСТЕМНЫЙ ПРОЦЕСС И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ*

Глубокие и непрерывные эволюционные изменения в мире, связанные, прежде всего, с обострением глобальных проблем, крайне неутешительные социальные результаты экономических преобразований в России, все более выдвигают на передний план теоретических исследований проблему гуманизации экономического развития, которая связана с его приоритетной ориентированностью на



человека. Степень очеловеченности экономической системы превращается в наше время в интегральный критерий её жизнеспособности и прогрессивности. В связи с этим, проблему гуманизации экономического развития в контексте становления его нового системного качества можно считать одной из центральных в современной экономической теории.

В первом и самом общем определении гуманизация экономического развития - это "приближение" его к человеку, создание необходимых экономических условий для повышения благосостояния населения путём повышения уровня и качества жизни всех членов общества. При этом гуманизацию следует рассматривать как глубинную тенденцию современного экономического развития, а не как внешний признак, привнесённый в него извне. А поскольку экономическое развитие, как и всякое развитие по своей сути системно, то осмысление процесса его гуманизации неизбежно носит системный характер.

Теоретически обобщённой моделью экономической системы общества является способ производства средств к жизни который представляет собой способ организации экономической жизни общества как общественно упорядоченный процесс производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в рамках определённой географической территории. Именно способ производства является ключевым, родовым понятием в характеристике экономической системы. В нём как в генетической матрице, в концентрированной и закодированной форме выражается системное качество экономического развития, которое в развёрнутом виде включает в себя технологический способ производства, способ общественной организации труда, а именно общественное разделение труда и кооперацию труда, тип производства, способ взаимодействия хозяйствующих субъектов, экономический способ соединения работника со средствами производства, способ присвоения экономических благ, способ функционирования хозяйственного механизма и способ регулирования экономической жизни общества и др. Все эти компоненты способа производства средств к жизни внутренне логически взаимосвязаны между собой и в своём структурном и функциональном единстве образуют целостный экономический организм общества, его системное качество. Последовательная характеристика каждого из них, на наш взгляд, даёт возможность нарисовать определённый тип экономической системы и представить гуманизацию экономического развития как развёрнутый системный процесс.

Объективной предпосылкой гуманизации экономического развития является изменение места и роли человека в системе общественного производства под воздействием современной НТР. Решающим условием дальнейшего прогресса экономического развития становится массовое развитие людей, совершенствование способностей и возвышение потребностей каждого человека. Поэтому все сферы жизнедеятельности человека, где происходит его формирование как главной производительной силы общества, приобретают принципиально важное значение, всё более тесную и целостную взаимосвязь. В основе гуманизации экономического развития, как системного процесса, гуманизация труда и отношений собственности на средства производства. С учётом их изменений под воздействием НТР и с учётом того, что человек и общество - это неразрывные понятия, гуманизацию экономического развития системно можно представить следующим образом (см. рис. 1).

Гуманизация экономического развития - это системно развёрнутый процесс развития его истинного родового начала - самого человека, его сущностных сил. Благосостояние людей как общая картина их жизни, определяемая условиями, содержанием и характером труда, отношениями собственности, занятостью, уровнем доходов, структурой потребления, уровнем образования и культуры, состоянием здоровья, экологической обстановкой, т.е. качеством и уровнем жизни человека, составляет всю полноту гуманизации экономического развития. В нём соединяется экономика и политика, в нём истоки облагораживания, очеловечивания экономики как всего "телесного организма" общества. Ориентация экономики на человеческое развитие трансформирует, очеловечивает весь хозяйственный механизм экономической системы. Если кратко сформулировать "новое качество" хозяйственного механизма, то оно связано с переходом от одного типа развития, определяемого изначально при-  
сущими и стихийно действующими механизмами, к иному типу - регулируемому развитию.

Гуманизация экономических и других общественных отношений означает возрастание сознательного начала в регулировании общества, опережающего отражения действительности. Речь идет о необходимости социального управления общественными процессами, которое выступает в таких формах как социальное предвидение, социальное прогнозирование, социальное планирование и проектирование. Можно сказать, что главным достижением мировой цивилизации в сфере экономики нуж-

но считать не только рынок, но и план.

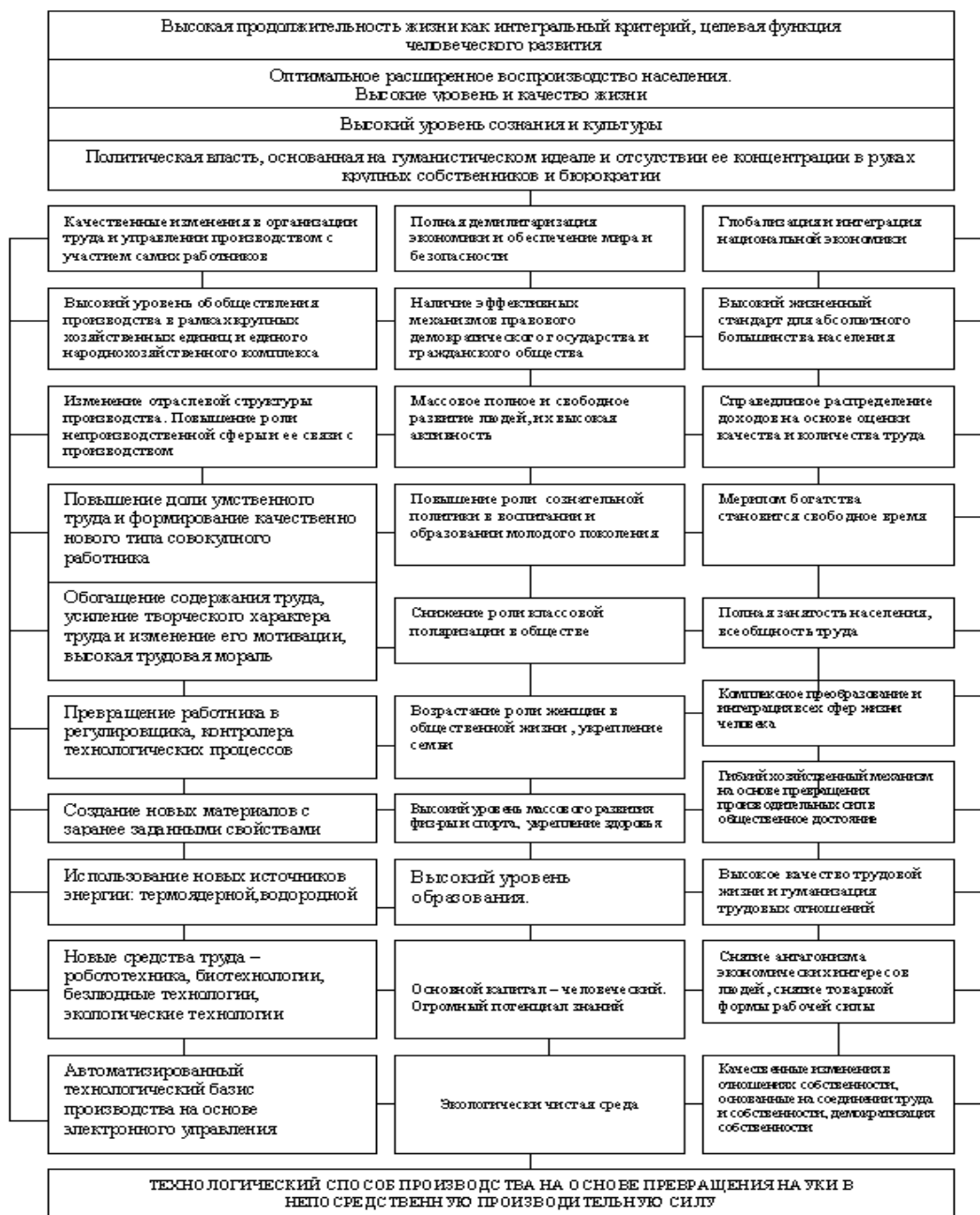


Рисунок 1. Матрица нового системного качества экономического развития на основе его гуманизации.

Новый хозяйственный механизм, обусловленный социальной ориентацией экономического раз-

вития - это механизм обращения общества с производительными силами как с общественным достоянием. Его предпосылкой является не только технический уровень и масштабы производства, но и огромный потенциал знаний. Но знание само по себе не указывает, в каких целях его можно применять. Способ применения знания определяется границами социальных норм, поэтому проблема гуманизации экономического развития носит аксиологический характер. "В системе гуманистического развития формируются объективные основы общечеловеческих ценностей: осуждение агрессии, насилия, эксплуатации, любых действий, направленных против жизни и свободы личности и ее человеческого достоинства. Вместе с тем самосознание этих принципов является необходимой предпосылкой перехода к гуманистическому типу развития" [1, с. 27]. Такой тип развития предполагает не только целостное развитие человека, но и целостное развитие общества, основанного на интеграции всех общественных отношений.

В современной экономической теории проблема гуманизации во многом связывается с проблемами экономического роста, который рассматривается ею длительное время как приоритетная экономическая цель. При этом сам экономический рост в большинстве случаев определяется как увеличение реального ВВП за некоторый промежуток времени. С ним связывается возрастание материального изобилия, способности экономики более эффективно удовлетворять существующие и новые потребности.

Однако, с конца 70-х годов прошлого века понимание экономического роста, связанное только с увеличением материального богатства, с ростом ВВП, стало подвергаться сомнениям. Поводом для них стало обострение экологической и других глобальных проблем, резкая дифференциация стран на богатые и бедные и др. И, конечно, такие сомнения послужили поводом для переосмысления теории экономического роста с позиций его гуманизации. В связи с этим автор исходит из того, что в строго научном смысле экономический рост является интегральной характеристикой экономического развития, которое всегда системно. Поэтому экономический рост неизбежно несет на себе печать системного качества. С точки зрения системного подхода экономический рост выражает собой реализацию цели экономической системы, следовательно, в нем синтезируются все ее качественные и количественные изменения, отражается эволюция ее социально-экономической природы, т.е. сам способ экономического развития. А это требует комплексного анализа изменений в социально-экономической системе в связи с усилением человеческой ориентации экономического роста.

В связи с этим возникает вопрос: можно ли комплексно одним понятием выразить гуманизацию социально-экономического развития? Ответ на поставленный вопрос равнозначен определению сущности человека и форм ее проявления. Если рассматривать сущность человека как его сознание в единстве ценностного и рационального моментов, то формой его проявления, а, следовательно, и обобщенным понятием, выражающим гуманизацию социально-экономического развития следует признать культуру. Наиболее точно и полно, на наш взгляд, эта мысль выражена в следующем высказывании В.Т. Пуляева: "Обоснование и утверждение культуры в качестве приоритетной стороны развития общества позволяет понять, что именно она ... объединяет людей, открывает достойные способы их общественной жизни и интимного поведения одного по отношению к другому. Культура, собственно, и есть основное условие самоорганизации общества в его цивилизованных формах. Именно культура, с одной стороны, изменяет природу человека, с другой - создает объективные условия для того, чтобы эта природа раскрывалась более полно и адекватно" [3, с. 25].

Можно ли измерить в связи с этим гуманизацию экономического развития каким-либо единым показателем?

Авторы монографии "Гуманистические ориентиры России" считают, что "невозможно с достаточной точностью выразить такое широкое понятие, как гуманизация, в едином интегральном показателе. Этот показатель не может отразить всю специфику условий развития человека в разных странах и регионах мира, тем более, что само понимание гуманизации экономики здесь сильно отличается. Необходима целая система индикаторов" [1, с. 29].

Конечно, человеческое развитие может быть измерено множеством показателей, отражающих уровень знаний, трудовых навыков, профессиональный опыт, интеллект, физическое, духовное, нравственное состояние, уровень удовлетворения потребностей, качество жизни и др. Все эти показатели разработаны и качественно и количественно. И все же, правильно отмечает В.Т. Пуляев, задача состоит в том, чтобы синтезировать все эти показатели в единую интегральную динамическую систему,

на входе и выходе которой должен быть человек [3, с. 44].

Известно, что в конце 80-х годов прошлого века в рамках концепции человеческого развития ПРООН разработан индекс развития человеческого потенциала, в основу исчисления которого положены долголетие, образованность и уровень ВВП на душу населения. Этот показатель позволяет более адекватно и комплексно оценивать современное социально-экономическое развитие. Однако, на наш взгляд, индекс человеческого развития (ИЧР) имеет существенные недостатки. Нормализация различных составляющих ИЧР не даёт возможности ответить на вопрос о том, что же собственно говоря измеряется, какова субстанциональная основа, целевая функция этого развития. Кроме того, в этой концепции отсутствует системный подход в исследовании общества, в ней слабо просматривается взаимосвязь человеческого развития с развитием самого общества в целом. Выдвижение в качестве главной цели социально-экономического прогресса развитие человека неразрывно связано с вопросом о новом способе общественного развития, о новом социально-экономическом устройстве общества, о его новой социально-экономической природе, которая принципиально не является капиталистической. Между тем создаётся впечатление, что авторы концепции человеческого развития прямо или косвенно предполагают, что изменение целевой ориентации современного западного общества не изменяет его природы. Обратной стороной медали этой позиции является отсутствие в характеристике развития человека его существенных качеств, выражающих его гуманистическую природу: мораль, совесть, справедливость и т.д. Иначе говоря, в данной концепции нет в наличии ценностных аспектов человеческого развития, и это не случайно, поскольку принцип экономического индивидуализма в понимании человеческого развития в этой концепции является преобладающим. И все же появление концепции человеческого развития в западной экономической науке - знаменательное событие. Она вплотную подводит эту науку к такому теоретическому рубежу, где возможен синтез теории человека и теории общества в гармоничное целое на системной и диалектической основе. Соединение индивидуального и общественного начал, преодоление разрыва в теории между человеком и обществом - центральная проблема в осмыслении гуманизации экономического развития. Это соединение возможно в обществе в его развитой гуманистической определённости, которое представляет собой "действительное разрешение противоречия между человеком и природой, человеком и человеком, подлинное разрешение спора между существованием и сущностью, между опредмечиванием и самоутверждением, между свободой и необходимостью, между индивидом и родом" [2]. В этом обществе производственные отношения выступают как прямая альтернатива предметно-вещественной формы, как отношения по поводу производства самого человека. На наш взгляд, это даёт возможность определить целевую функцию гуманизации экономического развития и предложить соответствующий показатель её количественного выражения. В данном случае с теоретической точки зрения речь идёт об измерении субстанциональной основы социально-экономического развития в условиях преодоления разрыва между человеком и обществом - действительной жизни. На наш взгляд, главным итогом развития человека, его культуры и самого общества является продолжительность самой жизни. Именно она выступает целевой функцией гуманизации социально-экономического развития. Как и всякая целевая функция она предполагает наличие матрицы соответствующих ограничений, характеризующих развитие общества во всей полноте его системных и качественных проявлений, оптимизирующих рост населения.

Впервые эту мысль в такой форме высказал В.Н. Елисеев на Международной научно-практической конференции "Россия в глобализирующейся мировой экономике", проходившей 18-20 мая 2006 года на экономическом факультете Ростовского госуниверситета.

Конечно, эта мысль требует дальнейшего обоснования и математического оформления, но она на наш взгляд, логически вытекает из самой сути концепции гуманизации экономического развития.

Однако этот показатель полностью имеет смысл в обществе в его развитой гуманистической форме. В наше же переходное время в условиях генетической противоречивости социально-экономического развития степень его гуманизации наиболее точно отражает ИЧР.

Поскольку в настоящее время экономическое развитие все более обретает глобальные контуры, то и противоречивый процесс его гуманизации приобретает глобальный характер. Это значит, что различные моменты этого процесса распределяются на глобальном уровне между различными странами, социально-экономическими системами, цивилизациями, каждая из которых с учетом своей специфики вносит свой уникальный вклад в его осуществление.

В целом можно сказать, что концепция гуманизации экономического развития является более широкой и глубокой по сравнению с концепцией человеческого развития, поскольку она увязывает гуманизацию экономического развития с процессом становления его нового системного качества. Формирование концепции гуманизации экономического развития должно стать основой логики и содержания экономической теории в широком смысле. Он состоит в том, что своим предметом она имеет целостный объект - общество в его исторически развитой гуманистической определенности вместе с его становлением. Экономическая теория в широком смысле должна рассматривать общественное производство не как производство вещного богатства, а как производство действительной жизни в целом, самого человека.

Вышеизложенные положения представляются важными в дальнейшем развитии экономической теории, поскольку, по мнению автора, дают возможность нарисовать картину будущего социально-экономического устройства общества в его гуманистическом измерении.

#### Литература.

1. Гуманистические ориентиры России / Под ред. Л.И.Абалкина, А.В. Барышевой, Д.Е. Сорокина. М.: Институт экономики РАН, 2002.
2. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 42.
3. Пуляев В.Т. Истоки возрождения России: Единство духовного и материального. Санкт-Петербург, Петрополис, 1993.

**КОРОБЕЙНИКОВА О. М.**

#### *МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО УЧЕТА В ФИЛИАЛАХ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ*

Для более полного удовлетворения интересов и потребностей пайщиков в заемно-сберегательных и иных услугах сельскохозяйственные кредитные кооперативы открывают территориально обособленные филиалы и представительства. Перед исполнительным менеджментом кооператива встает задача совершенствования финансового механизма деятельности таким образом, чтобы сохранить баланс централизованного руководства деятельностью целостной системой, и определенную хозяйственную самостоятельность ее структурных частей при обеспечении прозрачности деятельности и сохранении основополагающих социально ориентированных принципов кредитной кооперации. При этом, как показывает практика кредитных кооперативов Волгоградской области, территориальное рассредоточение является более эффективным, чем образование новых юридических лиц, несмотря на ограниченность территории деятельности.

Любое территориальное рассредоточение предполагает и децентрализацию учетной функции, поскольку децентрализация организации управления и, соответственно, децентрализация учетной функции прямо повышает эффективность управленческой информационной системы. С этой точки зрения строится предлагаемая в работе учетная модель обеспечения деятельности сельскохозяйственного кредитного кооператива и его обособленных подразделений как единого учетно-информационного комплекса.

Особенности учета и отчетности структурных подразделений должны быть регламентированы в соответствующих Положениях о филиале, представительстве, деятельности представителя. Гармонизированы должны быть и приказы об учетной политике.

По нашему мнению, построение модели учетного обеспечения сельскохозяйственного кредитного кооператива зависит от факторов:

- степени хозяйственной и финансовой самостоятельности обособленной структуры;
- следования кооперативным принципам прозрачности деятельности и социальной приоритетности;

- изначально принятых норм учетной политики;
- обычаев делового оборота внутри кооператива и др.

Степень хозяйственной и финансовой самостоятельности структуры влияет на построение модели учетного обеспечения следующим образом. Филиал, наделенный более широкими полномочиями по сравнению с представительскими структурами, имеет собственные имущество, расчетный счет, смету доходов и расходов, самостоятельно формирует и зачастую распределяет результат деятельности. Представительство имеет ограниченную свободу финансово-хозяйственных решений, зачастую не имеет права оперативного распоряжения имуществом. Представители же вообще являются обычными штатными работниками кооператива, их территориально удаленная деятельность ведется в рамках кооператива с частичной децентрализацией учета в границах аналитического учета.

Правоспособность и степень ответственности во многом определяется характером участия в договорных отношениях. Филиал, являющийся юридическим лицом, выступает самостоятельной стороной в заключаемых договорах с пайщиками и непайщиками, может от своего имени приобретать имущественные и неимущественные права, обязан нести ответственность по своим обязательствам. Представительство же, не являющееся юридическим лицом, этих прав и обязанностей лишено, и все операции осуществляет от имени и по поручению кооператива.

По нашему мнению, для сельскохозяйственного кредитного кооператива очень важно обособление собственных обязательств и ответственности от ответственности структурных подразделений. Требования постулатов кредитной кооперативной идеологии таково, что соблюдение прозрачности деятельности, приоритет интересов пайщиков и их финансовая защита является одной из основных задач кооператива.

Но тем не менее мы считаем, что чем выше степень территориальной диверсификации при несформированности адекватных систем учета, отчетности и внутреннего контроля, тем ниже степень управляемости кооперативным комплексом и, соответственно, тем выше риски деятельности. Все это повышает требования к организационно-управленческой системе кредитного кооператива и учетно-информационному обеспечению деятельности.

С другой стороны, развития территориально обособленных структур требует принцип удовлетворения финансовых и социальных потребностей пайщиков. Поэтому считаем, что, наряду с усилением учетно-контрольных функций, кооперативу необходимо и адекватное юридическое сопровождение деятельности. Подтверждением этому является тенденция введения в штат ряда волгоградских сельскохозяйственных кредитных кооперативов юристов.

При формировании модели учетного обеспечения определяющим фактором должно стать следование кооперативным принципам обеспечения прозрачности деятельности и приоритетности интересов пайщиком перед получением коммерческих эффектов. Не умаляя принципа рациональности учета, мы считаем, что внутрикооперативный учет должен быть максимально прозрачным и подконтрольным.

Учетная политика любой организации несет в себе определенную долю профессиональных, но субъективно обоснованных норм и суждений. На практике часто имеет место и инертность действий учетного персонала. Поэтому нам представляется весьма значимыми изначально (принятые до образования территориально обособленных подразделений) установки учетной политики. С большой долей вероятности именно они будут основой для формирования учетной политики кооператива при образовании обособленных подразделений. Кроме того, большое влияние оказывают обычаи делового оборота не только в отдельном кредитном кооперативе, но и во всей региональной системе как весьма замкнутой системе.

При формировании модели учетного обеспечения деятельности будем исходить из допущения, что филиалы сельскохозяйственных кредитных кооперативов ведут учет имущества и обязательств на отдельном балансе, а представительства сельскохозяйственных кредитных кооперативов на самостоятельный баланс не выделены. Но в любом случае бухгалтерская отчетность сельскохозяйственного кредитного кооператива должна включать показатели деятельности структурных подразделений как выделенных, так и не выделенных на отдельный баланс.

Согласно Инструкции по применению Плана счетов финансово-хозяйственной деятельности для отражения операций подразделений, выделенных на отдельный баланс (т.е. филиалов кредитных кооперативов) необходимо использовать синтетический счет 79 "Внутрихозяйственные расчеты".

Аналитика к счету должна быть построена по двум уровням: во-первых, по наименованиям филиалов; во-вторых, по видам расчетных операций с каждым филиалом. На аналитических счетах второго порядка к счету 79 сельскохозяйственному кредитному кооперативу предлагается обобщать информацию по видам внутрихозяйственных отношений: по выделенным нефинансовым активам (физическому имуществу); по выделенным финансовым активам (выданным займам в составе дебиторской задолженности, переданным денежным средствам); по переданным обязательствам (привлеченные сбережения и заемные средства); по распределению маржи по основной деятельности и финансового результата неосновной деятельности. Кроме того, требованием налогового учета является разделение деятельности, активов и обязательств по принадлежности к основной (некоммерческой) и неосновной (коммерческой) деятельности. Поэтому появляется объективная необходимость в выделении аналитических счетов третьего порядка по коммерческой и некоммерческой деятельности.

На практике здесь возможны определенные затруднения, поскольку не всегда можно четко определить степень функционирования активов в определенной сфере или принадлежность обязательств к коммерческой или некоммерческой деятельности. Поэтому, в частности, требуется распределение сумм начисленной заработной платы персонала, амортизации основных средств и нематериальных активов, иных текущих расходов. В качестве базы для распределения распределяемых расходов нами предлагается объем выданных филиалом займов, либо объем привлеченных филиалом сбережений.

Предлагаемая нами аналитика к счету 79, тем не менее, несколько противоречит Инструкции по применению Плана счетов, которая, напротив, предполагает выделение субсчетов по видам операций, а уже внутри них - по наименованиям обособленных подразделений. Очевидно, что такая группировка первично преследует цели контроля за движением финансовых ресурсов и формированием финансовых результатов. В нашем же случае первичным является контроль за деятельностью филиалов в целом по всем видам операций, поскольку от финансового состояния филиала зависит прозрачность деятельности каждого звена, репутация кооператива, степень удовлетворения потребностей пайщиков и в конечном счете степень их доверия всей диверсифицированной структуре кооператива.

В случае с представительством, не выделенным на самостоятельный баланс, использование счета 79 "Внутрихозяйственные расчеты" неправомерно. Расчеты в данном случае ведутся на счетах рабочего плана счетов кредитного кооператива, но с выделением аналитических счетов по каждому представительству и представителю. Это аналитические счета к счету 26 "Общехозяйственные расходы" для отражения расходов по смете, к счету 01 "Основные средства" для отражения передаваемых объектов основных средств, к счету 50 "Касса" для отражения передаваемой денежной наличности и к другим счетам рабочего плана счетов. Соответственно, такой порядок организации учета должен быть закреплён в приказе об учетной политике сельскохозяйственного кредитного кооператива.

Предлагаемая структура балансового счета 79 "Внутрихозяйственные расчеты" для учета внутрихозяйственных отношений в сельскохозяйственной кредитной кооперации представлена на рис. 1.

<b>Синтетический счет 79 "Внутрихозяйственные расчеты"</b>				
<b>Аналитические счета первого порядка</b>				
<b>Филиал № 1</b>	<b>Филиал № 2</b>	<b>Филиал №...</b>	<b>Филиал № N-1</b>	<b>Филиал № N</b>
<b>Аналитические счета второго порядка</b>				
по переданным (принятым) нефинансовым активам	по переданным (принятым) финансовым активам	по переданным (принятым) обязательствам		по распределению маржи по основной деятельности и доходов по неосновной деятельности
<b>Аналитические счета третьего порядка</b>				
по основной (некоммерческой) деятельности			по неосновной (коммерческой) деятельности	

Рисунок 1. Предлагаемая структура счета 79 "Внутрихозяйственные расчеты" для расчетов сельскохозяйственных кредитных кооперативов с территориальными обособленными подразделениями (источник авторский).

Для кредитно-кооперативной системы Волгоградской области актуальна проблема внутрисистемного перетока капитала, суть которой заключается в невозможности первичных кредитных кооперативов осуществлять взаимное кредитование. Функцию финансового посредника в волгоградской системе выполняет кооператив второго уровня "Содружество", у которого остается весомая часть доходов от подобного посредничества, что не идет на пользу пайщикам. Отчасти данную проблему может решить взаимный внутрикооперативный переток финансовых ресурсов между филиалами, представительствами и кооперативом.

С учетной точки зрения здесь можно выделить два принципиально разных варианта. Первый вариант заключается в ведении расчетов между обособленными подразделениями через счета кредитного кооператива, а второй - в ведении взаимных расчетов непосредственно самими подразделениями без участия кредитного кооператива. Считаем необходимым рассмотреть оба варианта.

Первый вариант характеризуется наличием расчетных взаимоотношений между двумя и более сторонами - кредитным кооперативом и его филиалами, представительствами. С точки зрения снижения трудоемкости учетных процедур и простоты учета вариант с задействованием кооператива кажется менее желательным. Однако, принимая во внимание приоритет интересов пайщиков, защиту их сбережений, необходимость прозрачности деятельности для усиления контрольной функции учета, нами предлагается именно такой вариант. Здесь возможны три ситуации:

- а) расчеты типа "филиал-кооператив-филиал";
- б) расчеты типа "кооператив-филиал" ("филиал-кооператив");
- в) расчеты типа "кооператив-представительство, представитель" ("представительство, представитель-кооператив").

Перемещение излишков фонда финансовой взаимопомощи в случаях прямого участия сельскохозяйственного кредитного кооператива осуществляется строго в соответствии с распоряжениями исполнительного директора кооператива. Переток средств из филиала в филиал без прямого участия кредитного кооператива осуществляется в пределах полномочий руководителями филиалов, которые также дают соответствующие распоряжения.

В целях повышения управляемости операций и контроля за действиями должностных лиц кооператива и его подразделений предлагается введение в систему расчетов авизо.

Кроме того, считаем, что значимую роль во внутривнутрихозяйственных расчетах по перераспределению фонда финансовой взаимопомощи должен играть кредитный аналитик (бухгалтер-аналитик) головного кооператива. В рассматриваемых условиях этому специалисту должны быть вменены функции:

- оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков;
- ведение заемных (кредитных) историй пайщиков;
- сопровождение финансовых отношений кредитного кооператива с внешними кредиторами;
- мониторинг выданных займов;
- контроль за соблюдением баланса финансовых потоков в кооперативе и его территориально обособленных структурных подразделениях;
- сопровождение и контроль за движением фонда финансовой взаимопомощи внутри кооперативной структуры между кооперативом и подразделениями;
- контроль за перераспределением доходов между сторонами, привлекающими активы и использующими их, в соответствии с утвержденными кооперативом принципами и пропорциями;
- анализ результатов перетока капитала и прогнозирование потребностей в финансовых ресурсах сельскохозяйственного кредитного кооператива и его обособленных подразделений;
- другие функции, зависящие от внутренних особенностей конкретного кооператива.

Следует отметить, что работа бухгалтера-аналитика не заменяет действий наблюдательного совета по контролю внутривнутрихозяйственных расчетов, а осуществляется параллельно с ним.

Рассматривая сложившуюся методику учета внутривнутрихозяйственных отношений и формирования отчетных показателей в сельскохозяйственном кредитном кооперативе и его обособленных подразделениях, как существенный негативный момент отмечается повышение уровней рисков и неопределенности оценок и принятия решений по данным агрегированной отчетности, нивелирование уровней деятельности каждого структурного подразделения. Это чрезвычайно важно для пайщика конк-



ретной территории, который является основным звеном каждого кредитного кооператива. При имеющихся подходах повышается значение контрольных действий со стороны наблюдательного совета и одновременно повышается вероятность и существенность ошибок.

Поэтому считаем необходимым сегментировать деятельность сельскохозяйственных кредитных кооперативов как сложной организационной территориально диверсифицированной структуры.

Необходимость в сегментировании деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов обусловлена, по нашему мнению, следующими причинами:

- динамичным развитием территориально обособленных структур, имеющих собственную специфику деятельности;
- необходимостью соблюдения требования прозрачности деятельности для пайщиков;
- территориальной диверсифицированностью кооперативной структуры;
- необходимостью усиления контрольной функции в кредитном кооперативе;
- получением разнородной качественно несопоставимой информации от структурных подразделений;
- другими причинами.

Современное российское законодательство и международные стандарты учета и отчетности допускают сегментирование деятельности. Однако из ПБУ 12/2000 "Информация по сегментам" недостаточно ясно, можно ли отнести деятельность сельскохозяйственных кредитных кооперативов к сфере его действия. Так, данный приказ (как и иные ПБУ) не применяется в отношении кредитных организаций, к которым по характеру деятельности близки кредитные кооперативы. Специально указывается, что ПБУ 12/2000 используют коммерческие организации (к которым сельскохозяйственные кредитные кооперативы также не относятся) при составлении сводной бухгалтерской отчетности в случае наличия дочерних и зависимых обществ, а также если на организацию учредительными документами объединений юридических лиц, созданных на общественных началах, возложено составление сводной отчетности (п. 1 ПБУ 12/2000). Но тем не менее считаем, что для повышения релевантности учетной информации, оптимизации управленческих функций в сельскохозяйственных кредитных кооперативах целесообразно руководствоваться данными законодательными нормами с поправкой на специфику деятельности. Информация о сегменте предполагает информацию об условиях ведения определенного вида деятельности кредитного кооператива на территориально обособленном участке.

По нашему мнению, учет по сегментам в кредитной кооперации должен включать следующие аспекты:

- бюджетирование и планирование доходов, расходов, маржи по территориальному сегменту;
- документирование хозяйственных операций и порядок документооборота;
- порядок отражения в учете и внутренней отчетности операций и результатов деятельности сегмента и др.

---

**КОСОНОВ Ф.В.**

*СПРОС И ЕГО РОЛЬ В КАТЕГОРИЯХ ПОТРЕБНОСТИ И ПОТРЕБЛЕНИЯ*

---

Современное состояние российской экономики и промышленности в целом крайне тяжелое и нестабильное, поскольку большинство предприятий столкнулись с весьма серьезными трудностями, препятствующими их собственному развитию. Ориентация всей деятельности предприятия не на сиюминутный, а на долговременный результат, который выражается в овладении определенной долей рынка, достижении определенных показателей по реализации и массе прибыли, связана непосредственно с эффективностью маркетинговых решений, независимо от сферы деятельности предприятия, формы собственности и юридического статуса. В свою очередь, результативность - маркетинговых поисков требует тщательного анализа основополагающих категорий рыночной экономики - потребностей и спроса, к изучению которых обращались многие экономисты.

Потребности - это одна из фундаментальных категорий теоретической и прикладной экономики - позволяющая вывести определение жизненного уровня людей. Повышение уровня жизни, развитие культуры потребления делают развитие потребительского сектора экономики одной из приоритетных сфер развития. Сфера потребления является неотъемлемой частью процесса воспроизводства.

Спрос является начальным и конечным звеном всего процесса потребления, которое вместе с производством, распределением и обменом составляет общественное воспроизводство. Любая экономическая система имеет смысл только тогда, когда материальные блага не только произведены, но и потреблены.

Производство воздействует на потребителя тем, что оно производит для него продукты, определяет способ потребления, возбуждает потребность в новых товарах. Потребление в свою очередь также влияет на производство, формируя его структуру и объем, так как необходимо производить только те блага, которые будут востребованы потребителями в определенном количестве. Потребление, проявляя потребность в новом производстве, способствует формированию объема и структуры производства. Исходной предпосылкой для формирования указанного взаимодействия выступают потребности домохозяйств, как на микро, так и на агрегированном уровне общества в целом. В связи с этим необходимо отметить, что индивидуальный спрос в современном воспроизводственном процессе выступает отправной точкой развития всей экономики, наиболее устойчивой базой для поступательного развития.

Изучение влияния спроса на экономические системы базируется на рассмотрении взаимосвязей двух ключевых экономических понятий - потребность и потребительский спрос, которые образуют противоречие, разрешаемое через их взаимообусловленность и тесную связь. При движении потребности из сферы желаний и нужд потребителя в сферу материализации происходит смена её форм из абстрактной в действительную (реальную), выраженную в платежеспособных запросах потребителя, что позволяет реализовать её через конкретные формы потребления (в виде товаров и услуг), представленные на потребительском рынке. Потребительский спрос выступает центральным звеном взаимосвязи потребителя и производителя, отображает современное состояние развития потребностей в обществе.

Потребности появились раньше спроса, который связан с возникновением процесса купли-продажи товаров. С древних времен потребность выступала как объективно необходимое условие общественного производства и жизни людей. Экономическая наука давно проявляет внимание к понятию "потребность". Это внимание стало неуклонно возрастать по мере развития производства потребительских товаров массового спроса, так как именно человек является определяющим фактором во всех экономических процессах.

В маркетинговой литературе потребность определяется как "нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивидуальностью человека", а нужда, в свою очередь, "чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо". В связи с потребностями возникает и проблема редкости ресурсов. Потребности людей практически не ограничены, чего не скажешь о ресурсах для их удовлетворения. Указанным проблемам уделено пристальное внимание в рамках теории потребительского выбора, которая основана на предположении, что люди ведут себя рационально в попытке максимизировать удовлетворение своих потребностей, покупая товары и оплачивая услуги в определенном их сочетании. Удовлетворение потребностей потребителя происходит в соответствии с рядом закономерностей, характеризующихся такими понятиями предельная полезность, кривые и карты безразличия, предельная норма замещения, бюджетные ограничения потребителя и пр.

Существует несколько уровней удовлетворения потребностей. Высший уровень включает в себя действительные общественные потребности (абсолютная потребительская сила общества) и характеризует потенциальные возможности потребительского общества. Более низкий уровень представлен необходимыми потребностями, которые реально могут быть удовлетворены имеющимися социальными условиями и возможностями производства. Самый низкий предел необходимых потребностей характеризуется физическим минимумом средств существования.

Потребность неразрывно связана с индивидуальным спросом, так как спрос - это потребность в определенных товарах, выраженная в желании и способности приобрести их. Спрос и потребности, находясь в тесной взаимосвязи, не совпадают не только по содержанию, но и по объему. Спрос охва-

тывает лишь определенную часть имеющихся потребностей, которая обеспечена определенным денежным эквивалентом. Спрос более дифференцирован в обществе, чем потребности, что связано с неодинаковым уровнем денежных доходов населения - одним из наиболее важных факторов, влияющих на величину спроса. Спрос выступает лишь как часть потребностей, которая удовлетворяется только через рынок, то есть в соответствии с имеющимися платежеспособными возможностями.

Количественное различие между спросом и потребностями переходит в противоречие между ними, которое выражается в том, что спрос ограничивает возможности удовлетворять потребности.

Вместе с тем, платежеспособный спрос следует отличать от платежеспособной потребности. Последняя выступает как потребность, обеспеченная денежным эквивалентом, но еще не вынесенная на рынок, и поэтому не принявшая форму платежеспособного спроса. Она имеет абстрактный характер, представляя собой желание обладать товарами, ненаправленное ни на какой конкретный товар. В отличие от этого, платежеспособный спрос конкретен в том смысле, что он ориентирован всегда на покупку какого-либо определенного товара или какой-нибудь услуги.

Многие потребности удовлетворяются, минуя формирование спроса на рынке. Это происходит, например, через социальные функции государства, когда потребность не образует товарной формы (обучение в школе, вузах, бесплатное лечение и пр.); или собственными силами человека (что связано с недостаточностью денежных средств, отсутствием необходимого предложения на рынке и др.).

Удовлетворение потребности связано с процессом потребления. Потребление в отличие от спроса лежит за пределами рынка и представляет собой заключительную стадию процесса воспроизводства. Под потреблением в экономической науке понимается использование о целях воспроизводства определенного количества товаров, приобретенных теми или иными субъектами в течение какого-то периода.

Потребление можно определить как процесс использования товаров для удовлетворения реальных или воображаемых потребностей, при котором товары расходуются, преобразуются или приходят в негодность таким образом, что их уже больше нельзя использовать или привести в первоначальную форму.

В зависимости от вида потребляемых благ потребление включает в себя потребление товаров, имеющих материальную форму; и потребление услуг. По способу удовлетворения потребностей потребление может быть индивидуальным и коллективным. Получение предметов потребления может происходить как на платной, так и на бесплатной основе (использование услуг государственных учреждений и некоммерческих организаций, обслуживающих население).

В зависимости от содержания спроса можно выделить следующие его виды.

Американский экономист Х. Лейбенштейн делит потребительский спрос на две большие группы: функциональный и нефункциональный. Функциональным спросом является такая часть спроса, которая обусловлена потребительскими свойствами, присущими самому экономическому благу (товару или услуге). Нефункциональным спросом является такая часть спроса, которая обусловлена факторами, непосредственно не связанными с присущими экономическому благу качествами.

В нефункциональном спросе с известной долей условности могут быть выделены социальный, спекулятивный, иррациональный факторы.

Первый из них связан с отношением покупателей к товару: одни стремятся выделить общий стиль и покупают то, что приобретают те, на кого они равняются; другие стремятся достичь исключительности, а не плыть по течению. Наконец, третьи достигли такого уровня жизни, важной стороной которого становится показательное потребление.

Спекулятивный спрос возникает в обществе с высокими инфляционными ожиданиями, когда опасность повышения цен в будущем стимулирует дополнительное потребление (покупку) товаров в настоящем.

Иррациональный спрос - это незапланированный спрос, возникший под влиянием сиюминутного желания, внезапного изменения настроения, прихоти или каприза спрос, который противоречит предпосылке и рациональному поведению потребителя. Стоит заметить, что характеристика платежеспособного спроса населения по абсолютной сумме сегодня далеко не является свидетельством отражения объективной системы потребностей.

Решение проблемы связано с возможностями производства и способностью системы потребностей человека и общества к совершенствованию. Экономически обоснованные цены дают равную воз-

возможность всем и каждому реализовать свое право выбора форм удовлетворения потребностей, в связи с чем и подходы к изучению спроса должны отражать его функциональное назначение - адекватность отражения процессов развития потребностей. В этой связи можно обратиться к классификациям видов спросов данных Барановой Л.Я. и Ильенковой Н.Д.

Среди них наибольшее значение с позиций реального потребления и формирования критерия рыночной конъюнктуры имеет степень удовлетворения и содержание спроса. В зависимости от этого признака, спрос населения делится на три основных вида: действительный, реализованный и неудовлетворенный.

Действительный спрос - весь платежеспособный спрос населения, реально представленный на рынке. Платежеспособным эквивалентом действительного спроса является часть денежных средств населения, которая действительно направляется на рынок с целью покупки товаров и оплаты услуг.

Реализованный спрос - часть действительного спроса, который реализуется на рынке в купленных товарах и услугах. Реализованный спрос целиком совпадает с действительным, когда предложенные на рынке товары по количеству, ассортименту и качеству полностью соответствуют требованиям покупателей. Если такого соответствия нет, нереализованная часть действительного спроса превращается в неудовлетворенный спрос.

Неудовлетворенный спрос - нереализованная ввиду отсутствия нужных товаров или несоответствия их ассортимента и качества требованиям покупателей часть действительного спроса. Следует различать два вида неудовлетворенного спроса - явный и скрытый. Явный неудовлетворенный спрос - неудовлетворенный спрос, реально выступающий в виде определенной суммы денежных средств, которые не могут быть реализованы на рынке. Отличительной особенностью явного неудовлетворенного спроса населения является то, что он всегда представлен деньгами, которые при появлении на рынке нужных товаров и услуг могут быть сразу же пущены в оборот. Скрытый неудовлетворенный спрос - неудовлетворенный спрос, реализующийся при покупке других товаров и услуг, которые не являются полноценными заменителями отсутствующих, либо вообще не связаны с ними отношениями взаимозаменяемости.

Как было отмечено выше, наиболее распространенный признак классификации видов спроса - его содержание, в соответствии с которым отрицательный спрос - ситуация, когда продукция или услуги не пользуются спросом. Здесь необходимы тщательный анализ, причин такого отношения потребителей и разработка мероприятий способствующих позитивному влиянию на отрицательный спрос (снижение цены, замена товара, упаковки и т.д.),

Отсутствующий спрос - ситуация, при которой потребитель не заинтересован в услуге или безразличен к ней. Необходим поиск способов увязки присущих продукту выгод с потребностями и интересами потенциальных потребителей, с тем, чтобы изменить их безразличное отношение к продукту, поскольку если не предпринять срочные необходимые меры (широкая реклама ассортимента реализуемой продукции, ее достоинств и преимуществ) то предприятию-изготовителю потребуется уменьшить объемы производства или уйти с рынка.

Скрытый спрос - отражает невозможность удовлетворить потребителей за счет имеющихся на рынке товаров и услуг. Эта ситуация может возникнуть в связи с отсутствием информации о возникшем спросе или в том случае, когда предприятие-производитель знает о возникшем спросе на продукцию, но не торопится удовлетворить его. Необходимо осуществить меры, которые позволят вовремя выйти на рынок, для чего нужны, своевременные обследования, которые дадут возможность более точно прогнозировать объемы потребностей различных видов продукции.

Нерегулярный спрос колеблется в течение определенных промежутков времени. В этой ситуации особое внимание следует уделять тщательному печению детерминант спроса и осуществлять поочередный, заранее спланированный переход на различные географические и другие сегменты рынка с последующим возвратом.

Полноценный спрос - состояние, при котором у предприятия уровни спроса и предложения на данный вид продукции совпадают. Преимущества такого режима очевидны, но было бы ошибочно полагать, что спрос подобного вида складывается случайно: он, как и другие виды спроса, требует изучения и управления с целью поддержания существующее уровня с учетом возможного изменения системы предпочтений потребителей и усиления конкуренции.

Чрезмерный спрос - ситуация, при которой уровень спроса выше уровня предложения. В этом

случае необходимо изыскание способов временного или постоянного снижения спроса в целях ликвидации ряда отрицательных рыночных явлений, например, спекуляции. Стратегия предприятия должна строиться следующим образом: либо производство должно быть расширено, при предварительной оценке такой возможности, либо предприятие-изготовитель поднимает цену на продукцию, прекращает рекламную деятельность и в итоге, обязательно будет потеснен на рынке другими предприятиями.

Вредный спрос - это спрос на товары, вредные для здоровья - алкогольные напитки, табачные изделия. В этом случае, производителю необходимо контролировать и анализировать качественные особенности своей продукции, и вести разъяснительную работу о ее отличительных свойствах.

Исходя из данных классификаций, можно выделить постоянную часть спроса, которая характеризует сохранение традиционных потребностей и переменную часть. Однако сегодня исследования в этом направлении затруднены в связи с тем, что изменившаяся социальная и экономическая ситуация в стране сопровождается резким усилением дифференциации потребителей на малоимущих, средних и высокодоходных. Снижение доходов субъектов различных типов рынков отражает изменения поведения потребителей на рынке, так как неустойчивость их доходов вызывает изменение вкусов и предпочтений уменьшает объем спроса. Таким образом, все эти теоретические обобщения необходимо использовать при анализе и изучении спроса на отдельные виды продукции.

При анализе и изучении индивидуального и общественного спроса, спроса на продукцию производственного назначения и на потребительские товары, с целью правильной оценки и раскрытия закономерностей его развития, необходимо использовать приведенную систему, уделяя особое внимание факторным признакам, формирующим спрос.

#### Литература.

1. Баранова Л.Я. Личные потребности. М.: Экономика, 1984.
2. Баранова Л.Я. Потребности. доходы, потребление: Экон.словарь-справочник. М.: Экономика, 1988.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология, практика. М.: Финпресс, 2000.
4. Голубков Е.П. О некоторых понятиях и терминологии маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 5.
5. Ильенкова Н.Д. Спрос: анализ и управление. М.: Финансы и статистика, 2000.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Ростинтэр, 1996.
7. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Вехи экономической мысли. Т.1. Теория потребительского поведения и спроса / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. Спб., 1999.
8. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. М.: НОРМА, 2002.
9. Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1.

**КУРСЕЕВ Д.В.**

#### *ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Функционирование отечественных предприятий в условиях риска и неопределенности, жесткой конкуренции и возможности неплатежеспособности ставят во главу угла вопросы экономической безопасности, резервной защиты государства и предприятий.

Накануне августовского кризиса России 1998 г. французский журнал "Экономист" так описывал состояние экономики России: гигантский бал, красивые пары танцуют, веселье, смех, никто не хочет покидать праздник в расчете получить доход в 280% годовых, и лишь самые осторожные танцуют у выхода. Результат известен, в течение нескольких дней российская экономика потеряла 15 млрд. долларов и 150 млрд. рублей, так как страна не смогла обслужить свои долговые обязательства в сумме 40 млрд. долларов. А, между прочим, еще на встрече на высшем уровне семи крупных держав в Гаме-

факсе, новая Шотландия, в июне 1995 г., президент Франции Жак Ширак выразил всеобщее недоверие к валютным рынкам, когда охарактеризовал спекуляцию валютой "СПИДом наших экономик". Что он упустил, так это то, что сами правительства являются источником экономической болезни. При таком количестве игроков, рискующих такими большими суммами денег, кто-то должен проигрывать. Однако, как ни странно, все крупные игроки получают прибыли в этой игре [2, с. 307-308], а пострадало в основном население и ряд крупнейших хеджевых фондов.

Long-Term Capital Management (LTCM), подобно "Титанику", казался непотопляемым. Помимо всего прочего этот хеджевый фонд имел двух лауреатов Нобелевской премии, Скоулза и Мертона, которые работали на него, а также Маллинса, бывшего вице-президента Совета управляющих Федеральной резервной системой, и многих других экспертов со степенью доктора наук в области математики и финансов. Образованный в 1994 г. LTCM принес своим инвесторам 43 % прибыли в 1995 г., 41% - в 1996 г. и 17% - в 1997 г. Однако события в России в августе 1998 г. положили начало цепи событий, которые привели к закату LTCM [2, с. 572].

События 18 августа 1998 г., когда российская финансовая система оказалась на грани катастрофы, заставили задуматься о необходимости создания и учета резервной системы государства и предприятий.

Стали использоваться такие понятия, как иммунизация активов и обязательств, дюрация, около 100 счетов, субсчетов и аналитических позиций по отдельным видам резервов; хедж, хеджирование, хеджируемые позиции; многочисленные инструменты финансового инжиниринга и др.

Вплоть до кризиса 1998 г. о многих из этих позиций в российской экономике было почти ничего неизвестно, но после кризиса ситуация резко изменилась, появилось много работ, в которых стали рассматривать отдельные позиции резервной системы, рискованные активы, хедж-бухгалтерия.

При рассмотрении вопросов резервной защиты предприятий используется множество подходов, которые можно объединить в четыре основных направления трактовки резервной системы.

Первая трактовка рассматривает резерв, хедж, другие позиции в качестве индивидуальной возможности устранения рискованной позиции на наличном рынке. Данная трактовка представляет по сути дела только отдельные процессы хеджирования, её сторонниками являются: Г. Александер, Дж. Бейли, Л. Гитман, М. Джонс, Д. Доунс, У. Шарп и др.

Представители второго направления ограничивают резервную систему страхованием от самых разнообразных потерь, одновременно расширяя понятие резервирования. К представителям этого направления относятся Д. Блэк, З. Боди, И. Бишек, Р. Мертон, Дж. Маршалл и др.

Третья трактовка рассматривает резервную систему предприятия во взаимосвязи с обязывающим событием, принятие которого связано с определенными рискованными активами и, с другой стороны, может принести значительные прибыли.

При этом обязывающее событие оценивается с двух позиций:

- 1) стоимость рискованных активов с определенной степенью вероятности, отражаемых с помощью производного балансового отчета интегрированного риска;
- 2) надежность резервной системы, подтверждаемая хеджированным производным балансовым отчетом.

Обязывающие события характеризуются риском и неопределенностью, размером события, сроком возникновения события и возможностями резервной системы в их решении.

К представителям этого направления относятся: Дж. Харрис, Т.Н. Малькова, Л.Т. Гиляровская, Р. Мертон, Б. Батлер, С. Скоулз, Б. Хант, Р. Шульву, С. Тайк и др.

Четвертая трактовка рассматривает резервную систему предприятия как управление риском на основе использования агрегатов резервной системы как компенсирующей риск комплексной позиции. К сторонникам этой трактовки резервной системы относятся: А.Г. Грязнова, Д. Кидуэлл, Г.Е. Крохичева, Ж. Лоран, П. Самуэльсон, В.И. Ткач, Ф. Джорнон и др.

С точки зрения В.И. Ткача, Г.Е. Крохичевой и И.М. Агеева резервная система предприятия рассматривается как комплекс защитных агрегатов, каждый из которых включает несколько компенсирующих риск позиций:

- управление активами и обязательствами;
- микро- и макрохеджирование;
- резервирование на базе использования счетов и субсчетов резервов;

- иммунизация активов и обязательств;
- страхование;
- гарантии и пулы.

Определение влияния агрегатов резервной системы на собственность обеспечивается через использование системы нулевых производных балансовых отчетов: органических, актуарных, стратегических, иммунизационных, хеджированных, интегрированного риска, синергетических, сетевых и др.

Основным недостатком в области исследования резервной системы предприятия как российскими, так и зарубежными учеными явилось отсутствие концепции резервной системы предприятия, а самое главное, основной идеи, связывающей самые разнообразные системы защиты предприятия от катастрофы.

В условиях риска и неопределенности таким подходом может быть избрана концепция обязывающего события.

В соответствии с МСФО-37 "Резервы, условные обязательства и условные активы" резервы строятся на "концепции обязывающего события", т.е. условием их признания и идентификации должно быть определенное обязывающее событие, размер и срок возникновения которого определить трудно, так как имеется определенный элемент риска (продажа товаров с гарантией, устранение ущерба окружающей среде, по судебным разбирательствам, на реструктуризацию по обременительным контрактам).

В соответствии с МСФО-37 резерв - это обязательство на неопределенную сумму или с неопределенным сроком погашения.

Ни один из российских резервов, создаваемых за счет себестоимости, не соответствует этому определению (резервы на отпуска, ремонт и др.).

План счетов бухгалтерского учета, действующий с 01.01.2000г. в России, не предусматривает создание резервов, обеспечивающих защиту обязательств, вытекающих из "концепции обязывающего события", на котором построен МСФО-37 "Резервы, условные обязательства и условные активы", и, в частности, таких, как резервы на реструктуризацию задолженности и обязательств по обременительным контрактам, на устранение ущерба окружающей среде, на сокращение персонала и т.д.

Исходя из этих позиций автором разработана концепция резервной системы предприятия, которая сформирована четырьмя взаимосвязанными блоками:

- 1) основные обязывающие события;
- 2) агрегаты резервной системы;
- 3) теория предельных значений;
- 4) собственность.

При разработке концепции резервной системы предприятия автор придерживался широкой трактовки резервной системы, функционирующей на возможности обеспечить безопасность институциональной единицы на базе использования агрегатов резервной системы как компенсирующей риск комплексной позиции, ориентируясь на использование теории предельных значений в отношении показателей чистых активов и чистых пассивов.

Широкая трактовка резервной системы поддерживается Полом Э. Самуэльсоном, А.Г. Грязновой, И.Н. Богатой, Д.С. Кидуэллом, Ж. Лораном, В.И. Ткачем, А.С. Чешевым, Г.Е. Крохичевой, И.М. Агеевым, Е.И. Муруговым, Д.В. Бондарем, С.В. Романовой, Т.В. Сидориной и др.

Первый блок концепции резервной системы предприятия включает основные обязывающие события и их характеристику.

Обязывающие события весьма разнообразны и включают: изменение рыночной конъюнктуры, колебание цен, изменение валютных курсов, технологические и технические изменения, появление новых продуктов, изменение налоговой политики, кадровая политика, инновационная политика и др.

Указанные события характеризуются:

- неопределенностью события;
- параметрами риска события;
- размером события, его стоимостной оценкой, возможными последствиями;
- сроками возникновения события и возможными временными колебаниями.

Второй блок концепции резервной системы предприятия представлен комплексом агрегатов

резервной системы как компенсирующей риск комплексной позиции:

- счета и субсчета резервов;
- иммунизация активов и обязательств, ее характер и размер (активная, пассивная, нулевая);
- страхование;
- хеджирование цен и процентных ставок;
- хеджирование как страхование от потерь;
- залоги, гарантии;
- хеджирование как управление риском.

Основная идея агрегатов резервной системы сводится к определению их аккумулированного воздействия на уровень резервной защиты капитала через использование показателей собственности (чистых активов и чистых пассивов) [3, с. 17].

При использовании агрегатов резервной системы необходимо учитывать следующие положения.

Во-первых, счета и субсчета резервов в плане счетов 2000г. не обеспечивают сохранности собственности, так как нет ни одного счета, гарантирующего выполнение обязательств перед государством, персоналом, поставщиками и подрядчиками и т.д. А ведь собственность равняется активом за вычетом обязательств, которые ничем не занижены.

На самом деле из 5 счетов резервов, имеющих в плане счетов 2000 г., счет 82 "Резервный капитал" создается за счет чистой прибыли; счета 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей", 59 "Резервы под обесценение финансовых вложений" и 63 "Резервы по сомнительным долгам" создаются за счет прочих расходов (относятся на счет 91 "Прочие доходы и расходы"); а счет 96 "Резервы предстоящих расходов" выполняет роль регулятора себестоимости по отнесению самых разнообразных затрат (отпускных, ремонтных работ, нетитульных объектов по обслуживанию строек и других, всего более 15 видов).

Во-вторых, имеются определенные трудности в определении стоимости каждого из агрегатов резервной системы.

Все дело в том, что их можно разбить на две группы: имеющие явно выраженную эксплицитную стоимости (страхование, залоги, гарантии) и агрегаты резервной системы, образуемые за счет чистой прибыли (практически все резервы в российской экономике, кроме резервов по предстоящим платежам, которые на самом деле являются регуляторами) или определяющие свою стоимость через другие финансовые инструменты (хеджирование цен и тарифов) и носящие имплицитный характер.

В-третьих, необходимо обеспечить использование в экономике России резервов, носящих рыночный характер:

- резервы, образуемые для гарантирования выполнения обязательств;
- резервы по будущим убыткам, возникающим в результате уже принятых решений или действий.

В эту группу включены резервы по передислокации предприятия, модернизации;

- резервы, создаваемые в связи с условными фактами хозяйственной деятельности;
- резервы по прекращению отдельного вида деятельности или предприятия в целом создаются в сумме возникающих в случае прекращения деятельности затрат на увольнение работников, выплату штрафов, пени, неустоек за нарушение договоров, выплату регрессных исков и т.д.

В-четвертых, необходимо обеспечить определение размеров активной и пассивной иммунизации. Дело в том, что управление активами и пассивами представляет собой попытку минимизировать подверженность ценовому риску за счет выдерживания определенных пропорций между активами и пассивами для достижения целей фирмы (например, достижения установленного уровня доходов) с одновременной минимизацией риска фирмы.

Суть такого вида управления рисками заключается именно в нахождении "правильных" соотношений между балансовыми пассивами и активами [1, с. 189].

Отражение в учете агрегатов резервной системы и их воздействия на показатель чистых пассивов предприятия производится путем составления хеджированного и иммунизационного производных балансовых отчетов.

При этом иммунизацию (от лат. *impunes* - свободный от чего-либо, невосприимчивый к риску; > англ. *immunity* - невосприимчивость, иммунитет) следует рассматривать как достижение оптимального соотношения активов и пассивов по суммам, срокам платежей, процентным ставкам, рискам платежей для управления расходами в чувствительности активов и пассивов и контроля риска



изменения процентной ставки.

Следует учитывать, что отдельные резервные агрегаты по-разному воздействуют на процесс иммунизации, поэтому управление активами и пассивами, контроль за их эффективным использованием является одной из приоритетных задач учета и контроля уровня платежеспособности, требующей особого внимания.

Третий блок концепции резервной системы предприятия представлен учетным механизмом, обеспечивающим определение состояния и основных направлений по регулированию и управлению резервной системой предприятия:

- использование теории предельных значений;
- применение производных балансовых отчетов (хеджированных, реорганизационных, стратегических, интегрированного риска);
- использование компенсирующей риск позиции или комплекса позиций.

Теория предельных значений, используемая для определения уровня достаточности резервной защиты предприятия, сводится к тому, что предельные состояния, которые мы не можем преодолеть или обойти, требуют изменения самого характера резервной защиты. При этом ориентиром изменения могут быть две зависимости:

1) сильные стороны - слабые стороны > неопределенность = приемлемый риск = сохранение собственности;

2) сильные стороны - слабые стороны < неопределенность = неприемлемый риск = потеря собственности.

Концепция резервной системы предприятия характеризует состояние резервной системы как:

- текущее, определяемое по данным хеджированного производного балансового отчета;
- с учетом конкретных рисков, определяемых на базе использования производного балансового отчета интегрированного риска.

Четвертым блоком концепции резервной системы является собственность предприятия как имущественного комплекса, которая представляется тремя показателями:

- чистые активы;
- чистые пассивы;
- специализированные чистые пассивы.

Агрегированный показатель чистых активов определяется вычитанием из стоимости активов обязательств предприятия.

Концепция чистых пассивов строится на эволюционно-адаптивной балансовой теории и на использовании бухгалтерского подхода к учету собственности, построенном на соизмерении денежных средств с чистыми пассивами в рыночной или справедливой стоимости, принимая за последнюю текущую рыночную стоимость.

Дезагрегированный показатель чистых пассивов определяется путем гипотетической реализации активов и гипотетического удовлетворения обязательств в необходимой для принятия решения оценке, в результате чего в активе остается однородная денежная масса, а в пассиве - соответствующие ей источники - элементы чистых пассивов: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, чистая прибыль, наращенная стоимость, гудвилл.

Бухгалтерские чистые активы показывают балансовую стоимость предприятия как имущественного комплекса.

Хеджированные чистые активы идентифицируют стоимость собственности предприятия с учетом агрегатов резервной системы.

Хеджированные чистые пассивы позволяют определить влияние ценового фактора в резервной системе предприятия.

Рисковые активы выступают функциональным показателем угроз с определенной вероятностью.

Таким образом, концепция резервной системы предприятия формируется и реализуется на возможности обезопасить предприятие от основных обязывающих событий на базе использования агрегатов резервной системы как компенсирующей риск комплексной позиции в условиях возможности выбора и реализации предельных значений показателей чистых активов и чистых пассивов.

Учет резервной системы предприятия строится на использовании системы производных балансовых отчетов, позволяющих исчислять показатели чистых активов и чистых пассивов, что обеспечи-

вает управление резервной системой институциональных единиц и их эффективное функционирование.

Литература.

1. Бетге Й. Балансоведение / Науч. ред. В.Д. Новодворский. М.: Бухгалтерский учет, 2000.
2. Лофтон Т. Основы торговли фьючерсами. М.: ИК Аналитика, 2001.
3. Ткач В.И., Лоран Ж. Инициативный семинар по России. Париж: Европейская комиссия ЕЭС, 1997.

**ЛЕВАНДИНА И.А.**

*МЕТОДЫ ФИЛОСОФСКО-КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ВЕРСИЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА*

В последнее время в России и за рубежом возрос интерес к теме Экономического человека, которая рассматривается на стыке нескольких теорий. "Экономический человек" - предмет интегрированной теории, сочетающей экономику, философию, социологию, культурологию, психологию, антропологию. При этом довольно часто теоретическая мысль возвращается к отвергавшимся ранее идеям, находя в них сильные стороны, заслуживающие дальнейшего развития. Появляется много новых интересных публикаций отечественных ученых, становятся доступными переведённые на русский язык труды зарубежных авторов.

Российская наука, столкнувшись с невозможностью продолжать свои исследования в прежней системе представлений, вынуждена искать новые подходы к реалиям социально-экономической жизни.

С уходом в прошлое социалистических форм хозяйствования и проникновением во все сферы деятельности человека рыночных отношений, появилась необходимость философско-культурологической оценки Экономического человека - действующего лица рыночной экономики, выявления неких общих закономерностей в экономическом поведении людей, осмысления экономики как феномена культуры.

Анализ столь сложной системы, какой является человек, невозможен без некоторых абстракций, упрощающих предпосылок, т.е. без построения моделей человека. В первую очередь это относится к поведенческим аспектам его деятельности. Анализ поведения человека явно или неявно основывается на достаточно условных моделях, упрощающих всё многообразие человеческой деятельности до ограниченного набора предпосылок. Ясно, что любая модель является лишь условным (но часто необходимым) аналогом реальных процессов.

Как пишет немецкий исследователь Р. Блюм, у каждой из общественных наук есть свой "Ното logicus" [2, s. 111]. На наш взгляд, причиной этого является различие в методах исследования поведения человека. Экономический человек - феномен культуры, не просто модель, созданная в рамках экономической теории, но продукт культурно-исторического развития общества.

Анализируя развитие человеческого общества, можно найти черты Ното есоnomics на всех стадиях социально-экономического развития общества. Наиболее яркое проявление этого типа человека мы наблюдаем в течение всего XX века. Именно в этот период были написаны наиболее ценные и детальные исследования природы и основных характеристик экономического человека.

В последние годы в России были опубликованы интересные исследования экономистов, социологов, философов. В.С. Автономов анализирует модели человека в экономической и других науках, В.В. Радаев, В.М. Соколинский, М.К. Бункина, В.А. Семёнов применяют социологический и психологический подходы к человеку в экономике; специфика российского менталитета, культуры, их влияние на Экономического человека раскрываются в работах В.К. Королёва, Гребнева Л.С, Заславской Т.И., Капелюшникова Р.И. и многих других исследователей.

Не менее важным представляется поиск методов, инструментов, способов исследования экономического человека как носителя и творца культуры, анализ его с помощью имеющихся культурологических концепций и классификаций, попытаться представить индивида в рыночной экономике, его

сходства и различия с другими типологическими характеристиками человека.

Важнейшим методологическими приемами философско-культурологического анализа концептуальных версий Экономического человека являются методы философской абстракции, цивилизационно-типологический, сравнительно-исторический, структурно-функциональный, семиотический, классификации, анализа и синтеза, психологический, моделирования и др.

Суть метода философской абстракции состоит в выходе за пределы не только экономики как одной из сфер жизнедеятельности человека, но и за пределы самого человека, отталкиваясь от его свойств, не являющихся исключительно человеческими. Этой же цели - различению общего и особенного, сквозного и специфического в роли человека в разнотипных экономических системах - подчинено использование фактов экономической истории, включая новейшую, как основной информационной базы исследования. Поскольку разнотипность - от кочующих родовых общин до постиндустриальных технополисов - сохраняется и сейчас, история не остается только историей, а является также одним из способов более глубокого понимания действительности.

Эволюционный метод успешно применялся на заре культурологии английской этнографической школой Э. Тайлора, а в первой половине XX в. - Л. Леви-Брюлем при анализе связи культуры и особенностей мышления человека. В классической форме идеи эволюции проявились также в работах Г. Спенсера, О. Конта, Э. Дюркгейма, Д. Фрейзера, Л. Моргана и других крупных ученых второй половины XIX века.

Эволюционный метод наравне с диалектическим, который рассматривает динамику культуры не только как последовательную цепь непрерывных изменений, но и учитывает скачкообразные, резкие изменения, культурные революции (т. е. периоды создания новых типов культур и смены лидирующей роли отдельных отраслей культуры), является частью сравнительно-исторического метода.

Структурно-функциональный метод формируется в начале XX в. в ходе расширяющегося взаимодействия западных обществ с культурами различных стран и народов. Методология эволюционизма оказалась непригодной для научного освоения того качественно нового эмпирического материала, который стал в изобилии накапливаться антропологами в результате полевых исследований.

Сравнительно-исторический метод в анализе развития культур успешно применяли Н.Я. Данилевский, О. Шпенглер и А. Тойнби. При сопоставлении культурных феноменов и отдельных культур им удалось выявить общую структуру, морфологические особенности и сущностные характеристики культур.

Цивилизационно-типологический метод связан с такими именами как Н. Данилевский, О. Шпенглер и А. Тойнби, Н. Бердяев, К. Леонтьев, Л. Карсавин, Г. Федотов, И. Ильин, М. Вебер.

М.Вебер совершил плодотворный отход от ортодоксального позитивизма и ввел принцип понимания человеческого действия, которое дается только если не следователь раскрывает значение смыслов, побуждающих человека действовать так, а не иначе. Эти смыслы имеют не индивидуальное или общепсихологическое значение, а складываются в конструкции, названные Вебером "идеальные типы". Именно благодаря этой конструкции в поле зрения социологии культуры вошла проблематика типологии обществ, религий и культур, а, следовательно, их исторического сопоставления и их эволюции в ходе всемирной истории.

Позднее эта методология во многом способствовала сравнительному изучению стадий и типов эволюции различных обществ. К концепции М. Вебера обращались многие ученые. Особенно возросло ее значение в 60-80-х гг., когда происходит настоящий "веберовский ренессанс". С одной стороны, разработанная им методология позволяла выяснить характер "человеческого измерения" в хозяйственной деятельности капиталистического общества. С другой стороны, к учению М.Вебера стали широко обращаться мыслители из стран "третьего мира", стремившиеся понять духовные принципы функционирования своих обществ в условиях модернизации и выдвинуть наиболее успешные программы преобразования, отвечающие условиям этих стран. Складывается обширная "веберiana", в которой самому пристальному рассмотрению подвергается характер восточных религий с точки зрения наличия в них духовных предпосылок модернизации или же противодействия процессам обновления.

Таким образом, к нашим услугам богатый арсенал приёмов и методов качественно нового анализа концептуальных версий Экономического человека.

Литература.

1. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
2. Blum R. Die Zukunft des Homo oeconomicus // Das Menschenbild der ökonomischen Theorie / Hrsg. Von B. Biervert, M. Held. Frankfurt a. M.; New York, 1991.

**ЛЕСНЯК В.В.**

**СИСТЕМА ПРОИЗВОДНЫХ БАЛАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ КАК УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ  
СТРАТЕГИЧЕСКОЙ БУХГАЛТЕРИИ**

Учетно-аналитическим механизмом стратегической бухгалтерии, обеспечивающим эффективное управление собственностью, денежными потоками, платежеспособностью, резервной системой предприятия, учет влияния внешних факторов, прогнозирование тенденций развития предприятия, выступает система производных балансовых отчетов.

Необходимость использования производных балансов в качестве основного экономического механизма стратегической бухгалтерии связана с тем, что современные условия хозяйствования требуют получения реальных показателей собственности в разных оценках, а бухгалтерский баланс не показывает реальной стоимости активов и обязательств и его данные не могут быть основой для принятия стратегических решений.

Бухгалтерский баланс не отражает влияние на предприятие различных факторов внешней среды, вместе с тем в современных условиях глобализации экономики и усиления конкуренции возникает настоятельная необходимость учетного отражения действия многочисленных внешних факторов, фактических или предполагаемых, на собственность предприятия.

Это свидетельствует о необходимости разработки модели стратегической бухгалтерии на основе производных балансовых отчетов.

Разработанная автором модель включает актуарные, органические, синергетические, дифференциальные, дисконтированные, хеджированные, иммунизационные, стратегические, сетевые и фрактальные производные балансовые отчеты, которые характеризуются десятью блоками.

Первый блок модели представлен принципами, обеспечивающими построение и использование системы производных балансовых отчетов:

- принцип гипотетической реализации активов и гипотетического удовлетворения обязательств;
- составление нескольких производных балансов в различных целях, оценках и аналитических разрезах во фракталах пространства и времени;
- использование системы корректировок;
- поддержание капитала;
- принцип хеджирования баланса;
- принцип действующего предприятия;
- релевантность информации;
- принцип импаритета;
- учет и оценка рисков.

Одним из главных учетных принципов является использование принципа гипотетического изъятия, т.е. условной продажи активов и удовлетворения обязательств с получением дезагрегированного показателя чистых пассивов.

Использование системы корректировок приводит к отличию показателя чистых пассивов от показателя чистых активов на основе образования наращенной или проеденной стоимости:

- 1) чистые пассивы = чистые активы + наращенная стоимость;
- 2) чистые пассивы = чистые активы - проеденная стоимость.

Второй блок формирует систему допущений, которые необходимо учитывать при составлении производных балансовых отчетов:

- неопределенность экономических условий;

- риск потери активов;
- риск неудовлетворения обязательств;
- риск потери собственности и банкротства;
- учет потенциальных сырьевых ресурсов;
- прогнозирование денежных потоков;
- уровень достоверности полученных результатов.

Профессор Ульрих Леффсон отмечает, что баланс - это искусственный срез в продолжающемся процессе. Он стоит в потоке из прошлого в будущее, где прошлое достоверно, а будущее неопределенно [1, с. 135], поэтому при составлении производных балансовых отчетов в стратегическом учете необходимо, прежде всего, учитывать уровень неопределенности внешней среды и процессов в ней, и их влияние на получаемые результаты.

Третий блок модели стратегического учета посвящен вопросам определения агрегированного показателя чистых активов и представлен пятью подблоками:

- 1) активы предприятия;
- 2) обязательства предприятия;
- 3) корректировки по уточнению объектов активов и обязательств (деловая репутация, неучтенные векселя, договоры уступки требований, штрафы, пени, неустойки, предполагаемые требования и т.д.);
- 4) ценовые корректировки;
- 5) корректировки резервов.

Определение стоимости чистых активов основывается на определении и оценке активов и обязательств и системе корректировок по достижению реальности в их оценке с использованием принципа двойной записи, что невозможно сделать при простом использовании данных бухгалтерского баланса.

Использование системы корректировок по уточнению объектов активов и обязательств в ведомости корректировочных записей позволяет снять с учета фиктивные активы и обязательства, и поставить на учет неучтенные, возможные активы и предполагаемые обязательства организации.

Чистые активы представляют собой разность между суммами активов и суммами обязательств в определенной оценке с использованием различных корректировок в зависимости от решаемых стратегических задач. При этом расчет производится следующим образом:

$$ЧА = (ВНА + ОА - ЗУ) - (ДО + КО - ДБП), \text{ где}$$

ВНА - внеоборотные активы, ОА - оборотные активы, ЗУ - задолженность участников по их вкладам в уставный капитал, ДО - долгосрочные обязательства, КО - краткосрочные обязательства, ДБП - доходы будущих периодов.

Ценовые корректировки связаны, прежде всего, с уточнением оценки активов - пересчетом в текущие рыночные цены материальных активов (при этом их стоимость, как правило, увеличивается), и уточнением оценки пассивов - индексацией соответствующих обязательств (заработная плата, дивиденды, кредиторская задолженность и др.) для определения реальных сумм требований.

Четвертый блок модели представлен учетно-стратегическими задачами, решаемыми с помощью системы производных балансовых отчетов:

- управление стратегией развития предприятия;
- учет внешних стратегических факторов;
- управление, контроль и прогнозирование изменения собственности;
- управление рисками;
- управление платежеспособностью и резервной системой;
- управление деятельностью предприятия во фракталах пространства и времени.

Пятый блок модели содержит рекомендации по отражению активов и обязательств в различных оценках с учетом стратегических факторов и решаемых задач в различных производных балансах: балансовая, восстановительная, рыночная, справедливая, текущая, прогнозная, залоговая, замещения, биржевая, арбитражная, дисконтированная и др.

Стратегический управленческий учет ориентирован на оценку по справедливой стоимости, которая имеет большое значение при принятии стратегических решений.

Изначально предлагалось использовать рыночную оценку, однако в последние годы более ак-

тивно пропагандируется справедливая стоимость. Причина в том, что условия активного рынка могут быть распространены далеко не на все активы и обязательства. Кроме того, даже в странах с развитой рыночной экономикой понятие рыночных оценок весьма неоднозначно [2, с. 68].

На необходимость оценки по справедливой стоимости указывают МСФО 32 "Финансовые инструменты: раскрытие и представление" и МСФО 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка", требующие оценивать финансовые активы и финансовые обязательства, производные финансовые инструменты при постановке на учет по фактическим затратам, а затем переоценивать их по справедливой стоимости.

Шестой блок модели определяет использование системы корректировок при составлении производного балансового отчета. При этом на учет ставятся:

- условные факты хозяйственной деятельности, условные активы и обязательства;
- активы и обязательства, учитываемые за балансом, в том числе производные финансовые инструменты;
- разнообразные риски;
- маркетинговые активы, брэнды, объекты интеллектуальной собственности;
- внешние факторы и условия;
- агрегаты резервной системы и т.д.

Седьмой блок модели стратегического учета включает методику составления производного балансового отчета, представляющую собой алгоритм из десяти итераций:

1ая итерация: корректировка объектов актива и пассива исходного баланса; определение недооцененных, неучтенных, фиктивных и возможных активов и обязательств;

2ая итерация: учет результатов корректировки в справедливой стоимости;

3ья итерация: определение фактического или ожидаемого влияния внешних стратегических факторов на собственность предприятия на основе корректировки на неопределенность и риск в выбранной оценке;

4ая итерация: постановка на учет этих факторов в ведомости нулевых бухгалтерских записей;

5ая итерация: определение показателя чистых активов;

6ая итерация: условная реализация активов в ведомости нулевых бухгалтерских записей;

7ая итерация: условное удовлетворение обязательств в ведомости нулевых записей;

8ая итерация: отражение в нулевой оборотной ведомости позиций исходного бухгалтерского баланса;

9ая итерация: формирование в нулевой оборотной ведомости нулевых бухгалтерских записей;

10ая итерация: определение чистых пассивов и их структуры.

В результате реализации данного алгоритма в активе производного балансового отчета мы получаем свободные денежные средства, в пассиве - соответствующие источники - чистые пассивы в определенной структуре, и делаем вывод о наращивании стоимости в разрезе определенных стратегических факторов.

При снижении стоимости, проедании собственности итог производного балансового отчета будет нулевым или отрицательным и в активе баланса отражаются убытки, а в пассиве производного баланса, соответственно, - отрицательный капитал.

Восьмой блок предусматривает использование консолидированного учетного механизма - дезагрегированного показателя чистых пассивов, характеризующего структуру собственного капитала предприятия: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, чистая прибыль, наращенная стоимость, гудвилл, отрицательный капитал.

Собственный капитал определяет стоимость активов предприятия после гипотетического или реального погашения всех обязательств. При этом возможны два варианта: положительный капитал в виде структуры чистых пассивов, и отрицательный капитал при проедании собственности.

Так, по данным бухгалтерского баланса ЗАО "Донобувь" на 1 января 2005 г. чистые активы предприятия составили 73892 т.р. В результате гипотетической реализации активов и гипотетического удовлетворения обязательств в рыночных ценах мы получили следующую структуру чистых пассивов ЗАО "Донобувь":

- уставный капитал = 55 т.р.;
- добавочный капитал = 8450 т.р.;

- резервный капитал = 1000 т.р.;
  - чистая прибыль = 64387 т.р.;
  - наращенная стоимость = 9469 т.р.
- Итого чистые пассивы = 83361 т.р.

Таким образом, наращенная стоимость собственного капитала ЗАО "Донобувь" составила 83361 - 73892 = 9469 т.р.

Девятый блок модели предполагает управление активами и обязательствами на основе иммунизации баланса с целью уравнивания платежей и поступлений и определения реального уровня резервной защиты предприятия от возможных рисков.

Идеальной можно было бы считать ситуацию, когда при управлении активами и пассивами происходило бы выравнивание временных и количественных параметров (сроков и объемов) денежных притоков для активов с временными и количественными параметрами (по срокам и объемам), денежных оттоков для обязательств [3, с. 190].

Десятый блок модели представляет экономический механизм использования производных балансов в стратегическом учете, который включает следующие основные этапы:

1ый этап - составление производного балансового отчета на основе представленного алгоритма и определение показателя чистых пассивов на две даты в различных реальных или прогнозных ситуациях;

2ой этап - определение изменения стоимости чистых пассивов за период, показывающее изменение собственности в разрезе определенных стратегических факторов (внешних факторов, резервных факторов, результатов деятельности во фракталах пространства и времени и т.д.);

3ий этап - определение стоимости чистых активов на две даты в реальных или прогнозных ситуациях;

4ый этап - определение изменения стоимости чистых активов предприятия;

5ый этап - сравнение изменения чистых активов с чистыми пассивами промышленного предприятия в разрезе анализируемых факторов;

6ой этап - принятие необходимых стратегических решений.

Таким образом, использование производных балансовых отчетов как учетно-аналитического механизма стратегической бухгалтерии позволяет моделировать различные учетные ситуации, которые могут произойти при действии определенных стратегических факторов, а также последствия этих ситуаций, и организовать на этой основе эффективную систему контроля и управления собственностью, платежеспособностью, риском, оценить возможности и перспективы развития организации, реализовать стратегические решения и обосновать стратегию действий.

#### Литература.

1. Бетге Й. Балансоведение / Науч. ред. В.Д. Новодворский. М.: Бухгалтерский учет, 2002.
2. Данилов-Данильян В.И. Экономико-математический энциклопедический словарь. / Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. М.: Большая Российская энциклопедия: ИНФРА-М, 2003.
3. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям. М.: ИНФРА-М, 1998.

**ЗИНОВЬЕВА О.П.**

*САМОЗАЩИТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ*

Действующее законодательство дает следующее определение самозащиты (ст.14 ГК РФ): "Допускается самозащита гражданских прав. Способы самозащиты должны быть соразмерны нарушению и не выходить за пределы действий, необходимых для его пресечения". Ключевым термином в определении самозащиты, на наш взгляд, является "пресечение". Пресечь, остановить нарушение можно только активным ответным поведением, действием. Представляется, что роль активных пресекающих нарушение действий играют действия именно фактического порядка, выражающиеся в физическом

или ином воздействии на нарушителя, его волю и поведение, или на принадлежащее ему имущество. Например, можно остановить вора, пытающегося угнать машину, силой связав его, или пресечь правонарушение, связанное с причинением имущественного вреда, отключив от присоединенной сети тайно подключившегося субабонента. Таким образом, пресечь нарушение можно лишь, заставив правонарушителя прекратить деятельность, нарушающую гражданское право. В отличие от этого, самостоятельными действиями юридического характера, не связанными с физическим воздействием (сделками, иными действиями, направленными на наступление правовых последствий) можно обезопасить себя от возможного нарушения в будущем (например, заключив договор об одном из способов обеспечения исполнения обязательств) или минимизировать последствия нарушения (заявив об одностороннем изменении обязательства или отказавшись в одностороннем порядке от исполнения нарушенного договора). Окончательно остановить нарушение права подобным поведением, как представляется, невозможно.

Думается, что в порядке самозащиты не представляется возможным пресечь и завершённое правонарушение, т.е. оконченное посягательство, имеющее своим результатом нарушенное право. Прекращение же права в любом случае исключает применение самозащиты, т.к. перестает существовать основной объект такой защиты - гражданское право. Не будет самозащиты и в отношении еще не случившегося нарушения, поскольку о защите нарушенного права, как таковой, вести речь еще нельзя. Действия по предотвращению потенциального нарушения являются обеспечением надлежащей реализации или охраной гражданских прав. В связи с этим из содержания самозащиты должны быть исключены способы защиты гражданских прав самостоятельными действиями, не связанные с пресечением наличного нарушения. Например, направленные на восстановление положения, существовавшего до правонарушения, предотвращение правонарушения или заблаговременное обеспечение компенсации возможного вреда.

Следует признать, что самостоятельная защита прав в формах, порядок реализации которых не установлен нормативно-правовыми актами, представляет для лица опасность привлечения к ответственности за самоуправство, предусмотренное нормами уголовного и административного права. В этой связи сфера применения права на самозащиту должна быть ограничена только мерами, пределы и порядок реализации которых установлен действующим законодательством.

В качестве критериев правомерности самозащиты гражданских прав предлагается выделить и закрепить в действующем законодательстве следующие. Во-первых, допустить возможность пресечения в случаях, когда нарушение при данных обстоятельствах не может быть устранено иными средствами, т.е., когда в условиях сложившейся необходимости лицо вынуждено действовать подобным образом. Здесь имеется в виду, что бездействие лица или обращение его к юрисдикционным органам грозят возможностью причинения ему вреда. Соблюдение этого условия послужит дополнительной гарантией для освобождения лица от уголовной и административной ответственности за совершенные действия. Во-вторых, причиненный пресечением вред должен быть соразмерен предотвращенному. В-третьих, способ и характер пресечения должен соответствовать характеру нарушения. В том случае, когда применяемый лицом способ самозащиты прямо не разрешен действующим законодательством, наличие вышеуказанных признаков обязательно.

С учетом вышеизложенного, предлагается ограничить сферу применения нормы о самозащите, изложив ст. 14 ГК РФ в следующей редакции: "Допускается самозащита гражданских прав. Способы самозащиты не должны выходить за пределы действий, необходимых для пресечения нарушения. Если иное не установлено законодательством, самозащита может применяться лишь в случаях, когда нарушение при данных обстоятельствах не может быть устранено иными средствами, поскольку непринятие самостоятельных мер грозит причинением вреда, вред, который может быть причинен ее применением, соразмерен предотвращенному, а способ и характер пресечения соответствует нарушению".

Самозащиту гражданских прав предлагается рассматривать как собирательное понятие для способов, предоставляющих возможность пресекать нарушение самостоятельными действиями без обращения за помощью к юрисдикционным органам, в т.ч. закрепленных действующим законодательством. В этой связи ее нельзя рассматривать как новый, не известный ранее институт, разрешающий самостоятельно защищать свои гражданские права любыми способами. Самозащита должна занять свое место в системе защиты гражданских прав, но не как отдельный способ защиты, регламентированный нормами ст.14 ГК РФ, а как совокупность способов защиты, направленных на пресечение нарушения.



Поскольку самозащита представляет собой совокупность способов защиты гражданских прав с помощью пресечения, которое само является отдельным способом защиты гражданских прав, представляется необходимым исключить самозащиту из перечня способов защиты гражданских прав, установленных ст. 12 ГК РФ.

Имеющаяся немногочисленная судебная практика применения нормы о самозащите демонстрирует опосредованное действие указанной нормы и крайне неохотное ее применение без ссылки на другую норму права, запрещающую или разрешающую самостоятельные действия. Особенность гражданского законодательства России заключается в том, что оно содержит универсальную норму о самозащите гражданских прав, которая, на первый взгляд, может быть применена в любой ситуации, связанной с нарушением гражданского права, и, которая, как показывает практика, толкуется современной юридической доктриной достаточно широко (см., например: [4, с. 35; 3, с. 100-101; 1, с. 407-408; 2, с. 35-41]). Однако при этом в законодательстве существует масса ограничивающих указанную норму инструментов, без пристального рассмотрения и учета влияния которых, выяснение сущности исследуемого способа защиты невозможно.

Ни в теории, ни в практике пока не сложилось единообразного представления об условиях правомерности самозащиты, поэтому в каждом конкретном случае эта норма толкуется по внутреннему убеждению лица ее применяющего. Поскольку защита самостоятельными действиями может причинять вред и влечь установленную законом ответственность, существует настоятельная необходимость более точного определения границ самозащиты гражданских прав, т.к. любые сомнения в ее правомерности недопустимы.

#### Литература.

1. Белов В.А. Гражданское право: Общая и Особенная части: Учебник. М.: АО ЦентрЮрИнфоР, 2003.
2. Головкова Н. Способы самозащиты гражданских прав и их классификация // Хозяйство и право. 1999. № 1.
3. Кораблева М.С. Защита гражданских прав: новые аспекты / Актуальные проблемы гражданского права. Сборник статей под ред. М.И. Брагинского. М.: Статут, 1998.
4. Свердлык Г., Страунинг Э. Способы самозащиты гражданских прав и их классификация // Хозяйство и право. 1999. № 1.

**МИХАЙЛЕНКО А.В.**

*К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ  
В РЕКРЕАЦИОННОМ РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД)*

Базовой основой экономического развития рекреационных территорий выступает природно-ресурсный потенциал, в связи с чем, внедрение рациональных методов управления природоохранной и природопользовательной деятельностью приобретает особую актуальность. С позиций государственной экологической стратегии [12] преодоление экологических проблем можно достичь только при условии оптимизации и общего равновесия - устойчивого развития общества, имея ввиду, формирование нового типа взаимоотношений в триаде "общество - экономика - окружающая среда", исключающих возможность разрушения и деградации природной среды (см.: [5, с. 24-25; 7, с. 20-21]). Поэтому управление природопользованием следует рассматривать с позиций концепции устойчивого (сбалансированного) развития, которая затрагивает различные аспекты функционирования общества: политико-правового, экономического, экологического, социального, технологического, информационного и др.

Это, прежде всего, касается проблемы формирования и использования системы стратегического управления субъектом хозяйствования - предприятий - главного элемента структурного взаимодействия с окружающей природной средой, где создается весь экономический потенциал человека, потребляется основная масса природных ресурсов, формируются отходы, выбросы, стоки, происходит

обмен энергетический, вещественный, информационный и др. С этих позиций система управления природопользованием рекреационного региона, к которому относится уникальный курортный регион Российской Федерации - Кавказские Минеральные Воды (см. [10]), достаточно мало изученная и сложная проблема.

Особый статус региона Кавказских Минеральных Вод (КМВ) [11, с. 3.] придан для сохранения природных свойств курортов КМВ, обеспечения рационального использования лечебных и оздоровительных факторов, сбалансированного решения задач охраны окружающей среды, природно-ресурсного потенциала территории, ее социально-экономического развития в интересах государства, а также для устранения накопившихся в течение многих десятилетий проблем природоохранного и социально-экономического характера.

В тяжелый в экономическом отношении перестроечный период для решения неотложных проблем развития региона КМВ принимался ряд федеральных и региональных программ. Однако в настоящее время федеральная поддержка курортам КМВ оказывается в явно недостаточном размере в основном в рамках ФЦП "Юг России", срок действия которой заканчивается в 2006 году.

В тоже время следует признать, что экологическая обстановка и структура хозяйственного комплекса в регионе КМВ больше соответствуют хозяйственно развитым городам, что требует принятия обоснованных мер по экологическому оздоровлению территории. В частности, в 2004 году в структуре валовой прибыли (из кн. [3, с. 29-34]) в регионе КМВ около 75% приходилось на долю промышленного комплекса, в то время как непромышленный комплекс (в число которого входят рекреационные услуги) приносит лишь 25% (табл. 1). К этому следует добавить, что 10,5% предприятий края [2], имеющих выбросы вредных веществ в атмосферу, находятся в особо охраняемом курортном регионе КМВ (табл. 2); только 10% земель сельскохозяйственного назначения охвачены экологически чистыми биологическими методами борьбы с вредителями и болезнями растений (около 50 тыс. га из 450 тыс. га) [6]; по данным агромониторинга земель ГЦАХС "Ставропольский" [1] в регионе Кавказских Минеральных Вод выявлены локальные участки загрязненных почв, связанные с применением химических средств защиты растений и нерациональными агротехническими технологиями [8] и другие проявления экологического неблагополучия.

Таблица 1

Структура валовой прибыли в регионе Кавказских Минеральных Вод, в % в 2004 г.

Населенные пункты	Доля промышленного сектора	Доля непромышленного сектора
Ессентуки	69,8	30,2
Железноводск	58,3	41,7
Кисловодск	84,8	15,5
Лермонтов	88,8	11,2
Пятигорск	78,6	21,4
Георгиевский район	82,4	17,6
Минераловодский район	75,8	24,2
Предгорный район	59,6	40,4
Всего по КМВ	74,8	25,2
Ставропольский край	71,6	28,4

По итогам заседания президиума Государственного совета Российской Федерации от 23 июля 2004 г., исходя из комплекса проблем, стоящих сегодня перед санаторно-курортным комплексом и особо охраняемым регионом КМВ, Президент Российской Федерации В.В.Путин направил Председателю Правительства Российской Федерации М.Е.Фрадкову поручение "разработать систему мер по государственной поддержке развития санаторно-курортного комплекса Кавказских Минеральных Вод" (12 августа 2004 г. №Пр-1354 ГС). Подразумевается, что эта поддержка должна носить системный, долговременный характер и включать в себя меры, реализуемые на общенациональном, региональном и местном уровнях.

"Система мер" предполагает разработку "Стратегии комплексного развития региона КМВ" как курортной и особо охраняемой территории, с обеспечением приоритета курортно-рекреационной

деятельности, специфики экономики эколого-курортного региона, сохранения и воспроизводства уникальных природных лечебных ресурсов.

Таблица 2

Стационарные источники и общий объем выбросов вредных веществ в атмосферу в городах Кавказских Минеральных Вод

Города	Кол-во предприятий, имеющих выбросы в в. в атмосферу	Количество источников выбросов			Общий объем выбросов в атмосферу от стационарных источников, тыс. т
		всего	в т.ч. организованных	в % к общему числу	
Пятигорск	15	702	560	79,8	1,56
Минеральные Воды	15	663	431	65,0	2,4
Кисловодск	6	229	199	86,9	0,85
Железноводск	4	130	48	36,9	
Ессентуки	6	137	95	69,3	0,6
Всего по КМВ	46	1861	1333	71,6	5,41
Всего по Ставропольскому краю	253	17888	13071	73,1	91,4

В данной Стратегии ключевой проблемой является управление природопользованием на основе системного анализа и системного проектирования деятельности в направлении повышения уровня структурной организации взаимодействия природных и антропогенных сред, выработки алгоритма их устойчивого развития. С этих позиций Стратегия позволит иметь достаточно обоснованные долгосрочные ориентиры и перспективы, владение которыми даст возможность не только принимать сбалансированные решения, но и определять механизм их реализации, с учётом сложившихся в регионе антропогенных нагрузок и условий рыночного ведения хозяйства.

Предложенная автором Система рационального управления природопользованием базируется на комплексном анализе современного экономического и природно-ресурсного потенциала Кавказских Минеральных Вод, выявлении достоинств и слабых сторон курортно-рекреационной отрасли региона, применении неотложных природоохранных мероприятий и механизмов экономического стимулирования природопользования. Особую роль в этом играют, прежде всего, комплексные методы экономического стимулирования: рыночное лицензирование, взимание платы за природные ресурсы, льготное кредитование экологически надежных предприятий, метод ускоренной амортизации природоохранного оборудования, специальное налогообложение предприятий, выпускающих экологически опасную продукцию и применяющих экологически опасные технологии и оборудование.

Экологически устойчивое развитие рекреационных регионов [5] подразумевает создание системы социально-экологических моделей, увязывающих большое количество макроэкономических и микроэкономических показателей, среди которых следует особо выделить категорию экономическо-го ущерба природной среде.

Опираясь на системный анализ и системное проектирование [4], автор предлагает в системе управления природопользованием рекреационного региона использовать процедуру из шести шагов прогнозирования воздействий, оценки значимости и разработки мер по уменьшению воздействий по семи компонентам: воздушная среда; водная среда (поверхностные воды); почвы и подземные воды; шумовая обстановка; экосистемы, растительный и животный мир; ландшафт и визуальная обстановка; социально-экономическая обстановка, в том числе здоровье населения. При этом пошаговая схема анализа воздействий охватывает поэтапно: "определение возможных воздействий" - "изучение существующих природных условий" - "ознакомление с соответствующими стандартами, нормами и правилами" - "предсказание (величины) воздействий" - "оценка (значимости) воздействий" - "выработка мер по смягчению воздействий".

Анализ всех воздействий намечаемой деятельности практически невозможен. Для достижения целей экологической оценки (ЭО) усилия должны быть сконцентрированы на анализе наиболее существенных воздействий. Анализ непрямых, кумулятивных, труднопредсказуемых воздействий может

быть технически сложным и дорогостоящим, а также может представить планируемую деятельность в невыгодном свете. Поэтому многие авторы при оценке ЭО часто в деталях анализируют второстепенные воздействия и оставляют практически без внимания значимые. В системном анализе представляется особо важным контролировать тщательность анализа воздействий и их соответствие потенциальной серьезности.

Для экологической оценки проектов (с целью принятия управленческих решений) нами выдвинута на рассмотрение администрации Кавказских Минеральных Вод "шкала значимости" экологических воздействий (табл. 3).

Таблица 3  
Шкала значимости экологических воздействий

(Юридический порог) Превышение стандартов, установленных законом	наивысшая значимость
(Функциональный порог) Неизбежные воздействия, приводящие к необратимому разрушению экосистем	очень высокая значимость
(Порог приемлемости) Воздействия, нарушающие сложившиеся местные нормы	высокая значимость
(Порог конфликта) Воздействия, вызывающие конфликт между группами общества по поводу ресурса	умеренная значимость
(Порог предпочтений) Воздействия, касающиеся предпочтений тех или иных групп	низкая значимость

Наиболее значимые воздействия превышают установленные стандарты. Это означает, что меры по устранению таких воздействий должны быть приняты в обязательном порядке, в противном случае намечаемая деятельность не может быть осуществлена. Второй уровень значимости воздействий составляют неизбежные воздействия, которые необратимым образом разрушают экосистемы. Третьи по значимости воздействия - те, последствия которых нарушают сложившиеся социальные нормы и устои, т.е. деятельность, при которой, к примеру, необходимо переселение людей. Последние две группы воздействий касаются интересов и предпочтений различных групп общества.

Хотя для решения этих проблем не существует универсального рецепта, тем не менее, автор предлагает некоторые общие принципы определения значимости воздействий:

1. Использовать количественные методы в качестве инструментов для оценки деятельности. Количественные методы (сравнение со стандартами, ранжирование и взвешивание) создают опасную иллюзию объективности в определении значимости. Нельзя преувеличивать их роль и подменять принятие решений расчетом весов и учетом стандартов. В то же время, количественные методы могут быть использованы как инструменты установления взаимопонимания между экспертами, осуществляющими ЭО, лицами, принимающими решения, и общественностью. С их помощью может быть отсеяна ненужная информация, а внимание заинтересованных сторон привлечено к действительно важным проблемам.

2. Вовлекать в ЭО заинтересованные стороны. В оценке значимости в явном виде должно быть учтено мнение заинтересованных сторон, в первую очередь тех, кого затронет намечаемая деятельность. Конфликт интересов и разногласия между различными группами общества, в случае наличия таковых, должны не маскироваться "объективными" количественными методами, а в явном виде быть представлены лицам, принимающим решения, а также общественности. Ключом к разрешению подобных ситуаций является диалог между заинтересованными сторонами, поиск компромиссов и взаимоприемлемых решений, а не "правильное" или "объективное" выполнение расчетов.

При таком подходе можно обоснованно провести границу между значимостью воздействий и их величиной. Недостатком большинства экологических оценок является то, что их авторы даже не пытаются определить значимость воздействий, а останавливаются на указании их прогнозируемой величины. В этом случае ЭО не выполняет своих прямых функций, так как предсказание величины воздействий мало что значит без определения пути их устранения. Еще одним распространенным

недостатком при определении значимости ЭО является полная неопределенность по поводу используемых методов.

Автор при анализе воздействий в рамках экологической оценки использует два основных элемента: прогноз их физической величины и оценку их значимости. Прогноз величины воздействий осуществляется для различных компонент окружающей среды с применением специальных методов прогноза, и, в первую очередь, математических моделей. При ЭО важно, чтобы усилия экспертной группы были сосредоточены на предсказании наиболее значимых воздействий, чтобы точность применяемых методов соответствовала задачам экологической оценки и чтобы воздействия предсказывались в форме изменений в окружающей среде, а не просто описания факторов воздействия. Прогноз значимости воздействий осуществляется для соотнесения их друг с другом и с социально-экономическими факторами. Существует много методов оценки значимости, и их выбор зависит от требований технического задания, законодательства и конкретной ситуации.

В предлагаемые нами модели экологически устойчивого развития курортного региона включена система экономико-математических моделей для оценки важнейшего макроэкономического показателя - экономического ущерба от загрязнения окружающей среды и микроэкономического показателя - природоохранных издержек для проектирования природоохранных мероприятий для объектов КМВ. Экономико-математические модели оценки экономического ущерба следует рассматривать в контексте загрязнения атмосферы, что объясняется ее существенным вкладом в общую картину нарушения устойчивого развития региона. Проведенный автором системный анализ существующей информационной базы по Ставропольскому краю позволил выделить наиболее существенные объекты загрязнения и определить загрязнители атмосферы городов, существенно влияющие на загрязнение региона в целом.

Важнейшей составляющей экологического менеджмента выступает ориентированный на стимулирование природоохранного инвестирования финансово-кредитный механизм управления природопользованием. В условиях рекреационного региона (характеризуемого практическим отсутствием высокодоходных загрязнителей природной среды в сочетании со сравнительно низким бюджетно-налоговым потенциалом территории из-за масштабного применения практики налоговых льгот) основными источниками инвестиционных ресурсов для реализации природоохранных проектов призваны стать: "экологически ориентированные" трансферты из федерального бюджета и из бюджета субъекта федерации (в том числе и по линии различных региональных экологических программ); средства сторонних частных и корпоративных инвесторов в реализуемые на территории курортного региона проекты, способные дать не только собственно экономический, но и экологический эффект, либо обуславливать реализацию проекта выполнением тех или иных условий, нацеленных на охрану природы; фонды экологического страхования, специализированные региональные экологические банки и др.

Таким образом, автором предложена система управления природопользованием в рекреационном регионе, опирающаяся на экономический механизм, учитывающий особенности взаимодействия рыночной структуры и направления обеспечения экологически устойчивого развития, использование экономико-математических моделей экологических систем курортного региона.

#### Литература.

1. Архив АКМВ: ИД 05-15/2003 (3).
2. Архив АКМВ: ИД 05-15/ 2005 (2).
3. Гершкович Б.Я., Михайленко В.И., Михайленко А.В., Довгоцько Н.А., Поволоцкая Н.П., Слепачков С.С. Устойчивое развитие Всероссийского курорта Кавказские Минеральные Воды: вопросы экономики и экологии / Под общей редакцией Б.Я.Гершковича Научное издание. Пятигорск: ПЛУ, 2005.
4. Гусаров В.В., Яковлев В.А., Семин Е.Г., Еделев Д.А. Системный анализ и системное проектирование деятельности. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2004.
5. Еделев Д.А. Эколого-экономическая безопасность и устойчивое развитие Кавказских Минеральных Вод. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2004.
6. Коваленков В.Г., Тюрин Н.М., Исмаилов В.Я., Костюков В.В., Волкова Г.В., Поволоцкая Н.П., Хомченко Е.В.. Рекомендации по фитосанитарной оптимизации, формированию и поддержанию биоразнообразия в курортно-рекреационных регионах России (на примере особо охраняемого эколого-

курортного региона Российской Федерации - Кавказских Минеральных Вод). М.: РАСХН: ВНИИБЗР: АКМВ, 2004.

7. Кушнаренко И.А. На пути к ноосферному государству. М.: РАГС, 2000.

8. Мониторинг плодородия земельных ресурсов Ставропольского края. Под общей редакцией д.с-х.н. М.Т. Куприченко. Ставрополь: Ставропольская краевая типография, 2002.

9. "О принятии федеральной программы "Развитие особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации - Кавказских Минеральных Вод (1993-2001)", утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.10.1993 г. № 1063;

10. "Перечень курортов России с обоснованием их уникальности по природным лечебным факторам", утвержденные Минздравом Российской Федерации от 22.12.1999 г. № 99/228. М., 2000.

11. Указ Президента Российской Федерации от 27.03.1992 г. № 309 "Об особо охраняемом эколого-курортном регионе Российской Федерации" // Сб. законодательных актов РФ по региону КМВ. Ессентуки: АКМВ, 1995.

12. Экологическая доктрина Российской Федерации / Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.08.2002 г. № 1225-р.

**МУРУГОВ Е.И.**

*ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА, ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ*

Переход отечественной экономики на международные стандарты финансовой отчетности требует использования интернациональной модели финансового учета, что связано с заинтересованностью России в иностранных инвестициях и необходимостью создания прозрачной и эффективной системы бухгалтерского учета.

Интернациональная модель финансового учета формировалась под воздействием трудов многих ученых: И.Ф. Шерр, О. Шмаленбах, Т. Лимперг, У.Э. Пейтон, Г. Бенсон, Э. Хопвуд, К. Кэфер, П. Гарнье, Г. Блайконош, М. Лукас и др.

Интернациональная модель бухгалтерского финансового учета обеспечивает потребность в международной согласованности учета прежде всего в интересах иностранных участников международных валютных рынков. Только небольшое число крупных корпораций могут сейчас утверждать, что их годовые финансовые отчеты отвечают международным финансовым учетным стандартам [5, с. 28].

В целом организация финансового учета характеризуется следующими критериями:

- методы определения себестоимости;
- методы определения прибыли;
- методы учета производственных запасов;
- методы организации аналитичности в учете;
- количество учетно-контрольных точек;
- алгоритмизация в бухгалтерском учете.

Одним из таких критериев является определение фактической себестоимости продукции.

Дело в том, что в финансовом учете в настоящее время используется две методики:

- интернациональная модель, построенная на учете затрат по элементам, для чего предназначены "тридцатые счета", и определении себестоимости продаж путем корректировки затрат по элементам на изменение остатков ресурсов на начало и конец периода;

- традиционная модель, предусматривающая учет затрат по статьям в комбинации с элементами и трехкратное определение фактической себестоимости по показателям произведенной, отгруженной и реализованной продукции.

Троекратное определение фактической себестоимости (произведенной, отгруженной и реализованной продукции) используется в России с 1928 г. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (Утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000г. № 94н) предусматривает возможность использования двух вариантов: трехкратный и однократный.

Модели французской, американской, канадской, финской бухгалтерий предусматривают использование однократного метода, но с его детализацией по 6-15 видам деятельности (основная, инвестиционная, реорганизационная, внешнее управление, спонсорская и др.).

Интернациональная модель финансового учета обеспечивает:

- организацию учета по элементам затрат (материалы, оплата труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты);

- учет и контроль по видам деятельности (основная деятельность, доверительное и внешнее управление, реорганизационная, спонсорская, финансовая, операционная, внереализационная и чрезвычайная);

- определение фактической себестоимости по валовым продажам по формуле:

$$\Phi_c = \Sigma z \pm \Delta o,$$

где

$\Phi_c$  - фактическая себестоимость;

$\Sigma z$  - затраты по элементам;

$\Delta o$  - изменение остатков производственных ресурсов за период, включая остатки готовой продукции.

В управленческом учете фактическая себестоимость рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{20} = H_1 + \Sigma m - H_2,$$

где

$\Phi_{20}$  - фактическая себестоимость по счету 20 "Основное производство";

$H_1, H_2$  - незавершенное производство на начало и конец периода в разрезе статей калькуляции;

$\Sigma m$  - затраты по статьям калькуляции.

При этом может использоваться самая разнообразная аналитичность:

1ый порядок - учет по внешним сегментам деятельности;

2ой порядок - учет по сегментам рынка;

3ий порядок - учет по внутренним сегментам деятельности;

4ый порядок - учет по производствам;

5ый порядок - учет по цехам;

6ой порядок - учет по подразделениям внутризаводского хозрасчета;

7ой порядок - учет по бригадам;

8ой порядок - учет по установкам;

9ый порядок - учет по изделиям;

10ый порядок - учет по статьям калькуляции.

В условиях единой бухгалтерии фактическая себестоимость определяется троекратно:

1.  $\Phi_{20} = H_1 + \Sigma m - H_2$

2.  $\Phi_{45} = HГ1 + \Phi_2 - HГ2$

3.  $\Phi_{90} = HО1 + \Phi_{90} - HО2,$

где

$\Phi_{20}, \Phi_{45}, \Phi_{90}$  - фактическая себестоимость по счетам 20, 45, 90;

$H_1, H_2$  - незавершенное производство на начало и конец периода;

$HГ1, HГ2$  - остатки готовой продукции на начала и конец периода;

$HО1, HО2$  - остатки товаров, отгруженных на начало и конец периода;

$\Sigma m$  - затраты на производство по статьям калькуляции.

С точки зрения управления затратами интернациональная модель обеспечивает раздельное отражение процессов и определение результатов по видам деятельности: основная, операционная, доверительное управление, внешнее управление, реорганизационная, внереализационная и т.д., т.е. создает возможность раздельного учета до 20 видов деятельности, в то время как традиционная ограничивается в основном пятью видами деятельности.

К сожалению, в российской системе бухгалтерского учета этот принцип не соблюдается, в результате, пять видов деятельности отражаются на разных счетах:

- основная деятельность - счет 90 "Продажи";

- операционная деятельность - счет 91 "Прочие доходы и расходы";

- внереализационная деятельность - счет 99 "Прибыли и убытки";

- чрезвычайная деятельность - счет 99 "Прибыли и убытки"  
 - финансовая и капитальные вложения - счет 08 "Вложения во внеоборотные активы" и 58 "Финансовые вложения". Интернациональная модель в этом случае предусматривает два счета: "Эксплуатация" и "Инвестиции" и субсчета к ним.

Исследование понятия стоимости можно продолжить, рассматривая три концепции себестоимости: разумные расходы, нормативные затраты, первоочередные расходы.

В соответствии с концепцией разумных расходов при оценке объектов учитываются только те затраты, на которые пошла бы благоразумная, рачительная администрация фирмы.

Концепция разумных затрат приемлема для общей оценки объектов. Концепция разумных затрат используется при определении стоимости приобретенных товаров на торговом предприятии. Нормальные транспортные расходы, расходы на хранение и доработку товаров должны входить в совокупную себестоимость товарных запасов.

Но сверхнормативные расходы, связанные с неэффективным использованием транспорта, возвратом товаров, к стоимости товаров не имеют отношения. Сам по себе факт понесения затрат в связи с приобретением объекта не означает необходимость их включения в исходную цену этого объекта, а подлежит отнесению на виновных лиц или отклонения.

Одним из определяющих критериев организации финансового учета является определение финансового результата. Все дело в том, что в научном мире существует три концепции прибыли:

- структурная (синтаксическая);
- интерпретационная (семантическая);
- поведенческая (прагматическая).

В настоящее время практическая реализация категории прибыли в учете обеспечивается: в финансовом учете:

- как разница между доходами и скорректированными затратами по элементам на изменение ресурсов, позволяющая определить финансовые результаты по видам деятельности;
- традиционная система, представляющая собой разницу между продажами и себестоимостью продаж при предварительном определении себестоимости отгрузки и производства;

в управленческом учете по центрам прибыли только в отношении зависящих от центра затрат и доходов:

- маржинальная прибыль как разница между доходами и переменными затратами;
- полная прибыль как разница между доходами и полными затратами.

Принятое в бухгалтерском учете определение прибыли игнорирует неполученные прибыли или убытки, обусловленные, например, повышением или понижением рыночного курса акций или изменением цены собственности за определенный период

[1, с. 125], что может быть исправлено путем использования в учете производных балансовых отчетов:

- капитализированный производный балансовый отчет используется для определения изменения курса акций;
- органический производный балансовый отчет для определения изменения цены на собственность;
- актуарный производный балансовый отчет для определения влияния стоимости заложенного имущества;
- синергетический производный балансовый отчет для определения доли синергетического эффекта в реальной прибыли.

Кроме того, при бухгалтерском учете прибыли часто не принимается во внимание тот факт, что, хотя в качестве вычета из прибыли для целей налогообложения допускается учитывать расходы на выплату процентов по заемному капиталу, одновременно нельзя учитывать сопоставимые с ним по характеру затраты собственного капитала [1, с. 125], так как изменения возмещаются за счет чистой прибыли, т.е. прибыли после уплаты налогов.

Следующим специальным учетно-аналитическим механизмом выступает учет и оценка запасов.

В отечественной теории и практике методы учета запасов (ЛИФО, ФИФО, НИФО, средняя стоимость заготовления в разных номенклатурных представлениях: группы изделий, субсчет, счет материалов) рассматриваются лишь в разделе материальный учет, в то время как в соответствии с интернациональ-



ной моделью финансового учета изменение производственных запасов за период позволяет правильно определить себестоимость продаж.

Отсюда основная цель учета и оценки ресурсов сводится к определению фактической себестоимости продаж.

Для этих целей производственные ресурсы подразделяются на семь категорий:

1. Материалы.
2. Готовая продукция.
3. Товары.
4. Незавершенное производство.
5. Товары отгруженные.
6. Расходы будущих периодов.
7. Резерв предстоящих расходов.

Еще в конце IX столетия правительства США, Англии, Франции и Германии в целях правильного определения прибыли и, в первую очередь, налогооблагаемой прибыли, потребовали от руководителей предприятий правильно оценивать производственные запасы. И, кроме того, интеграция как на горизонтальном, так и на вертикальном уровнях стимулировала развитие предприятий, что соответственно привело к использованию уже нескольких производственных процессов. Определение эффективности различных стадий производственного процесса породило проблему оценки и стандартизации затрат на изготовление полуфабрикатов и конечных продуктов.

С диверсификацией деятельности компаний возникла потребность в выявлении направлений наиболее прибыльного размещения капитала, и, самое главное, создается возможность определения результатов по видам деятельности, допустим, по основной деятельности и внешнему или доверительному управлению собственностью.

Т.е. результат по внешнему управлению определяется отдельно от основной деятельности путем корректировки затрат на внешнее управление на изменение производственных ресурсов, представленных в распоряжение внешнего управляющего, на начало и конец периода.

В результате большинство стран с начала XX века используют интернациональную модель финансового учета, ориентированную на определение результатов по видам деятельности, когда при определении фактической себестоимости продаж затраты на производство по элементам корректировались на запасы производственных ресурсов, что привело к созданию прозрачной, контролируемой и интегрированной системы финансового и налогового учета, так как для контроля затрат, допустим, по трем видам деятельности, по которым необходимо вести отдельный учет, необходимо в условиях России использовать 60 учетно-контрольных точек:

- 5 элементов затрат;
- 7 остатков производственных ресурсов;
- свод затрат;
- 3 вида деятельности.

Учетно-контрольной точкой является счет или субсчет, элемент или статья затрат, шаг алгоритма, которые подлежат контролю, а в отдельных случаях - и инвентаризации [2, с. 58].

Учетно-контрольной точкой выступает синтетическая или аналитическая позиция, используемая в процессе сбора, регистрации и обобщения информации путем сплошного, непрерывного и документального учета соответствующих хозяйственных операций. Учетно-контрольные точки используются в процессах внутреннего и внешнего аудита, налогового контроля правильности и законности отражения хозяйственных операций, определения интегрированных и дезинтегрированных показателей учета и отчетности

[2, с. 67].

Количество учетно-контрольных точек в интернациональной модели финансового учета по одному виду деятельности составляет 15-20 (5-7 остатков ресурсов на начало и конец периода, затраты по 5 элементам и продажи).

В настоящее время в отечественной системе финансового учета с интегрированным производственным учетом и симбиозом статей и элементов затрат используется от 600 до 3000 учетно-контрольных точек без обеспечения отдельного учета по видам деятельности.

Специальные учетно-аналитические инструменты типа ориентированных графов, матричных

исчислений, алгоритмов широко вошли в бухгалтерский учет, анализ, контроль в течение последних десяти лет.

Алгоритм (от *algorithmi, algorismus*, первоначально - лат. транслитерация имени математика аль-Хорезми) - общий метод для решения серии однотипных задач. Так как бухучет является артефактом, использование алгоритмов систематизирует этот процесс.

Начало систематической разработки алгоритмов относится к 1936-37 гг. В это время ученые развили несколько отличающихся друг от друга подходов к строгому математическому уточнению понятия алгоритма. Значительный вклад в теорию алгоритмов внесли отечественные ученые: А.А. Марков, А.Н. Колмогоров и др.

И.Ф. Сеферова разработала 15-шаговый алгоритм учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции [6, с. 173].

Во все времена вне зависимости от того, осознавал или не осознавал это бухгалтер при организации счетоводства в первичной хозяйственной системе, он выступал в роли экономиста-системщика, создающего модель первичной хозяйственной системы в форме счетов и их корреспонденции, а также проект организации счетоводства (формы документов, маршруты из движения, инструкции и т.д.) [4, с. 48] и алгоритмов их реализации.

Учетные категории, связанные с алгоритмами (итерации, учетно-контрольные точки и др.), стали широко использоваться в теории и практике учета.

Итерация (лат. *iteration* - повторение) - циклически повторяющийся этап реализации алгоритма. Итеративный алгоритм может быть представлен схемой

$$P \ Q_1, Q_2 \dots Q_s \ R,$$

где

$P$  - начальный оператор (ввод или информация, формирование необходимого приближения);

$Q_k, k = 1, 2, \dots, s$  - идентичные операторы выполнения отдельных итераций;

$R$  - формирование производной информации, ее структуризация, вывод результатов и т.д. [3, с.

191].

Традиционная система бухгалтерского учета при определении финансового результата предполагает шесть-семь итераций, в то время как интернациональная модель финансового учета ограничивается лишь тремя.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что использование интернациональной модели финансового учета позволит создать достоверную, прозрачную и эффективную систему учета, повысит ее контрольные функции и технические возможности контроля за счет существенного сокращения учетно-контрольных точек.

Литература.

1. Боди З., Мертон Р. Финансы. Учебное пособие. М.: Вильямс, 2000.
2. Бондарь Д.В. Финансовый, налоговый и управленческий учет инвестиционной деятельности / Монография. Ростов н/Д: РГЭУ "РИНХ", 2004.
3. Данилов-Данильян В.И. Модель. // Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. М.: Большая Российская энциклопедия: ИНФРА-М, 2003.
4. Машков С.А. Что нужно знать бухгалтеру о Законе "Об электронной цифровой подписи" // Бухгалтерский учет. 2002. № 20.
5. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива. М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Сеферова И.Ф. Финансовый, налоговый и управленческий учет внеоборотных активов: модели и решения / Монография. Ростов н/Д: РГСУ, 2001.

**МУСАЛАЕВ А.Б.**

**РОЛЬ ЖИЛИЩНОЙ КООПЕРАЦИИ В ПРОЦЕССЕ СБАЛАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Главной целью разрабатываемой Правительством Чечни программы развития на период с 2007 по 2010 год является повышение качества жизни населения республики. Для реализации параметров этой программы, по которым Чеченская Республика должна сравняться по уровню экономического развития с другими регионами Российской Федерации, требуется от 140 до 160 миллиардов рублей.

Среди приоритетов программы, во-первых, преимущественное формирование высокотехнологичных отраслей производства, которые позволят трудоустроить большое количество населения. Во-вторых, введение в эксплуатацию более 4 миллионов квадратных метров жилья. За счет этого предполагается в значительной степени снять социальную напряженность, вызванную масштабными разрушениями жилых домов в периоды войн.

Как известно, для большинства жителей Чечни жилищная проблема остается одной из самых острых и трудно решаемых проблем. Если в 1994 году жилищный фонд Чеченской Республики составлял порядка 22,6 млн. м<sup>2</sup> жилой площади, то к 2004 г. по причинам военного характера он сократился до 12,9 млн. м<sup>2</sup>, т.е., было утрачено более 45% всего жилищного фонда. За период военных действий полностью или частично разрушено 152795 домовладений и 73276 квартир в муниципальных домах. Кроме того, в результате паводка в 2002 году оказались полностью разрушенными 2092 дома и частично разрушено 2335 домовладений.

Военные действия привели к острейшему дефициту жилья. При этом, сохранившийся жилищный фонд характеризуется низким качеством, плохим содержанием и ненадежными системами инженерных коммуникаций.

Положение усугубляется тем, что в последние годы наметилось явное сокращение жилищного строительства за счет бюджетных средств, несмотря на общий рост инвестиций в республике (таблица 1).

Таблица 1

Инвестиции и ввод в действие жилых домов в Чеченской Республике в 2000-2005 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Инвестиции, всего (млн. руб.)	971,0	3331,0	4860,0	4252,0	6851,5	-
в т.ч. на строительство жилья (млн. руб.)	4,6	786,1	213,8	340,0	547,3	-
Введено в действие жилых домов (тыс. кв. м)	236	45	352	241	109	42,9

По данным таблицы 1 видно, что за период с 2002 по 2005 гг. ввод в действие жилых домов сократился более чем в восемь раз. И это на общем фоне стабилизации социально-экономической ситуации в Чечне.

В 2002 г. была принята Федеральная целевая программа "Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 и последующие годы)", в которой был прописан приоритет жилищного строительства, но он был выдержан всего один год [2].

В таких условиях естественно необходима программа активного жилищного строительства. Но уже на стадии разработки этой стратегической программы, получившей название "От восстановления к развитию", просматривается ряд проблем структурного социально-экономического характера.

Так, управленческие решения предусматривается принимать исходя из следующих параметров расчетов затрат на строительство жилища:

- стоимость городского строительства составляет 8075 руб. за кв.м, сельского строительства - 2921

руб. за кв.м;

- в сельской местности сохранившийся жилой фонд составляет 62,5% от довоенного времени, для которого обеспеченность жильем принята на уровне 15 кв.м на 1 человека (1 вариант) и 18 кв. м на 1 чел. (2 вариант);

- за счет государственного финансирования будет строиться 30% требующихся объемов, 70% - в рамках индивидуального строительства;

- плановая прибыль строительных организаций - 15%;

- фонд заработной платы строительных организаций составляет 4% от суммарной себестоимости работ;

- средняя заработная плата в строительстве к 2008 г. составит 7 минимальных размеров оплаты труда [1].

После 2008 года общая потребность в строительных работах оценивается на уровне 200-250 тыс. кв. м в год (если не учитывать возможное к тому моменту увеличение социальных нормативов или сложившихся потребительских предпочтений). К 2010 г., согласно представленным в Правительство Чеченской Республики расчетам, общая площадь жилищного фонда Чеченской Республики должна составить 18750-18800 тыс. м<sup>2</sup> при норме 15 м<sup>2</sup> на душу постоянно проживающего населения, что предполагает реконструкцию и новое строительство в объеме порядка 4060-4083 тыс. м<sup>2</sup>. Вариант повышения уровня жилищного обеспечения населения Чечни, согласно которому действует норма жилища на 1 человека 18 м<sup>2</sup>, предполагает, что объем реконструкции и нового строительства должен составить порядка 7830-7840 тыс. м<sup>2</sup>.

Планируемый объем строительства частного сельского и городского жилья до 2010 г. должен составить порядка 3,3 млн. м<sup>2</sup> для первого варианта и 6,78 млн. м<sup>2</sup> для второго варианта нормы жилой площади.

Прежде всего, необходимо обратить внимание на финансовое обеспечение. Для выполнения программы предусматривается привлечь следующее количество денежных средств (таблица 2).

Таблица 2

Источники финансирования планируемого объема реализации

Программы социально-экономического развития Чеченской Республики на 2007-2010 гг. (млрд. рублей)

<b>1 вариант</b>	<b>Всего</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Федеральный бюджет	112	12	20	35	45
Республиканский бюджет	5,6	0,8	1,0	1,8	2,0
Внебюджетные средства	24,4	3,7	5,1	7,3	8,3
<b>Итого</b>	<b>142</b>	<b>16,5</b>	<b>26,1</b>	<b>44,1</b>	<b>55,3</b>
<b>2 вариант</b>	<b>Всего</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Федеральный бюджет	241,3	26,0	43,0	75,0	97,3
Республиканский	8,6	1,5	1,9	2,5	2,7
Внебюджетные средства	30,0	4,0	6,0	8,0	12,0
<b>Итого</b>	<b>279,9</b>	<b>31,5</b>	<b>50,9</b>	<b>85,5</b>	<b>112,0</b>

При этом расходы консолидированного бюджета Чеченской Республики в последние годы составляли: 1992 - 5,5 млрд. руб.; 1995 - 602,7 млрд. руб.; 1996 - 176,1 млрд. руб.; 1997 - 445,0 млрд. руб.; 1998 - 163, 2 млн. руб.; 2000 - 5,4 млн. руб.; 2001 - 2742,1 млн. руб.; 2002 - 6683,3 млн. руб.; 2003 - 10187,4 млн. руб.; 2004 - 24668,5 млн. руб. [3, с. 820-827]. Т.е., за пять лет с 2000 по 2004 гг. совокупные расходы консолидированного бюджета Чечни составили всего 44286,7 млн. руб. Поэтому для выполнения программы требуется многократное увеличение бюджетных расходов.

Другой, по нашему мнению не менее важной, является проблема формирования новой структуры расселения. Как уже отмечалось, сейчас основная часть жилья в республике сосредоточена в сельской местности. Но именно там самые низкие доходы, самые острые вопросы обеспечения занятости. Это связано, как известно, с тем, что в сельском хозяйстве действует закономерность снижения предельной производительности факторов. Действие этого закона обуславливает необходимость сокра-

щения количества занятых и перехода работников в другие сферы производства, что во всех развитых странах мира решалось посредством процессов урбанизации населения.

В Чеченской Республике нарастание предпосылок для этих процессов связано еще и с особой демографической ситуацией (таблица 3).

Таблица 3

Удельный вес сельского населения и населения моложе трудоспособного возраста в общей численности населения России и Чечни в 1990-2004 гг. (в процентах)

<b>1 вариант</b>	<b>Всего</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Федеральный бюджет	112	12	20	35	45
Республиканский бюджет	5,6	0,8	1,0	1,8	2,0
Внебюджетные средства	24,4	3,7	5,1	7,3	8,3
Итого	142	16,5	26,1	44,1	55,3
<b>2 вариант</b>	<b>Всего</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Федеральный бюджет	241,3	26,0	43,0	75,0	97,3
Республиканский	8,6	1,5	1,9	2,5	2,7
Внебюджетные средства	30,0	4,0	6,0	8,0	12,0
Итого	279,9	31,5	50,9	85,5	112,0

Дополнительно надо учесть, что по коэффициенту рождаемости Чеченская Республика находится на первом месте среди всех регионов России. Эта молодежь пока концентрируется в сельских районах республики. Но мировой опыт показывает, что мотивы активных миграционных процессов формируются преимущественно у сельской молодежи, которая не в состоянии себя реализовать в эффективной трудовой деятельности по объективным экономическим законам. Эту социально-экономическую проблему надо предвидеть уже сейчас и искать формы приемлемых решений. Тем более, что сама рассматриваемая программа имеет внутренние предпосылки ее обострения, поскольку ориентирована на опережающее формирование высокотехнологичных отраслей производства, которые естественно потребуют реструктуризации поселений в республике.

При решении вопросов управления жилищным строительством с позиций социально-экономических проблем также необходимо учитывать сложившиеся предпочтения населения. Для жителей Юга России уже давно характерно предпочтение к строительству домов за свой счет (таблица 4), что также более выражено по сельской местности.

Как видно по данным таблицы, жители Южных регионов России еще в советские времена выделялись на общем российском фоне предпочтениями к строительству домов за свой счет. А к настоящему времени такое предпочтение стало основным - охватывает почти три четверти построенных домов.

Таблица 4

Доля домов, построенных населением за свой счет и с помощью кредитов в общем вводе жилых домов в 1990-2003 гг. (в процентах к общей площади)

	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Российская Федерация	9,7	22	41,6	41,2	41,9	41,6
Центральный федеральный округ	5,4	18,3	31,9	30,2	30,4	32
Северо-Западный федеральный округ	2,9	11,7	23,1	23,7	27	25,1
Южный федеральный округ	37,3	46,1	74,1	74,4	74,8	73,6
Приволжский федеральный округ	9,7	28,6	47,2	46,3	48,7	49,6
Уральский федеральный округ	2,6	7,7	25,7	25,3	27,2	29,7
Сибирский федеральный округ	5	15,6	37,1	41,1	41,1	38,9
Дальневосточный федеральный округ	5,5	27,3	39,4	37,5	37,1	34,5

В Чечне также традиционно преобладал частный индивидуальный жилой фонд. В 1990 г. он доминировал не только в сельской местности, но и в городах и поселках. Его доля составляла 99,8% в сельской местности и 65% от жилого фонда всей республики.

Итак, к настоящему времени мы имеем, с одной стороны, что в результате реализации Программы должна быть обеспечена возможность приобретения населением доступного и качественного жилья в городах и населенных пунктах Чечни, а также обеспечена возможность для строительства жилья собственными силами. С другой - необходимо, чтобы процессы активного жилищного строительства решали отмеченные социально-экономические проблемы.

Предусматриваются такие варианты решения задачи как строительство жилья, в том числе социального, за счет бюджетных средств с последующей передачей его гражданам при одновременном создании условий для нового строительства (инженерная подготовка территории и выделение площадей), развитие ипотечного кредитования и иных форм внебюджетного финансирования жилищного строительства. Большое значение придается долевого участию граждан в строительстве жилья в форме их личного участия в строительных работах и предоставления им жилья на условиях коммерческого найма с правом последующего выкупа. Это позволит, в определенной мере, наряду с решением жилищной проблемы, обеспечить занятость населения, особенно сельского.

Жилищное строительство должно обеспечить жилье, прежде всего, для тех, кто потерял его в ходе боевых действий, и наряду с этим стимулировать рост производства в смежных отраслях, увеличение занятости населения, стимулирование населения к тому, чтобы зарабатывать и накапливать средства на жилье. В качестве основных путей жилищной политики в Чеченской Республике принят курс на расширение источников и обеспечение устойчивости финансирования с ростом доли внебюджетных инвестиций и на расширение строительства жилья по доступным ценам для нуждающейся части населения республики.

На наш взгляд, требованиям основных положений Концепции социально-экономического развития Чеченской Республики на 2007-2010 гг. "От восстановления к развитию" в области жилищного строительства наиболее соответствуют, в качестве экономических инструментов реализации, жилищные и жилищно-строительные кооперативы. В той мере, в какой государство будет осуществлять стимулирование внебюджетного финансирования восстановления и развития чеченской экономики, восстановление и рост жилищного строительства, оно в состоянии эффективно поддерживать жилищно-строительные и другие кооперативы, сохраняя вместе с тем их хозяйственную и организационную самостоятельность.

Кооперативы в состоянии объединять движение индивидуальных денежных ресурсов, обеспечивать их рациональное использование в жилищном строительстве, в том числе в процессе создания собственных предприятий. Целенаправленная и систематическая работа по созданию разнообразных жилищных кооперативов будет способствовать росту объемов жилищного строительства в местах, малодоступных для крупных строительных компаний, в результате чего возможно сформировать основы новой структуры поселений, в которой будут непосредственно отражены предпочтения населения в новых рыночных условиях. Кроме того, на кооперативы могут быть возложены и обязательства по эксплуатации инженерных систем.

Преимущества кооперативного строительства, ремонта и эксплуатации жилища по сравнению с индивидуальным вытекают из сложных экономических условий, в которых находится население Чечни. Жилищно-строительный кооператив ведет строительство, затрачивая коллективные средства без той цели, которая стоит перед строительным предприятием, т.е., без цели получения прибыли. Уже одно это снижает затраты на строительство минимум на 15-20 %, а то и более.

Снижению затрат способствует так же и личное участие в строительстве членов семьи и родственников и кроме того, других членов кооператива, которым в дальнейшем предстоит такое же строительство. Тем самым значительная экономия связана с использованием работников, соседей, членов кооператива, участвующих в строительстве. Будущий владелец строящегося дома, возможно, как никто другой, знает условия, в которых ведется строительство и может выбрать те строительные материалы (включая местные и проверенные в строительстве других домов в том же городе или селе), которые соответствуют его материальным возможностям.

По решению общего собрания кооперативы могут образовывать специальные фонды, создаваемые для целей, соответствующих задачам кооператива, например на организационные расходы, на

новое строительство для детей членов кооператива, на строительство нежилых помещений и др.

В рамках кооперативного жилищного строительства и модернизации действующего жилища необходимо большое внимание обращать на благоустройство городских и сельских территорий, обеспечение их не только электричеством, водопроводом, канализацией, но и центральным теплоснабжением, газом, использовать традиции национальной культуры, особенности ландшафта и т.п. Строительство жилых домов и надворных построек для кооператива может быть осуществлено не только частными подрядными строительными организациями, но и самими кооперативами, которые имеют строительные бригады. Такое строительство ведется по договору, в условия которого целесообразно включить соглашение о привлечении к строительным работам членов кооператива.

Полномасштабное восстановление, строительство и реконструкция жилищного фонда Чеченской Республики, помимо помощи федерального центра, возможно только при условии привлечения средств частных инвесторов, как внешних, так и внутренних, среди которых и жители самой Чечни.

В условиях, когда идет восстановление народного хозяйства Чечни и на восстановление разрушенного жилья выделяется средства федерального и республиканского бюджетов, государственные и муниципальные органы власти получают возможность оказывать значительную помощь создаваемым жилищным кооперативам.

Жилищные кооперативы, как один из видов гражданских объединений, образующих социальные основы экономики, как никакой другой субъект хозяйственной деятельности, должны иметь право получать государственную поддержку в формах, предусмотренных законодательством Российской Федерации и Чеченской Республики. Один из важных видов этой поддержки - содействие в приобретении необходимых ему строительных материалов, техники, в организации подготовки проектов жилых домов и т.п.

Государственное регулирование кооперативного строительства жилья может осуществляться в форме реализации жилищных программ Чеченской Республики, планов социально-экономического развития отдельных городов и муниципальных образований, экономических и социальных объектов, использования земельных участков, формирования перечня поселений в качестве приоритетных объектов жилищного строительства, предоставления государственных гарантий (поручительств) Правительства Чеченской Республики и органов муниципальной власти, предоставления налоговых и иных льгот в части сумм, зачисляемых в бюджет Чеченской Республики, в муниципальные бюджеты и налогового кредитования на развитие отдельных территорий, предоставления кооперативам и его членам льготного порядка землепользования для жилищного строительства, контроля за целевым использованием средств, выделяемых из бюджета Чеченской Республики на финансирование жилищных проектов.

При таком подходе жилищные кооперативы реально могут стать таким инструментом управления жилищным строительством, который одновременно способствует решению многих социально-экономических проблем, особенно в части формирования новой структуры поселений, в которой отразятся и требования современного эффективного хозяйственного развития и предпочтения самых широких слоев населения Чеченской Республики.

#### Литература.

1. Концепция программы социально-экономического развития Чеченской Республики на 2007-2010 гг. "От восстановления к развитию".
2. Постановление Правительства Российской Федерации "О Федеральной целевой программе "Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 и последующие годы)" / Сборник законодательства Российской Федерации. 07.01.2002. № 1.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006.

**ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА  
И ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**

Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей края, в которой занято свыше 156 тысяч человек. В валовом региональном продукте доля сельского хозяйства составляла в 2004 году 16,1% от доли всех отраслей производящих товары и оказывающие услуги.

Экономические реформы последнего десятилетия заложили основы многоукладной экономики на селе. В настоящее время в основном сформировалась структура агропромышленного производства с преобладанием рыночных организационно-правовых форм.

Основная доля организаций Ставропольского края зарегистрирована в сельском хозяйстве - 22,8 тыс. единиц (36,4 процента). Более 40 процентов населения края проживает в сельской местности.

Из общего числа организаций агропромышленного комплекса края (далее - АПК) в государственной собственности осталось немногим более 18 процентов организаций, в том числе менее 6 процентов из числа сельскохозяйственных организаций.

По данным на 1 января 2004 года в крае насчитывалось 377,8 тысячи собственников земельных долей с общей площадью сельхозугодий 3879,1 тыс.га и средним размером земельной доли 10,3 гектара.

Институциональные преобразования на селе, подкреплённые последовательной работой Правительства края по сокращению долговых обязательств сельскохозяйственных организаций, адресной всесторонней поддержкой эффективных хозяйств, дали реальные результаты.

В агропромышленном комплексе функционируют 15,3 тысячи крестьянских (фермерских) хозяйств. За фермерами закреплено 582,1 тыс.га сельхозугодий, из них 506,3 тыс.га (87 процентов) пашни. На долю фермеров приходится 10 процентов всех сельхозугодий края и 12,7 процента - пашни.

В 2005 году получен прирост объемов производства продукции сельского хозяйства на 4,7 процента.

В сравнении с 2003 годом число прибыльно работающих сельхозпредприятий увеличилось на 25 предприятий, удельный вес рентабельных хозяйств в их общей численности возрос с 70,1 процентов в 2003 году до 79,8 процентов в 2004 году. Как показали результаты исследования, начиная с 1990 года, заметно снижается уровень рентабельности финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Ставропольского края. Свое минимальное значение за данный период он принимает в 1998 году, в результате чего составил -13,6%, на протяжении остального времени с учетом предоставляемых субсидий и дотаций уровень рентабельности являлся положительным, но незначительным, его максимальное значение 18,8% достигнуто в 2004 году.

Проводимая в стране аграрная реформа также не принесла ожидаемых социальных и экономических перемен в крае. Намечившееся улучшение финансовых показателей сельскохозяйственных предприятий не оказало существенного воздействия на состояние производственного потенциала отрасли в целом. Значительное число организаций в сельском хозяйстве являются финансово-неустойчивыми и убыточными. Остаётся острой проблема неплатежей.

Серьёзным сдерживающим фактором развития агропромышленного комплекса края является низкий уровень менеджмента в большинстве организаций отрасли.

Анализ производства основных видов продукции растениеводства всеми категориями хозяйств Ставропольского края показал, что ведущее место в растениеводстве занимает зерноводческая отрасль. Основной культурой в которой является озимая пшеница, валовой сбор которой составляет в среднем 76% от валового сбора всех зерновых. Валовой сбор зерна в 2005 году составил 6872,2 тыс. тонн, тогда как в 2004 году было получено 6201,1 тыс. тонн. Основная зерновая культура края - озимая пшеница. Ее посевы занимают более 1 млн.га. На долю Ставрополя приходится свыше 5 процентов зернового производства России.

Дефицит финансовых ресурсов, как собственных, так и привлеченных не позволяет обеспечить



реновацию основных фондов отрасли - коэффициент выбытия основного капитала в несколько раз превышает коэффициент обновления. Так, коэффициенты выбытия основных средств превышали коэффициенты обновления на протяжении всего исследуемого периода за исключением 2004 года, в котором коэффициент обновления составил 10,41, а коэффициент ликвидации 9,75. Степень износа основных средств приобретает максимальное значение в 1999 году, после чего износ основных средств замедляется вплоть до 2004 года, но все же находится на высоком уровне (таблица 1).

Таблица 1

Эффективность использования основных фондов в сельском хозяйстве Ставропольского края

	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Коэффициент обновления	0,83	0,96	2,16	2,47	5,79	6,35	6,2	10,41
Коэффициент выбытия	5,10	10,74	10,36	8,63	10,28	11,45	13,87	9,75
Степень износа основных фондов	43,62	51,09	51,81	51,24	49,16	46,03	44,55	42,37
Фондовооруженность, тыс. руб.	226,9	201,4	185,0	147,4	154,4	152,8	166,1	193,0

Выбытие всех видов техники в последние годы превышает в несколько раз ее поступление. Так, например, в 2001 году по тракторам и комбайнам это превышение составило 3,4 и 2,9 раза соответственно. В результате, в числе остродефицитных машин оказались кормоуборочные, зерноуборочные комбайны, тракторы.

В животноводстве сохраняется тенденция снижения поголовья скота. В 2001 году относительно уровня 2000 года поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий сократилось на 18,8 тыс. голов (на 4,2 процента), в том числе коров - на 7,2 тыс. голов (на 3,4 процента), поголовье овец и коз - на 124,5 тыс. голов (на 7,8 процента). Сокращение поголовья скота в целом по краю происходит в основном за счет его выбытия в сельскохозяйственных организациях.

В настоящее время действия Правительства края, направленные на улучшение социально-экономического положения края, подразделяются на меры финансового характера и организационно-правового характера. К первым относятся мероприятия по привлечению средств из федерального бюджета путем участия в федеральных целевых программах, разработка и реализация краевых целевых программ, мероприятия налогово-бюджетной политики. Ко вторым относятся меры организационного характера, а также совершенствование и расширение нормативно-правовой базы.

Участие в федеральных целевых программах (далее - ФЦП) позволяет привлечь дополнительные финансовые ресурсы из федерального бюджета для решения важнейших проблем социально-экономического развития Ставропольского края.

В Ставропольском крае действует около 50 краевых целевых программ со сроком реализации, в основном, 2001-2005 годы. Объем финансирования на весь период их действия за счет всех источников финансирования составляет 18,3 млрд. рублей, в том числе на 2004 год - 4,12 млрд. рублей. С начала реализации программ профинансировано 3,23 млрд. рублей.

В бюджете Ставропольского края на 2004 год впервые предусмотрен перечень краевых целевых программ, принятых к финансированию из бюджета Ставропольского края с общим объемом 483,2 млн. рублей. Из них наиболее значимые в области сельского хозяйства: "Развитие виноградарства и виноделия в Ставропольском крае на 2001-2005 годы", "Мониторинг плодородия земель сельскохозяйственного назначения Ставропольского края (2002-2005 годы)", "Возрождение отрасли хлопководства в Ставропольском крае на 2001-2004 годы", "Защитное лесоразведение на землях сельскохозяйственного назначения в Ставропольском крае на 2000-2005 годы", "Энергосберегающих технологий и машин в агропромышленном комплексе Ставропольского края на 1998-2000 годах", "Развитие производства сахара в Ставропольском крае в 1997-2000 годах и на период до 2005 года".

Разработка и реализация краевых целевых программ позволяет концентрировать финансовые средства на решении ключевых проблем. В то же время, в условиях дефицита бюджета Ставропольского края и недофинансирования краевых целевых программ полностью достичь поставленных це-

лей не удастся.

Для повышения эффективности использования программно-целевого подхода в работе с краевыми целевыми программами необходимо при их разработке и реализации обеспечить:

- взаимосвязь и соответствие приоритетов программы экономического и социального развития Ставропольского края и разрабатываемых краевых целевых программ;
- ежегодное определение перечня принимаемых к финансированию краевых целевых программ с учетом реальных возможностей бюджета Ставропольского края.

Таблица 2

SWOT- анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз сельского хозяйства Ставропольского края

<p><b>Сильные стороны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- географическое положение;</li> <li>- почвенно-климатические условия;</li> <li>- развитие энергетических мощностей;</li> <li>- транспортные коммуникации;</li> <li>- развивающаяся сфера финансовых центров.</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- низкая инвестиционная привлекательность;</li> <li>- качество сельскохозяйственных земель;</li> <li>- высокая степень износа основных фондов организаций;</li> <li>- неразвитость рыночной и производственной инфраструктуры;</li> <li>- низкий уровень квалификации рабочей силы;</li> <li>- деформированность внешнеторгового оборота продукции с/х;</li> <li>- низкий уровень менеджмента;</li> <li>- дотационность бюджета Ставропольского края.</li> </ul>
<p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- либеральная налоговая политика;</li> <li>- реформа межбюджетных отношений;</li> <li>- возрастной уровень покупательского населения.</li> </ul>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- политическая нестабильность;</li> <li>- снижение объемов инвестиций, поступающих из-за пределов территории края;</li> <li>- слабый уровень госрегулирования миграционных процессов;</li> <li>- неэффективность механизма по финансовому оздоровлению;</li> <li>- неразвитость фондового рынка;</li> <li>- высокая ставка рефинансирования Центрального банка РФ;</li> <li>- падение закупочных цен на зерно;</li> <li>- отсутствие механизмов госрегулирования закупок зерна;</li> <li>- неблагоприятная конъюнктура российского рынка.</li> </ul>

Для совместной реализации ФЦП на территории края заключены соглашения: с Министерством сельского хозяйства Российской Федерации; с Министерством Российской Федерации по налогам и сборам; с Министерством здравоохранения Российской Федерации; с Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству и другие.

Нами был проведен анализ сильных и слабых сторон Ставропольского края, а также угроз и возможностей, определяемых внешними факторами, где сильные стороны (внутренние факторы) рассматриваются как конкурентные преимущества, на базе которых может быть основана долгосрочная стратегия устойчивого развития экономики и социальной сферы Ставропольского края.

Основная цель агропромышленной политики края - развитие эффективного сельскохозяйственного производства, в первую очередь, зернового, а также производства продукции животноводства на новой технологической и организационной базе, конкурентоспособного на межрегиональных рынках Российской Федерации.

Основные задачи в развитии агропромышленного комплекса включают повышение эффективности производства на основе новейших достижений аграрной науки, применение современных форм и методов управления, развитие кооперации и агропромышленной интеграции, ужесточение контроля за эффективностью использования земель сельскохозяйственного назначения, оборотом земельных паёв, совершенствование земельных отношений, привлечение инвестиций для создания современных перерабатывающих мощностей с одновременным вложением средств в сопряжённое сельскохозяйственное производство, повышение уровня заработной платы сельских тружеников.

Во многом рост экономической эффективности достигается за счет повышения организации взаимодействия всех участников рынка. В условиях нормально функционирующего рынка все участники свободны и равнозначны, включая и так называемые вспомогательные элементы. Только воспроизводимая взаимная выгода обуславливает устойчивые потоки обмена между ними товарами, услугами и финансовыми средствами. Наиболее полно преимущества такой кооперации участников рынка реализует кластерный подход.

Основной задачей при этом подходе является налаживание партнерских взаимоотношений между организациями-участниками единого процесса, при которых совместно разрабатываются и осуществляются единые стратегические планы, а образовавшийся в результате корпоративных решений нематериальный ресурс является общим и используется в интересах развития всей образовавшейся неформальной структуры.

Другой формой достижения координации и тесного взаимодействия на рынке является создание вертикально интегрированных холдингов в АПК. Анализ эффективности работы ряда организаций АПК края показывает, что более устойчивое экономическое положение имеют те из них, которые, с учетом конъюнктуры рынка, сумели создать в рамках организации относительно замкнутый цикл "производство - переработка - реализация". Такие вертикально интегрированные цепочки, объединяющие производство, заготовку, хранение, переработку и продажу, позволяют им получать дополнительные доходы, обеспечивающие не только высокую рентабельность, но и финансирование воспроизводства. Как показывает опыт последних лет, наиболее эффективна на сегодняшний день поддержка сельскохозяйственного производителя со стороны перерабатывающих организаций.

Однако создание в каждой сельскохозяйственной организации собственной переработки при неиспользуемых в крае мощностях крупных перерабатывающих и пищевых организаций представляется нецелесообразным. При наличии у перерабатывающих организаций мощных сырьевых зон, устойчивых взаимовыгодных связей с сельскохозяйственными товаропроизводителями повышается общая эффективность аграрного производства.

Изменение структуры сельскохозяйственных организаций, многообразие их форм, изменение их материально-технического обеспечения и специализации привело к тому, что нормативная основа функционирования колхозно-совхозной системы - технологические карты возделывания культур - не совершенствуется и все менее применима к реальным условиям многоукладной экономики села и организации производства в крестьянских хозяйствах. Отсутствие внешних источников инвестиций в сельское хозяйство, жесткая конкуренция на рынках сельхозпродукции и необходимость ускоренного внедрения в широких масштабах современных аграрных технологий требует нетрадиционных подходов к решению этой задачи, опираясь на собственные ресурсы.

Решение видится в сосредоточении усилий на создании на базе учебных и научных организаций края сети из координирующих свою работу центров агротехнологий - "агротехнопарков". В отличие от прежних подходов, разработка каждой технологии или их комплекса для соответствующего типа сельскохозяйственного производственного образования должна включать в себя не только технико-экономические нормативы и последовательность агрономических мероприятий, но и рамочные условия поддержки со стороны органов исполнительной власти края и агротехнопарка ее внедрения и сопровождения в хозяйстве. Передаваемая технология или технологический комплекс должны содержать технологию управления, финансирования и реализации продукции, а также обязательную подготовку и сертификацию исполнителей. Финансирование этой программы должно осуществляться из бюджетных средств, а привлекаться к работе должны преподаватели и студенты сельскохозяйственных учебных заведений, и сотрудники научных организаций. Базой должны стать собственные опытные хозяйства соответствующих организаций и привлекаемые для этой работы хозяйства.

Наряду с неразрывным единством человека и природы между ними существует и диалектическое противоречие, которое выражается в непрерывной борьбе человека с природой. Чрезвычайность, риск есть форма существования человечества. Риск присущ любой сфере деятельности. Это связано с одновременным действием в различных направлениях многих факторов, влияющих на исход принимаемых людьми решений.

В период смены типов общественной системы и соответствующих отношений начинают действовать факторы, нарушающие определенную стабильность положения работников. Они возникают не только вследствие изменений во взаимодействии работников со средствами производства, сколько в силу глубинных общественных перемен, которые отражаются и на характере производства, и на взаимосвязи основных производительных сил. Эти факторы носят общественный характер. Каждая социально-экономическая система обуславливает определенные, только ей присущие способы защиты от них. Фактор риска и необходимость покрытия возможного ущерба в результате его проявления вызывает потребность в страховании. Без наличия соответствующего риска нет страхования, так как нет страхового интереса.

Риск - это случайное событие, которое наступает вопреки воле человека. Риск реализуется посредством случайных событий или явлений, по поводу которых возникает страховое отношение. Через страхование человеческая деятельность защищена от случайностей. Зная природу, структуру, специфику рисков, которые могут нарушить устойчивость положения членов общества, с большей степенью вероятности можно представить от чего и для каких целей это положение должно защищаться или страховаться.

Рассматривая любой хозяйствующий субъект рыночной экономики как производственную систему, как некую совокупность элементов, связанных между собой, и взаимодействующую с внешней средой как единое целое, следует признать, что ее развитие носит стахостичный характер. Решения, принимаемые собственниками производственной системы и, направленные на ее развитие, всегда связаны с риском. Риск возникает во многих случаях. Более того, в ряде случаев даже отсутствие каких-либо решений, то есть бездействие, повышает степень риска.

Как известно, в природе, в технике, в экономике не существует абсолютно точных и детерминированных величин, все они носят приблизительный и стахостичный характер. Экономические показатели имеют различную степень стахостичности. Некоторые из них можно считать детерминированными: курс доллара на завтра вполне предсказуем, можно не ожидать в ближайший период резкого изменения норм гражданского и налогового законодательства. Другие показатели более стахостичны: трудно предсказать спрос на новую продукцию, действия конкурентов и т.д.

Анализ сущности риска показывает, что существует только одна причина возникновения риска - это неопределенность (непредсказуемость) экономических показателей, параметров как самой производственной системы, так и параметров внешней среды. Если же допустить, что все необходимые экономические параметры предсказуемы и известны, то ни о каком риске не может быть и речи [1, с. 19].

Учет обстоятельств проявления рисков в различных сферах деятельности людей максимально отражает исследуемое явление в жизни общества и в предпринимательской деятельности. Это предполагает системный подход к классификации рисков, основанный на более полном учете, разнообразии этих явлений и условий, в которых они проявляются.

Классифицировать риски можно по разным критериям (классификационным признакам): причинам возникновения, функциональным видам и отраслям предпринимательства, этапам решения проблемы, деятельности воздействия, возможности страхования, уровню допустимости и т.д. [2, с. 29].

В современных условиях оценка риска является теоретической базой для принятия решений в политике и экономике. Проблемы социальной несправедливости как побудителя рискованных ситуаций, влияние новых приоритетов обостряют степень риска. Качественная оценка призвана определить

возможные виды риска; факторы, влияющие на его уровень. Качественный анализ включает в себя также методологический подход к количественной оценке приемлемого уровня риска.

В большом многообразии рисков выделяют риски страховые (включаемые в договор страхования) и не страховые (не включаемые в договор страхования). Страховой риск является основополагающим в совокупности понятий, связанных с организацией страховых отношений. Закон "Об организации страхового дела в РФ" (в ред. от 10.12.2003 г.) определяет страховой риск как "предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование" (ч.1 ст.9).

Источник и сущность страхового начала заключается в том, что все страховые затраты служат неизбежным хозяйственным дополнением всех видов производственной деятельности человека. В экономике одними усилиями и затратами производятся ценности, создается благосостояние, поддерживаются и развиваются хозяйства. Одновременно с этим приходится вести борьбу со стихией и отражать влияние окружающей среды. С экономической точки зрения такого рода отпор негативным явлениям стихии и охрана ценностей являются отрицательными факторами хозяйственной деятельности и вызывают потери, которые возникают помимо воли предпринимателей и собственников. Следовательно, чем ниже уровень риска, тем ниже затраты на страхование. В то же время будучи застрахованным, хозяйство может с большим успехом развиваться без оглядки на случай.

Таким образом, основой деятельности страхования служит своевременное использование труда и капитала ради предотвращения разорительных бедствий (или разового ущерба), которые могут разразиться над предпринимателем или хозяином и которые возникают независимо от человеческой деятельности и общественных условий, в силу действия стихийных факторов природы и социальных опасностей.

Страхование наиболее целесообразно, когда оно сопровождает жизнь ценности с момента ее возникновения и в течении всего периода существования. Наиболее действенным способом разрешения вопроса об отклоненных рисках является принудительный характер страхования, или обязательное страхование. Обязательное страхование выполняется под контролем государства и обязывает всех обладателей данной ценности страховать, а страховщиков принимать риск на страхование без всякого исключения. Необходимо целенаправленно и настойчиво осуществлять меры активной и пассивной защиты от необоснованных рисков, использовать весь арсенал имеющихся возможностей, с помощью которых следует строить систему управления рисками.

Социально-экономические отношения, сущностные связи и интересы социальных субъектов (работников и работодателей), общественных организаций, предпринимателей и государства по поводу защиты работников, самозанятого населения (и членов их семей) от факторов, снижающих качество жизни и их социальный статус, являются предметом категории страхования.

Виды, субъективный состав и круг общественных отношений, сходные между собой по причинам возникновения материальной необеспеченности лиц наемного труда и самозанятого населения, объединяет универсальная социально-экономическая и правовая категория, особая разновидность и группа рисков - социальный риск.

Социальные, как и другие виды рисков, существуют в любом обществе. Возрастание степени риска в экономической и социальной сферах можно рассматривать как закономерный, естественный в наших условиях процесс, как "обратную сторону" повышения экономической свободы.

Характеристики социального положения свидетельствуют о том, что группа социальных рисков имеет приоритетное направление, так как это факторы нарушения нормального положения людей при повреждении здоровья, утраты трудоспособности или отсутствия спроса на труд (безработица), сопровождающиеся наступлением для трудозанятого населения материальной необеспеченности вследствие утраты заработка, несения дополнительных расходов, связанных с лечением, а для семей - утратой источника дохода в случае потери кормильца.

Социальные опасности (риски) предопределены сложным комплексом объективных социально-экономических условий и в большей степени зависят от воли человека. Это и определяет цель страхования как защиту имущественных интересов, сохранения или улучшения материального уровня и качества жизни граждан в результате страховых случаев как проявившихся в действительности тех или иных видов рисков.

Результирующие показатели риска группируют по двум видам:

- социальные - ущерб здоровью, утрата трудоспособности (временная или постоянная), смерт-

ность, численность иждивенцев погибших и т.д.;

- экономические - затраты на компенсацию утраты дохода в связи с потерей трудоспособности и дополнительные расходы на лечение, реабилитацию.

Социальные показатели риска служат для оценки социальной незащищенности людей и вероятности (необратимости) наступления для них страховых ситуаций, а экономические позволяют выявлять и рассчитывать требуемые объемы денежных средств. Экономические и социальные элементы защиты взаимосвязаны и призваны обеспечить застрахованному лицу соответствующую компенсацию с помощью финансовых, организационных и правовых механизмов. Это выражается в сохранении достигнутого уровня застрахованных с помощью важнейших функций института страхования: страховщика застрахованным лицом при наступлении страхового случая страховой суммы, что несколько дополняет классическое понятие "страховой риск".

Таким образом, анализ рисков, их классификация, аргумент, что риск - основа страхования, позволили нам выделить особую группу "социальных рисков", которая непосредственно связана с человеком, жизнью, здоровьем и трудоспособностью. С другой стороны, все виды предпринимательских, финансовых, инвестиционных, коммерческих, экономических и других видов рисков также, пусть опосредованно, связаны с имущественными интересами и материальным благополучием индивида и его семьи. Все это позволяет сделать вывод, что все риски социальны по своей природе, подлежат страхованию и непосредственно (опосредованно) носят социальную направленность.

Литература.

1. Бабич В. Практические аспекты оценки риска в бизнесе // Управление риском. 2004. № 3.
2. Тэмпан Л. Риски в экономике. М., 2002.

**ПИДЕНКО А.В.**

#### *АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ*

В последние годы экономика Ростовской области имеет устойчивые темпы развития. Динамика валового регионального продукта за 1999-2004 годы (в действующих ценах) показывает его увеличение с 68,5 млрд. рублей в 1999 году до 224,5 млрд. рублей (по оценке) в 2004 году. При этом темпы роста валового регионального продукта в действующих ценах в последние годы составили в 1999 году - 109,5, в 2000 году - 111,2, в 2001 году - 116,1, в 2002 году - 103,4, в 2003 году - 104, в 2004 году (по оценке) - 111 процентов.

Начиная с 1999 года в Ростовской области происходит рост объемов инвестиций в основной капитал. Так, инвестиции возросли с 11,1 млрд. рублей в 1999 году до 38,6 млрд. рублей в 2003 году и 47,8 млрд. рублей в 2004 году. В 2005 году рост объемов инвестиций составил 112,5%. (по оценке). Темпы роста инвестиций в 2004 году в Ростовской области выше, чем в Волгоградской области и Ставропольском крае, и ниже, чем в среднем в Российской Федерации. Доля инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте колеблется от 19 % до 21 %. В отраслевой структуре инвестиций большой удельный вес занимает промышленность, однако ее доля в общем объеме инвестиций снижается. Так, в 2000 году она составила 41,3 % общего объема инвестиций, в 2001 году - 34 %, в 2002 году - 30,3 %, в 2003 году - 21,6 %, в 2004 году - 23,5 % [2]. Растет объем инвестиций в таких отраслях как машиностроение, пищевая промышленность, промышленность строительных материалов, черная металлургия, нефтеперерабатывающая промышленность. Из отраслей промышленности наиболее эффективными с точки зрения соотношения объемов вложенных средств и отдачи в виде налоговых поступлений в бюджеты всех уровней являются легкая и пищевая промышленность.

По Ростовской области за анализируемый период времени сложилась следующая структура инвестиций по формам собственности (таблица 1). Данные таблицы 1 указывают на наличие тенденций, аналогичных общероссийским [1], таких, как доминирование национальной собственности на протяжении всего периода с небольшим снижением ее удельного веса к 2003 году, постоянный рост доли смешанной российской собственности с участием иностранного капитала и т.п.

Таблица 1 [3]

Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности по Ростовской области за 1999-2004 гг., %

Показатели	Годы					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Инвестиции в основной капитал по формам собственности, российский капитал, в т.ч.	98,2	95,3	97,8	94,7	92,8	93,2
государственная	32,0	45,3	40,2	24,3	19,8	24,9
муниципальная	5,4	4,0	5,3	8,2	10,0	6,7
общественные объединения	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4	0,6
частная	35,0	32,7	36,7	44,3	46,7	
специальная российская (без участия иностранной)	22,7	13,1	15,3	17,6	15,8	12,1
потребительской кооперации	...	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
иностранная	0,5	0,5	0,4	1,0	1,3	0,5
специальная российская с участием иностранного капитала	1,3	4,2	1,8	4,3	5,9	6,3

Однако видны и региональные отличия: например, значительно большая, чем в целом по России доля государственной собственности (хотя тенденция ее снижения соответствует общероссийской), увеличение доли муниципальной собственности более быстрыми темпами, чем по России в целом, низкая доля иностранной собственности (причем этот элемент структуры колеблется по годам, не образуя устойчивой тенденции, хотя по России в целом наблюдается неуклонный рост доли иностранной собственности) и ряд других.

Далее была рассмотрена структура инвестиций в основной капитал в разрезе источников финансирования, что видно из таблицы 2.

Таблица 2 [3]

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования по Ростовской области за 1999-2004 гг., %

Показатели	Годы					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Инвестиции в основной капитал, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в т.ч. финансирование за счет бюджета всего	14,6	13,5	13,3	15,2	15,9	14,1
из них						
федеральная	8,1	8,4	6,7	6,2	6,8	7,7
бюджеты субъектов Федерации и местных бюджетов	6,5	5,1	6,6	9,0	9,1	6,4
внебюджетных средств,	85,4	86,5	86,7	84,8	84,1	85,9
из них						
средства предприятий	45,3	35,0	41,7	47,6	40,9	40,1
индивидуальных застройщиков	14,1	7,5	7,8	9,6	11,1	10,9
прочие	26,0	44,0	37,2	27,6	32,1	34,9

Данные таблицы 2 показывают, что основным источником финансирования инвестиций в Ростовской области являются внебюджетные средства; следует отметить, что доля финансирования за счет средств федерального бюджета довольно велика и опережает на протяжении всего периода общероссийский уровень [1].

Учитывая роль регионального фактора в инвестиционном процессе, рассмотрена динамика показателей инвестиционной деятельности в Ростовской области, которая показана в виде удельного веса инвестиций в виды деятельности производственного и непроизводственного назначения за период 1999-2004 годы (см. таблицу 3). Обращают на себя внимание два обстоятельства.

Таблица 3 [3]

Инвестиции в основной капитал по объектам производственного и непроизводственного назначения по полному кругу предприятий

Годы	Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах); млн. рублей, всего	в том числе по объектам (в процентах от общего объема)	
		производственного назначения	непроизводственного назначения
1999	11134,7	64	36
2000	22361,4	78	22
2001	28876,4	74	26
2002	29049,0	69	31
2003	39375,5	68	32
2004	47845,9	68	32

Во-первых, наблюдается постоянный рост общей суммы инвестиций, во-вторых, по направлениям вложений структура инвестиций по Ростовской области за указанный период довольно устойчива (2/3 приходится на инвестиции в виды деятельности производственного назначения, 1/3 соответственно - в непроизводственные виды деятельности), и только в 2001-2002 гг. соотношение несколько нарушается в пользу первой из составляющих (надо отметить, что именно в эти годы общий объем инвестиций растет наиболее медленными темпами).

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, представлена в таблице 4, из которой следует, что она практически не менялась в части значимости долей направлений инвестирования.

Таблица 4 [3]

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов по Ростовской области за 1999-2004 гг., %

Показатели	Годы					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Инвестиции в основной капитал, всего, в т.ч.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
жилища	20,2	11,5	11,3	14,5	19,6	23,0
здания и сооружения	34,1	42,3	39,6	33,0	31,8	30,6
машины, оборудование, инструменты, инвентарь	38,6	43,6	43,3	46,1	44,1	42,2
прочие	7,1	2,6	5,8	6,4	4,5	4,2

По данным таблицы 4 видно, что наибольший удельный вес занимали инвестиции в активную часть основных фондов в течение всего периода, на втором месте по доле вложений находятся здания и сооружения и на третьем - жилища. Следует отметить, что с 2000 г. снижается удельный вес инвестиций в здания и сооружения и увеличивается в инвестиции, направленные на жилища.

Инвестиционная политика Ростовской области в 2006 и в последующие годы будет направлена на закрепление позитивных тенденций, сформировавшихся в экономике Ростовской области, и обеспечение устойчивого экономического роста за счет дальнейшей активизации инвестиционного процесса. Основной целью инвестиционной политики Ростовской области в 2006 году является наращивание общего объема инвестиций в экономику и социальную сферу за счет более эффективного использования бюджетных и привлечения внебюджетных ресурсов.

Основной задачей является стимулирование привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные производства и виды деятельности, обеспечивающие поступательное развитие экономики Ростовской области и повышение конкурентоспособности производства. Решение этой задачи будет осуществляться путем:

мобилизации всех инвестиционных ресурсов за счет предоставления государственной поддержки в соответствии с Областным законом "Об инвестициях в Ростовской области";

концентрации инвестиций, являющейся необходимым условием роста их эффективности;



расширения поля инвестиционной деятельности за счет вовлечения в инвестиционный процесс банковского сектора, фондового рынка, инвестиционных институтов, страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов;

более полного использования инвестиционных возможностей, предоставляемых федеральным бюджетом;

дальнейшего формирования инвестиционного имиджа Ростовской области посредством проведения инвестиционных выставок, конференций, презентаций.

В целях создания благоприятного инвестиционного климата и наращивания инвестиционного потенциала в Ростовской области приняты:

постановление Законодательного Собрания Ростовской области от 28 июня 2004 года № 402 "О Стратегии привлечения инвестиций Ростовской области", в котором определены перспективные направления и потенциальные источники инвестирования, а также произведена оценка возможности привлечения внешних инвесторов, направления совершенствования инвестиционного законодательства;

областной закон от 5 мая 2004 года № 102-ЗС "О приоритетном развитии шахтерских территорий Ростовской области";

областной закон от 22 октября 2004 года № 180-ЗС "О Целевой программе развития инновационной деятельности в Ростовской области на 2004-2006 годы".

Проводится работа с негосударственными пенсионными фондами и управляющими компаниями по привлечению средств (включая пенсионные средства) для инвестирования в приоритетные проекты (объекты) Ростовской области, в том числе в строительство объектов на шахтерских территориях Ростовской области (с учетом льготного налогообложения).

Инвестиционная программа Ростовской области на перспективу в части средств областного бюджета формируется в соответствии с целями и приоритетами, определенными в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу, Областном законе "Об инвестициях в Ростовской области", с учетом принципов, обеспечивающих рациональное и эффективное использование средств областного бюджета:

оптимизации государственных обязательств (отказ от инвестирования объектов, не соответствующих долгосрочным целям развития Ростовской области);

включения объектов, строительство и модернизация которых имеет областное значение;

финансирования объектов высокой степени готовности;

обеспечения максимальной социально-экономической эффективности инвестиционных расходов областного бюджета.

Приоритетными направлениями государственного инвестирования являются:

модернизация коммунальной инфраструктуры на основе современных энергосберегающих технологий для улучшения качества предоставляемых услуг, снижения издержек, стимулирования привлечения внебюджетных средств в реконструкцию коммунальной сферы;

инвестирование в объекты социальной инфраструктуры областного значения, в том числе в образование, здравоохранение, реконструкцию объектов культуры;

строительство межпоселковых газопроводов и разводящих газовых сетей в городах и районах;

развитие дорожного хозяйства;

обеспечение жильем населения.

Инвестиционной программой предусматривается финансирование областных целевых программ и целевых мероприятий в части расходов, связанных с приобретением оборудования и капитальным ремонтом. В первую очередь подлежат финансированию за счет средств областного бюджета стройки и объекты, имеющие проектно-сметную документацию и заключение Главгосэкспертизы России, включенные в финансирование за счет средств Федерального бюджета (Федеральной адресной инвестиционной программы, Федеральной целевой программы "Юг России", Программы экономического и социального развития Ростовской области на 2003-2006 годы и других целевых программ).

Результатом реализации мероприятий Инвестиционной программы станет улучшение обеспеченности населения Ростовской области услугами социального характера, укрепление материальной базы учреждений образования, здравоохранения, социального обслуживания населения, создание условий

для повышения качества и доступности социальных услуг детям и взрослым, снижение социальной напряженности.

Источниками инвестиций в объекты социальной сферы, жилищного строительства, коммунального хозяйства Ростовской области будут средства федерального, областного и муниципальных бюджетов, привлеченные средства финансово-кредитных учреждений и собственные средства предприятий.

В структуре средств Федерального бюджета основное место займут инвестиции в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы, федеральной целевой программы "Юг России", направляемые на реализацию мероприятий и объектов социально-культурной и коммунально-хозяйственной сферы, средства отраслевых министерств и ведомств, обеспечивающие обновление основных фондов, создание новых мощностей и объектов. По прогнозным оценкам, доля средств Федерального бюджета в 2006 году составит около 10 процентов общего объема инвестиций в основной капитал.

Инвестиции за счет средств областного бюджета будут осуществляться на безвозвратной основе в объекты социально-культурной и жилищно-коммунальной сферы.

Основные расходы, предусмотренные Инвестиционной программой на перспективу, распределяются по следующим основным блокам:

реконструкция и строительство объектов водоснабжения и канализации в целях повышения качества предоставляемых в указанных сферах услуг;

жилищное строительство;

капитальный ремонт и оборудование объектов образования и культуры;

повышение качества медицинского обслуживания;

улучшение социальной помощи отдельным категориям населения (инвалидам, престарелым);

дорожное строительство.

Основным источником инвестиций в основной капитал остаются собственные средства предприятий (по прогнозным оценкам, около 40 процентов) и привлеченные средства.

Кроме того, в 2005 году в структуре источников финансирования прогнозируется превышение привлеченных средств над собственными средствами предприятий. Такая тенденция будет обусловлена снижением темпов инфляции в Ростовской области, ставки рефинансирования Банка России и процентных ставок коммерческих банков, а также совершенствованием инвестиционной политики, проводимой в Ростовской области.

Важным направлением работы по привлечению финансовых ресурсов к реализации инвестиционных проектов на территории Ростовской области останется укрепление сотрудничества и установление новых деловых отношений с финансово-кредитными институтами, международными консалтинговыми и финансовыми организациями, фондами и иностранными инвесторами, а также отработка новых технологий по привлечению инвестиционных ресурсов.

Для инвестиционного процесса в экономике России территориальный аспект функционирования, регулирования и управления имеет важное значение, т.к. именно в регионах осуществляется привязка инвестиционных программ к конкретным предприятиям. Поэтому для выработки оптимальной инвестиционной политики необходима качественная информационная база, позволяющая осуществлять оценивание текущей деятельности и разрабатывать прогнозы на перспективу.

#### Литература.

1. Пиденко А.В. Региональный инвестиционный рынок: сущность, критерии, оценки: научное издание. Ростов н/Д: РГЭУ "РИНХ", 2005.
2. Ростовская область. 2003. Статистический сборник Ростовстат. Ростов н/Д, 2004.
3. Ростовская область. 2004. Статистический сборник Ростовстат. Ростов н/Д, 2005.

**ПОПОВА М.В.****ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ЛИЧНОСТИ КАК ФАКТОР ИНФОРМАТИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

Эволюция постиндустриального общества, сопровождаемая коренными социальными преобразованиями в мире и в нашей стране за последние годы, движется в направлении того типа общества, которое достаточно точно характеризуется понятием "информационное общество". Речь идет о становлении глобальной информационной индустрии, которая переживает период технологической конвергенции, организационных слияний, законодательной либерализации, о роли знаний, информации в экономическом развитии, появлении новых форм "электронной" демократии, структурных сдвигах в занятости.

Специфика переживаемого момента в том, что эти изменения происходят в исторически сжатые сроки, на глазах одного поколения. Можно сказать, что в течение последних 40 лет полностью сформировались предпосылки для широкомасштабного перехода к информационному обществу. Конечно, не везде они еще проявились в полной мере, не все страны, в том числе и Россия, прошли необходимые "подготовительные" этапы, но глобализация экономической жизни, снятие былых идеологических барьеров, стремительный технологический прогресс "сжимают" время, отпущенное государствам для формирования политики, позволяющей бесконфликтно и с выгодой для себя выйти на новую ступень развития - в информационное общество.

Основой формирования информационного общества является развитие вычислительной и информационной техники. Информационное общество отличается рядом признаков: информация приобретает глобальный характер; на движение информационных потоков уже не оказывают существенного влияния государственные границы и различные барьеры; попытки ограничить свободное распространение информации наносит вред стороне, стремящейся внести такого рода ограничения; значительно выросли возможности сбора, обработки, хранения, передачи информации, доступа к ней; увеличивается воздействие информации на развитие различных сфер человеческой деятельности; углубляется процесс децентрализации общества; происходит переход к новым формам занятости; идет процесс формирования новых трудовых ресурсов за счет увеличения количества занятых в информационной индустрии [4, с. 43].

Т.Стоуньер утверждал, что информацию, подобно капиталу, можно накапливать и хранить для будущего использования. В постиндустриальном обществе национальные информационные ресурсы - самый большой потенциальный источник богатства. В связи с этим необходимо развивать новую отрасль экономики - информационную экономику. Постиндустриальная экономика - это экономика, в которой промышленность по показателям занятости и своей доли в национальном продукте уступает место сфере услуг, а сфера услуг есть преимущественно обработка информации [5, с. 394].

Д.Белл писал, что роль сельского хозяйства и промышленности будет неуклонно падать при возрастании значения и расширения сферы информационной индустрии. Революция в организации и обработке информации и знаний, в которой центральную роль играет компьютер, развертывается одновременно со становлением постиндустриального общества [1, с. 335].

Три аспекта постиндустриального общества особенно важны для понимания телекоммуникационной революции: переход от индустриального к сервисному обществу; решающее значение кодифицированного теоретического знания для осуществления технологических инноваций; превращение новой "интеллектуальной технологии" в ключевой инструмент системного анализа и теории принятия решений.

Серьезные преобразования в промышленности приводят к исчезновению одних видов работы и появлению новых. Этот процесс представляет угрозу для многих людей. Происходят также существенные перемены в качестве и организации самого рабочего процесса. Организации должны быть достаточно гибкими, чтобы функционировать в условиях конкуренции нового типа и быстрых новаций.

Информационное общество обеспечивает колоссальные возможности для роста и создания рабочих мест, более эффективного использования не только труда, но и энергии, природных ресурсов,

капитала, для перехода к более устойчивому развитию, высоким доходам и уровню благосостояния.

Это означает, что огромная масса трудящихся переключается из сферы производства промышленной и сельскохозяйственной продукции в сферу производства и распространения информации. Соответственно, возникает особая информационная экономика, играющая все более важную роль во всех промышленно развитых странах. В ней выделяются два сектора. Первый производит информационные продукты и услуги для непосредственного потребления, второй - для производства других продуктов. Информационное общество демонстрирует такой уровень развития экономики, когда информационный сектор экономики выходит на первое место по числу занятых в них трудящихся

В этой связи особую актуальность приобретает формирование информационной культуры. Именно информационная культура становится определяющим фактором социализации в информационном обществе. Формирование развитого рынка информационного общества нереально без вовлечения в него широких масс подготовленных пользователей. В связи с этим в современном обществе возрастает роль образования в формировании мировоззрения информационного общества через формирование и повышение информационной культуры личности.

Информационная культура является одной из составляющих общей культуры, связана с социальной природой человека и является продуктом его разнообразных творческих способностей. Темпы информатизации общества обуславливают актуальность проблемы формирования информационной культуры личности. Концепция информационной культуры личности основана на трактовке человека как создающего, воспринимающего и продуцирующего информацию, а информационная культура личности рассматривается как инструмент освоения и адаптации к условиям внешней среды и как способ гармонизации внутреннего мира человека в ходе освоения всего объема социально-значимой информации [3].

Уровень информационной культуры современного человека определяется многими факторами, среди которых огромное значение имеет осознание человеком своих потребностей в информации, знание доступных источников - традиционных и электронных, умение пользоваться этими источниками, искать и находить их, владение элементарными навыками анализа информации.

Формирование информационной культуры - это процесс, в контексте которого создаются различные знания, умения и навыки, позволяющие потребителю информации ориентироваться в информационном пространстве.

Информационная культура рассматривается представителями научных направлений и школ в самых различных аспектах - психологическом, социальном, правовом, экономическом, лингвистическом, педагогическом - как определение объективных и субъективных условий эффективного доступа к информации и знаниям, умение пользоваться современной информационной техникой (персональными компьютерами, системами сбора, обработки и поиска информации), методами аналитической переработки информации и превращения ее в знания.

В современной науке выделяются два основных подхода к изучению проблем информационной культуры - культурологический и информационный.

Странники культурологического подхода (Л.У. Глухова, Л.В. Скворцов, И.Г. Овчинникова) рассматривают информационную культуру как способ жизнедеятельности человека в информационном обществе, как составляющую процесса формирования культуры человечества. При этом в зависимости от субъекта, который выступает носителем информационной культуры, она исследуется на трех уровнях: информационная культура личности; информационная культура отдельных групп; информационная культура общества в целом.

Особое значение уделяется анализу информационной культуры в цивилизационном аспекте и рассмотрению информационной культуры как одной из граней общечеловеческой культуры в целом, связанной с функционированием информации в обществе.

В рамках информационного подхода большинство исследователей данного феномена (Т.А. Блинова, В.А. Кравец, В.И. Кухаренко и др.) включают совокупность знаний, умений и навыков поиска, отбора, анализа информации, то есть всего того, что включается в информационную деятельность, направленную на удовлетворение потребностей в информации.

Нередко информационная культура сводится к компьютерной грамотности. Представляется, что информационную культуру личности следует изучать и формировать, прежде всего, в контексте умений и навыков самостоятельного наращивания профессиональных и любых других знаний, востребо-

ванных на данном уровне развития общества.

В связи с этим понятие "информационная культура" должно содержать такие составляющие, как способность человека полно и точно раскрывать свои информационные потребности, умение перерабатывать большие массивы информации с помощью современных информационных технологий, владение новыми методами чтения и восприятия информации, способность находить релевантную информацию на других языках, а также знание правовых норм, регламентирующих поиск информации и использование интеллектуальной собственности.

К сожалению, в нашей стране в настоящее время отсутствует целостная государственная концепция информационного образования и формирования информационной культуры. Информационная культура в последнее время преимущественно ассоциируется с технико-технологическими аспектами информатизации, овладением навыками работы с персональным компьютером.

В современной науке и практике преобладает монодисциплинарный подход, в результате которого формирование информационной культуры сводится к обучению основам библиотечно-библиографических знаний, ликвидации компьютерной безграмотности, овладению рациональными приемами работы с книгой и т.п. Каждое из этих направлений само по себе не вызывает сомнений, однако имеет локальный характер, ни одно из этих направлений не способно решить проблему в целом - формирование информационной культуры, как целостного явления, в котором интегрируются все эти, а также целый ряд иных, дополнительных направлений. Ситуация усугубляется отсутствием специально подготовленных педагогических кадров и необходимой учебно-методической литературы.

Наибольшую актуальность приобретает междисциплинарный подход, который рассматривает информационную культуру как:

- определенный стиль мышления, адекватный требованиям современного информационного общества, выражающийся в умении использовать информационный подход, анализировать информационную обстановку и делать информационные системы более эффективными;
- систему научных знаний и морально-этических норм работы с информацией;
- совокупность умений и навыков целенаправленной работы с информацией и использование ее для получения, обработки и передачи;
- самостоятельное решение любых задач, связанных с производством, поиском, обработкой, хранением и передачей информации.

Информационная культура является показателем готовности специалиста к самостоятельной информационной деятельности, ориентированной на целенаправленное получение и совершенствование профессиональных знаний в продолжение социально активной жизни.

Так, Ю. Брановский определяет понятие информационная культура как способность и потребность специалиста использовать доступные информационные возможности для систематического и осознанного поиска знаний, его интерпретации и распространения [2].

Междисциплинарный подход к понятию "информационная культура" предполагает необходимость учитывать не только систему знаний и умений человека по работе с информацией, но и больше степени социально-психологическую готовность человека к взаимодействию с информацией. Именно это и определяет особую актуальность проблемы развития возможностей человека для овладения информационными технологиями и умениями их применять.

В то же время бесспорным является и тот факт, что каждый человек, включенный в процесс овладения информационными технологиями, достигает тех успехов, которые детерминированы отпущенными ему природой задатками, уровнем развития соответствующей этой деятельности способностей. Поэтому логично предположить, что развитие информационной культуры человека зависит от развития человеческих способностей, а результат овладения информационной культурой будет тем выше, чем более этот процесс будет подчинен развитию требуемых способностей.

Особое место в трактовке понятия "информационная культура" занимает информационное мировоззрение. Информационное мировоззрение - это система взглядов человека на мир информации и место человека в нем. Информационное мировоззрение включает в себя убеждения, идеалы, принципы познания и деятельности. Эта система выражается в ценностях образа жизни личности, социальной группы и общества в целом в век информации. Информационное мировоззрение тесно связано с мотивацией деятельности человека, которая определяет успешность его информационной подготовки.

К сожалению, информационная культура пока еще является показателем не общей, а, скорее, профессиональной культуры, но со временем станет важным фактором развития каждой личности. Развитие информационной культуры формирует во всех странах группы людей, которые духовно объединены общностью понимания тех проблем, в решении которых они включены. Информационная культура органически входит в реальную ткань общественной жизни, придавая ей новое качество. Она приводит к изменению многих сложившихся социально-экономических, политических и духовных представлений, вносит качественно новые черты в образ жизни человека.

Необходимым компонентом формирования информационного общества является развитие информационной культуры. Становление информационной культуры человека осуществляется в его повседневной деятельности под влиянием усвоения бытовых знаний и умений, информации средств массовых коммуникаций, в ходе самообразования, при общении в семье, на работе. Это - неуправляемый процесс. Он организуется и, очевидно, усиливается при целенаправленном развитии информационной культуры личности системами обучения и воспитания.

Однако, не имея четкого представления о содержании информационной культуры личности, названные системы действуют хаотично, в отборе используемых ими форм и методов превалирует случайность. Обоснование содержания информационной культуры личности поможет более четко формулировать цели обучения и воспитания, более эффективно использовать имеющиеся средства влияния на человека.

Информационная культура проявляется:

- в умении поиска необходимых данных в различных источниках информации;
- в способности использовать в своей деятельности современные информационные технологии;
- в умении выделять в своей профессиональной деятельности информационные процессы и управлять ими;
- во владении основами аналитической переработки информации;
- в овладении практическими способами работы с различной информацией;
- в знании морально-этических норм работы с информацией.

Для формирования информационной культуры будущих специалистов должны соблюдаться следующие условия:

1. Соответствие содержания учебных планов и программ тенденциям развития информационных технологий в конкретных областях.
2. Внедрение новых информационных технологий в систему образования.
3. Формирование у учащихся, студентов профессионализма в овладении средствами информатики и вычислительной техники и способности применения новых информационных технологий по профилю их деятельности.
4. Высокий уровень профессиональной подготовки преподавателей-специалистов в области информационных и компьютерных технологий.
5. Наличие современной технической (компьютерной) базы.

Несомненно, что объективной закономерностью современного общества стала интенсификация информационных процессов: возрастают скорости передачи сообщений; увеличиваются объемы передаваемой информации; ускоряется обработка информации; увеличивается объем добываемой новой информации и ускоряется ее внедрение и т.д. Этот процесс может оказывать негативное влияние на человека, приводя к информационным перегрузкам.

Современный человек оказывается в состоянии футурошока - так Л. Тоффлер назвал стресс и дезориентацию, возникающие у людей, подверженных слишком большому количеству перемен за короткий срок. Постоянная перегрузка механизмов изменения имеет физические и психологические последствия, т.е. влияет на здоровье и способность рационально действовать от собственного лица. Футурошок является реакцией организма на чрезмерную стимуляцию окружающей среды.

Чрезмерная стимуляция происходит на трех уровнях: сенсорном (чувствующем), когнитивном (думающем) и разрешающем (ответственном за принятие решений).

Сенсорная перестимуляция приводит к искажению восприятия реальности (так же как и при их недостатке). Информационная перегрузка ослабляет способность думать. Современные исследования показывают, что существуют серьезные ограничения на количество информации, которое мы в состоянии получить, переработать и запомнить. Классифицируя информацию, абстрагируя и "кодируя" ее

разнообразными способами, мы растягиваем эти границы, но факты говорят о том, что наши способности в этом отношении ограничены. Это получило название "канальной вместимости" человеческого организма. Перегрузка этой системы ведет к серьезным функциональным нарушениям - ослаблению способности к размышлению и действию. Постоянный поток изменений, волны новой информации приводят к перестимуляции на разрешающем уровне, что вызывает стресс принятия решений.

Именно поэтому основным условием развития информационного общества должно стать формирование информационной культуры, позволяющей человеку быть современным в интенсивно развивающемся информационном обществе.

Современному обществу нужны люди, умеющие самостоятельно работать с информацией - только тогда можно рассчитывать на успех. Современный потребитель информации должен не только обладать неким объемом знаний, но и уметь самостоятельно искать и находить необходимую информацию, чтобы решать проблемы различного уровня сложности, использовать разнообразные источники информации для получения новых знаний. В этих условиях одним из приоритетных направлений становится разработка системы обучения, ориентированной на обучаемых самого различного уровня подготовки. Для этого необходимо иметь представление не только об уровне их информационной культуры, но и о тех трудностях и проблемах, с которыми им приходится сталкиваться (психологических, лингвистических, технических, правовых, экономических).

Для развития информационной культуры личности, от уровня которой зависит интенсивность развития информационного общества, процесс обучения необходимо организовать таким образом, чтобы он максимально способствовал "погружению" учащихся в работу с информацией, побуждал их сознательно и целенаправленно овладевать необходимыми для ее осуществления комплексными умениями и навыками.

Информационное общество не сводится к системам телекоммуникаций и информационным ресурсам. Информацию необходимо переработать в полезное знание, а "информационная экономика" должна стать экономикой, основанной на знаниях. В построении информационного общества нет заданных алгоритмов, могут реализоваться разные его модели, так же как сейчас сосуществуют разные модели индустриальных обществ. Эти модели будут отличаться степенью социальной напряженности, возможностями, которые предоставляются тем, кто не смог приспособиться к новым требованиям. Поскольку информация занимает гораздо более значительное место в нашей жизни, необходимо обеспечить такие условия, при которых люди контролируют информацию, а не наоборот. Поэтому информационное общество - общество непрерывного обучения.

#### Литература.

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // В кн.: Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1986.
2. Брановский Ю. Работа в информационной среде // Высшее образование в России. 2002. № 1.
3. Зиновьева Н.Б. Информационная культура личности: Введ. в курс: Учеб. пособие для вузов культуры и искусства. Краснодар, 1996.
4. Лаврухин А.Н. "Информационное общество": надежды и результаты информатизации // Сборник трудов ВНИИСИ. Вып. 12. М., 1989.
5. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // В кн.: Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1986.

**ПШУНЕТЛЕВА Л.И.**

*АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ОШИБОК ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КАМЕРАЛЬНЫХ ПРОВЕРОК НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ*

Рост числа налоговых споров в последние годы свидетельствует о том, что совершенствование налогового законодательства, принятие части второй Налогового кодекса РФ не привело к уменьше-

нию числа споров между налогоплательщиками и налоговыми органами.

Камеральная проверка, как одна из основных форм налогового контроля, является поводом для большого числа налоговых споров.

Налоговое законодательство Российской Федерации предоставляет возможности для поиска путей снижения налоговых выплат, при условии постоянного отслеживания текущих изменений и грамотного формирования учетной политики организации в целях налогообложения.

В ходе проведения камеральных проверок, налоговые органы могут выявить следующие факты:

- отсутствие у организации-поставщика документа, подтверждающего постановку последнего на учет в налоговом органе;

- несоответствие фактического нахождения контрагента сведениям, указанным в налоговой декларации;

- расхождения информации, содержащейся в налоговой декларации поставщика и покупателя.

При наличии подобных несопадений, налоговые органы считают, что счета-фактуры составлены неправильно и указанный в них НДС покупатель не вправе принять к вычету.

Сложившаяся арбитражная практика свидетельствует о том, что покупатель не может нести ответственность за продавца, не вставшего на налоговый учет или выставившего неправильный счет-фактуру, поскольку за достоверность указанных сведений несет ответственность сам поставщик, заполнивший счет-фактуру. В Налоговом кодексе отсутствуют указания на обязательное наличие в счете-фактуре юридического адреса продавца, поэтому, для того чтобы покупатель мог использовать налоговый вычет, необходимо соблюдение только четырех условий:

- 1) иметь счет-фактуру;
- 2) оплатить товар;
- 3) оприходовать его на балансе фирмы;
- 4) использовать покупку в деятельности, облагаемой НДС, или для перепродажи.

Если все эти требования соблюдены, то у покупателя есть все основания принять "входной" НДС к вычету из бюджета (постановление ФАС Центрального округа от 22 октября 2003 г. № А14-1054-03/71/19, постановление ФАС Северо-Западного округа от 9 апреля 2003 г. № А52/3053/2002/2).

Одним из необходимых реквизитов счета-фактуры является номер и дата расчетно-платежного документа на перечисление денег за материальные ценности. Налоговые органы считают обязательным условием заполнения этой строки, даже если покупатель не перечислил аванс. Согласно постановлениям ФАС Восточно-Сибирского округа от 29 августа 2003г. № А74-942/03-К2-Ф02-2644/03-С1, ФАС Московского округа от 19 января 2004 г. № КА-А40/11070-03, сведения о платежных документах указываются в обязательном порядке, только если покупатель перечислил аванс; если же покупатель рассчитался за уже поступившие ценности, то номер и дату платежного поручения вписывать в счет-фактуру не обязательно.

В случае ошибки или отсутствия отдельных реквизитов в счете-фактуре, налогоплательщик должен обратиться к поставщику на предмет выставления им нового счета-фактуры или внесения исправления в старый счет-фактуру. Даже при наличии у налогоплательщика платежного поручения и счета-фактуры, в котором отсутствуют адреса сторон сделки и идентификационный номер, налогоплательщик может зачесть НДС. В соответствии со статьей 172 НК РФ налог можно зачесть на основании счетов-фактур, документов, подтверждающих фактическую уплату сумм налога (постановление ФАС Московского округа от 2 апреля 2004 года № КА-А40/2228-04).

Если в счете-фактуре какие-либо данные зачеркиваются, то рядом с исправлением должна быть подпись руководителя организации-поставщика, печать этой организации и дата исправления. Но поскольку договориться с продавцом об исправлениях можно не всегда, то при отсутствии в документах какого-либо реквизита, бухгалтер организации-покупателя может написать его самостоятельно - от руки, и поскольку это не считается исправлением, то подпись и печать от фирмы-продавца не требуются. Если налоговые органы будут настаивать на обратном, следует обратиться к сложившейся по этому вопросу арбитражной практике (постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 20 июня 2003 г. Л74-3719/02-К2-Ф02-1780/03-С1, постановление ФАС Северо-Западного округа от 16 июля 2002 г. № А26-1327/02-02-08/35).

При обнаружении налоговыми органами ошибок в счете-фактуре во время, налогоплательщик должен сразу обратиться к поставщику или заполнить недостающие реквизиты самостоятельно - в этом



случае налоговый инспектор обязан принять исправленный счет-фактуру, независимо от того, будет ли представлен новый экземпляр или старый с поправками (постановление ФАС Северо-Западного округа от 27 августа 2002 г. № А56-9657/02).

Если недочеты в счетах-фактурах обнаружены по результатам камеральной проверки, налоговые органы требуют, чтобы организация внесла исправления (статья 88 НК РФ). В этой связи, если налоговый инспектор не предоставит времени для внесения исправлений, налогоплательщик освобождается от штрафных санкций, поскольку тем самым налоговые органы нарушили процедуру проверки (постановление ФАС Северо-Западного округа от 27 июня 2003 г. № А56-39081/02).

В случае применения налоговых вычетов на основании счетов-фактур в которых не полностью заполнены обязательные реквизиты, налоговые органы отказывают в предоставлении вычетов по НДС.

Налоговый кодекс предусматривает в качестве обязательных реквизитов наименование, адрес и идентификационные номера налогоплательщика и покупателя, подписи руководителя и главного бухгалтера организации, либо уполномоченных на то лиц (пункты 5, 6 статьи 169 НК РФ). Счета-фактуры, составленные и выставленные с нарушением указанного порядка, не могут являться основанием для принятия предъявленных покупателю продавцом сумм НДС к вычету или возмещению (пункт 2 статьи 169 НК РФ). Если в ходе камеральной проверки будет установлена неуплата НДС, в виде необоснованно принятой к вычету суммы налога, а, в следствии этого, заниженной суммы НДС подлежащей уплате в бюджет, организация будет привлечена к налоговой ответственности по статье 122 НК РФ в размере 20% от неуплаченной суммы налога.

По товарам, которые были приобретены в период действия освобождения от исчисления и уплаты НДС, а реализованы после утраты права на освобождение, не предъявляют НДС к вычету из бюджета. В соответствии с абзацем вторым пункта 8 статьи 145 НК РФ суммы НДС, уплаченные по товарам (работам, услугам), которые налогоплательщик приобрел до момента утраты права на освобождение и использовал после утраты этого права при осуществлении операций, признаваемых объектами налогообложения НДС, принимаются к вычету в порядке, установленном статьями 171 и 172 НК РФ, согласно которым вычетам подлежат суммы налога, предъявленные налогоплательщику и уплаченные им в отношении товаров (работ, услуг), приобретаемых для осуществления производственной деятельности, перепродажи или иных операций, признаваемых объектами налогообложения, на основании счетов-фактур, выставленных продавцами, и прочих документов. Таким образом, налогоплательщик, утративший право не исчислять и не уплачивать НДС, вправе включить в вычеты в соответствии со статьей 171 НК РФ суммы НДС по товарам, приобретенным до утраты права и реализованным после утраты права на освобождение, при наличии:

- счетов-фактур, оформленных в установленном порядке;
- расчетных документов с выделенными в них отдельной строкой суммами налога.

Причем, суммы НДС по товарам, предназначенным для перепродажи, организация вправе включить в расчет за первый налоговый период, в котором она отразила суммы налога на добавленную стоимость, начисленные к уплате в бюджет.

Долю НДС, включаемую в состав расходов или принимаемую к вычету, рассчитывают исходя из суммы оплаченного "входного" НДС. При осуществлении операций облагаемых налогом и не подлежащих налогообложению (освобожденных от налогообложения), налогоплательщики обязаны вести отдельный учет сумм НДС по приобретенным товарам (работам, услугам), в том числе основным средствам и нематериальным активам, используемым для осуществления указанных операций (пункт 4 статьи 170 НК РФ). В таком случае, сумму НДС, предъявленную поставщиками при покупке имущества (работ, услуг), которое относится к не облагаемому виду деятельности, следует относить на увеличение стоимости таких товаров (работ, услуг) (пункт 4 статьи 170 НК РФ). Принять к вычету НДС возможно только при выполнении обязательных условий, предусмотренных статьями 171 и 172 НК РФ после оплаты поставщику товаров (работ, услуг), к которым относится данная сумма "входного" НДС.

Во всех развитых странах рынок ценных бумаг является самым динамичным сектором экономики. Существуют два важнейших обстоятельства, определяющие его значение: во-первых, роль, которую он играет в инвестиционном процессе; во-вторых, рынок и его финансовые институты служат эффективными инструментами управления той формой организации материального производства, с которой в XX в. связаны основные достижения цивилизации, - с рыночной экономикой, где взаимодействуют принципы либерализма и государственного регулирования.

На сегодняшний день проблемы развития рынка ценных бумаг находится в центре внимания.

Долгие споры вокруг всё ещё длящегося кризиса и напряженной ситуации на рынке ценных бумаг приобретают все большую остроту. Естественно, приобретает смысл вопрос о защите государством интересов инвесторов и акционеров. Необходимость ответа на данный вопрос логична, иначе не удастся привлечь капиталы иностранных и отечественных инвесторов и сформировать полноценный рынок ценных бумаг.

Последствия кризиса коснулись всей территории Росси и в связи с этим было подорвано доверие населения и иностранных инвесторов к денежно - кредитной политике и её финансовым институтам. Финансовый кризис еще раз обозначил, что государство практически самоустранилось от обеспечения национальной и экономической безопасности. Какова же стратегия выхода из создавшегося положения?

В России акцент делается на принцип саморегулирования и формирования саморегулирующей системы. Но это не совсем верно. Произошедшие события еще раз убедили всех сомневающихся в необходимости усиления государственного регулирования, особенно в вопросах обеспечения безопасности рынка ценных бумаг в переходный период, который переживает наша страна.

История развития рынка ценных бумаг в развитых странах формировалась десятки лет, и постепенно сложилась стройная и надежная система его безопасности. В течение длительного времени она совершенствовалась и в последнее время приобрела саморегулируемый характер.

В период становления отечественного рынка необходимо повышать роль государства и его органов в области регулирования и обеспечения безопасности рынка ценных бумаг. Сегодня, прежде всего, необходима активная государственная политика, направленная на восстановление отечественного рынка ценных бумаг, отвечающего национальным интересам России, интегрированного в мировой рынок и обеспечивающего привлечение инвестиций в экономику.

Государство должно выполнять на рынке ценных бумаг, прежде всего системообразующую функцию и нести ответственность за состояние его национальной и экономической безопасности. Оно должно формировать законодательную и нормативную базу функционирования рынка, организовывать систему правоприменения и выполнять регулируемую функцию. Объединение усилий в деятельности государственных органов и разграничение полномочий - крайне важны для обеспечения безопасности рынка ценных бумаг. Это нужно сделать в законодательном порядке. Правовые и организационные меры должны быть направлены на повышение конкурентоспособности отечественного рынка ценных бумаг на международном уровне.

Основопологающей частью экономической безопасности рынка ценных бумаг является противодействие мошенничеству и манипуляции с ценными бумагами. Сводить экономическую безопасность только лишь к проблеме борьбы с мошенничеством и другими правонарушениями на рынке ценных бумаг не совсем правильно. Большую опасность для него представляет проблема функционирования на рынке теневой экономики и отмывания преступных денег. Именно противодействие этим явлениям являются прерогативой правоохранительных органов, которые вследствие отсутствия соответствующих законов и достаточного опыта испытывают в этой работе значительные трудности.

Создание в системе ФСБ на Юге России департамента экономической безопасности позволит повысить уровень обеспечения экономической безопасности региона, в том числе рынка ценных бумаг.

Таким образом, обеспечение безопасности на рынке ценных бумаг можно определить как совокупность законодательных, правоприменительных и регулирующих мер, принимаемых государством и его институтами. Обеспечение безопасности рынка ценных бумаг должно осуществляться на федеральном уровне, на уровне субъектов Федерации и участников рынка ценных бумаг.

Способность государство защищать рынок от негативных воздействий таких, как массовый крах мошеннических финансовых пирамид или пирамиды государственных ценных бумаг, является основной характеристикой рынка ценных бумаг. На сегодняшний день ни государство, ни Южный регион с этим не справляется.

Кризис российского рынка ценных бумаг не может быть вечным, он неизбежно сменится его ростом. Зарубежные территории содержат мировой опыт выхода из кризисов, поражавших рынки ценных бумаг в разных странах.

Основные условия, при которых российский рынок ценных бумаг будет способен преодолеть кризис и начать позитивное развитие следующие:

- 1) функционирование рынка ценных бумаг поставлено под контроль государства, формирующего его законодательную базу и следящего за её соблюдением;
- 2) приватизация государственной собственности будет проводиться постепенно с учетом инвестиционных возможностей российского рынка капитала;
- 3) первоочередной задачей станет возрождение доверия отечественных и иностранных инвесторов к российским ценным бумагам;
- 4) будет выполнена широкая программа подготовки опытных профессионалов рынка ценных бумаг.

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод, что только саморегулирование не обеспечит безопасность интересов государства и его конкретных участников. В сегодняшних условиях необходимо повысить роль и ответственность государства в регулировании и обеспечении безопасности рынка ценных бумаг во всех регионах.

---

**РОДИОНОВА Н.Д.**

*АЛГОРИТМИЗАЦИЯ РОСТОБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ*

---

Трансформационный период Российской экономики характеризуется становлением новых экономических процессов, обеспечивающих стабилизацию и дальнейший рост экономических показателей на фоне вовлечения в процесс мировой экономической глобализации. Процесс трансформации экономического устройства страны неминуемо охватывает всю совокупность социально-экономических подсистем различного уровня, и как следствие этого осуществляется переход регионов к новым экономическим условиям, посредством дополнительных мер, отражающих различные стороны регионального развития.

Важнейшим аспектом при этом, выступает пересмотр существующих технологий регулирования социально-экономических процессов, протекающих на уровне региона. При этом социально-экономическое состояние многих российских регионов определяется общими для страны в целом макроэкономическими тенденциями сокращения инвестиций, экстенсивным использованием рабочей силы, падением уровня жизни населения, обострением демографических проблем, дальнейшим усилением сырьевой ориентации экономики. В то же время, региональное развитие во многом зависит от специфических факторов, характеризующих географическое положение региона, его природно-ресурсный и трудовой потенциал, политическую стабильность, что подчеркивает необходимость объединения потенциала этих факторов при принятии стратегических решений. Региональные особенности также обуславливают определенные различия в темпах и направлениях последовательно проводимых на уровне региона экономических реформ.

Теоретической базой реализации социально-экономической политики служит теория полюсов и центров роста. Рассматривая политику как средство выявления и развития различных экономичес-

ких кластеров на территориальном уровне, следует заметить, что подобная кластерная политика будет характеризоваться тем, что центральное внимание в ней уделяется укреплению сетей взаимосвязей между экономическими субъектами - участниками кластера, в целях упрощения доступа к новым технологиям, распределению рисков в различных формах совместной экономической деятельности в т.ч. для совместного выхода на внешние рынки, организации совместных НИОКР, совместного использования знаний и основных фондов, ускорению процессов обучения за счет концентрации и физических контактов специалистов мирового уровня, снижению транзакционных издержек в различных областях, за счет увеличения доверия между участниками кластера. Такой подход к проблеме обеспечения регионального роста, на наш взгляд, интересен и эффективен

К числу основных направлений кластерной политики федеральных и региональных властей, следует отнести:

- софинансирование аналитических исследований структуры кластера, определение сильных и слабых мест кластера, разработка плана развития кластера, включающего официальные цели и стратегию;

- создание в кластерах центров по обмену знаниями и установлению контактов, привлечение заинтересованных организаций к совместным действиям в рамках кластера;

- реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий;

- повышение эффективности программ профессиональной подготовки кадров, в соответствии с потребностями кластера, в том числе через корректировку учебных планов учреждений профессионального образования, совместную организацию программ переподготовки и повышению квалификации кадров, стажировок;

- содействие коммерциализации результатов исследовательской деятельности;

- повышение требований к качеству товаров и услуг, производимых в рамках кластера, при осуществлении государственных закупок.

Реализация федеральными органами власти политики содействия экономическому развитию территории, в т.ч. кластерной политики, требует формирования адекватных институтов реализации такой политики, включая формирования агентств регионального и муниципального развития, основными функциями которых должно стать создание структур мониторинга и анализа экономического развития, проведение обследований предприятий, проведенных прогнозных исследований, разработка и реализация стратегической программы развития региона, консультационная поддержка созданию новых предприятий, содействие реструктуризации предприятий-банкротов, либо предприятий, оказавшихся в затруднительном финансовом положении, содействие инновациям и трансферу технологий, анализ имеющихся и прогноз будущих потребностей в специальностях для учреждений образования, привлечение иностранных инвесторов, вывод предприятий на международные рынки, содействие туризму.

При этом Правительство РФ активно содействует проведению кластерной политики на региональном и муниципальном уровне за счет поддержки пилотных проектов, распространения лучшей практики, разработке модельных нормативно-правовых актов и реализации профильных программ переподготовки кадров.

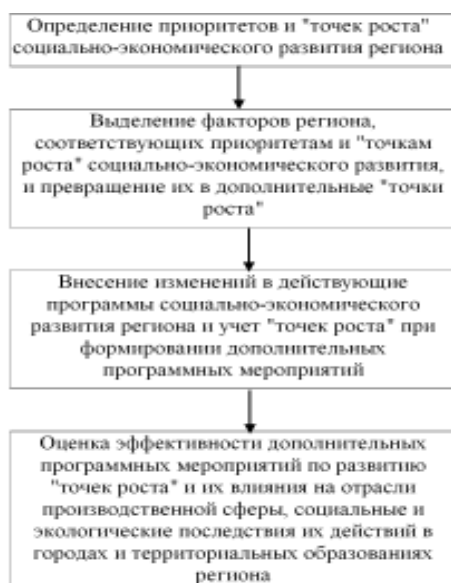
Определение приоритетов и "точек роста" социально-экономического развития региона

Выделение факторов региона, соответствующих приоритетам и "точкам роста" социально-экономического развития, и превращение их в дополнительные "точки роста"

Внесение изменений в действующие программы социально-экономического развития региона и учет "точек роста" при формировании дополнительных программных мероприятий

Оценка эффективности дополнительных программных мероприятий по развитию "точек роста" и их влияния на отрасли производственной сферы, социальные и экологические последствия их действий в городах и территориальных образованиях региона

Рисунок 1. Алгоритм выделения отраслей инфраструктуры региона в качестве "точек роста" и направлений его социально-экономического развития .



На практике же при проведении кластерной политики и определении точек экономического роста, прежде всего, устанавливают отрасли приоритетного развития региона, а затем определяют круг предприятий внутри этих отраслей, на который будет обращено усиленное внимание органов управления экономикой данного региона.

Нами предлагается следующий алгоритм выделения отраслей региона в качестве "точек роста" и направлений его экономического развития (рисунок 1).

На первом этапе данного алгоритма определяются основные приоритеты и "точки роста" социально-экономического развития региона, что предполагает осуществление анализа социально-экономического развития региона и выработку направлений социально-экономической политики в регионе.

Как известно [2], к числу важнейших ресурсов региона относится проживающее на его территории население и трудовые ресурсы. Именно на обеспечение достойного уровня жизни населения и рациональное использование трудовых ресурсов должны быть направлены действия региональных органов управления.

В частности, на данном этапе необходимо рассмотрение ряда показателей, которые характеризуют:

- распределение общей численности постоянного населения по возрастным группам: моложе трудоспособного возраста, в трудоспособном возрасте, старше трудоспособного возраста, в том числе по городскому и населению;

- естественное движение населения - число родившихся, число их, естественный прирост;

- ожидаемую продолжительность жизни;

- миграционные процессы.

Круг этих показателей позволяет обеспечить системное видение демографической ситуации в регионе и принимать на этой основе более обоснованные решения, выработать верные направления социально-экономической политики.

Сложный социально-экономический процесс движения населения и трудовых ресурсов обусловлен множеством факторов, среди которых состояние экономики (промышленность, сельское хозяйство, инвестиционные тенденции в отраслях экономики), уровень жизни населения, изменения, происходящие в материально-технической базе производства, структуре занятости населения, изменения

институционального и организационно-хозяйственного свойства.

Поэтому, на наш взгляд, при выработке основных направлений социально-экономической политики и определении приоритетов развития региона необходимо руководствоваться комплексным подходом к данному процессу, что позволит осуществить всесторонний анализ движения трудовых ресурсов и создать предпосылки для его обоснованного регулирования.

Уровень жизни населения может также оцениваться по показателям:

- демографическое состояние (средняя продолжительность жизни, естественный прирост населения, уровень его образования, уровень квалификации трудовых ресурсов);
- обеспеченность населения продовольственными товарами (потребление на душу населения основных продуктов питания в физическом измерении, в калориях и протеиновом содержании);
- наличие предметов культурно-бытового назначения (в расчете на 100 семей);
- жилищных условий (общая площадь жилищ, средняя обеспеченность населения жильем, благоустройство жилого фонда);
- развитие социальной сферы, обеспеченность населения учреждениями (образования, здравоохранения, культуры).

Уровень и качество жизни населения также зависит от экологического благополучия в регионе, что предполагает выделение экологического направления как одного из приоритетов социально-экономического развития региона.

Необходимо отметить, что решение всех вышеперечисленных проблем невозможно без развития промышленности, АПК, осуществления эффективных инвестиций.

Таким образом, приоритеты и "точки роста", определяемые на первом этапе алгоритма, должны соответствовать следующим критериям:

- создавать предпосылки для эффективного использования промышленного потенциала региона;
- способствовать развитию АПК региона;
- стимулировать участников экономических отношений к экологически целесообразному поведению;
- способствовать повышению эффективности инвестиционных ресурсов региона;
- обеспечивать повышение уровня и качества жизни населения в регионе.

На втором этапе предлагаемого нами алгоритма необходимо осуществить выделение факторов региона, соответствующих определенным на первом этапе приоритетам и "точкам роста" социально-экономического развития региона с целью их превращения в дополнительные "точки роста".

Для этого необходимо определить степень развитости факторов, соответствующих выбранным направлениям социально-экономического развития региона.

Предпосылкой к решению этой задачи является оценка уровня обеспеченности ею территорий.

На наш взгляд, можно определить территориальную целостность, охваченную данной системой, по реализации в ее границах минимального объема функционирования связей.

Коэффициент обеспеченности может быть рассчитан по основным фондам инфраструктуры региона:

$$K = \Phi / 3 \text{ PSQ} ,$$

где  $\Phi$  - основные фонды инфраструктуры (млн. руб.);

$P$  - численность населения;

$S$  - площадь экономически активной территории (тыс. км<sup>2</sup>);

$Q$  - валовая продукция производственных предприятий, произведенная или транспортируемая на данной территории (млн. руб.).

Для объектов социальной инфраструктуры региона данная формула также может быть использована, с той лишь разницей, что вместо показателя валовой продукции может быть использован показатель общей суммы услуг, оказанных объектами социальной инфраструктуры на данной территории.

Определив уровень обеспеченности территории по соответствующим отраслям инфраструктуры, можно сделать вывод о том, какие структурные составляющие являются приоритетными с точки зрения необходимости реализации выделенных направлений социально-экономического развития региона.

Отобранные в результате проведенных расчетов факторы превращаются в "дополнительные точки роста", развитие которые необходимо для осуществления устойчивого, экологически сбалансированного развития региона.

В связи с этим, на наш взгляд, необходимо внести в действующие программы экономического и социального развития регионов ряд изменений, связанных с финансированием и реализацией мероприятий, обеспечивающих развитие "дополнительных точек роста".

При этом необходимо учитывать, что в региональные программы развития необходимо включать мероприятия, направленные на развитие только тех факторов, которые не учитываются целевыми и федерального значения и в других формах финансовой поддержки региональных бюджетов, система которых в настоящее время находится в процессе реорганизации.

Для более эффективного учета факторов в программах регионального развития необходимо осуществить четкое разделение составляющих инфраструктуры на факторы федерального и межрегионального значения, развитие которых целесообразно осуществлять за счет средств федерального бюджета, финансируемые из регионального и местных бюджетов.

Такая необходимость связана с реорганизацией системы межбюджетных отношений, направленной на повышение ответственности за принимаемые решения и финансовой самостоятельности субъектов Федерации, в связи, с чем повышаются требования к концентрации бюджетных ресурсов на наиболее приоритетных направлениях иной политики [1].

Социальная сфера остается важнейшим приоритетом бюджетной политики. Значительный объем расходов по данному направлению на снижение уровня бедности, улучшение качества жизни населения.

Формирование расходов на образование осуществлялось с учетом передачи исходных полномочий по обеспечению дошкольного, общего, начального и среднего профессионального образования, осуществляющим подготовку специалистов преимущественно для региональных рынков труда, на уровень субъекта Российской Федерации или органа местного самоуправления.

При этом предусмотрено расширение программно-целевых методов финансирования образования и на реализацию федеральных целевых программ в здравоохранении. Содержащиеся в них мероприятия направлены на охрану материнства и детства, расширение профилактических мер, способствующих снижению заболеваемости и смертности населения.

При включении дополнительных программных мероприятий по развитию "точек роста" в программы социального и экономического развития региона необходимо проводить предварительную оценку их эффективности и влияния на отрасли производственной сферы, социальные и экологические последствия их действий в городах и территориальных образованиях региона.

В частности, должны быть указаны реальные результаты реализации программных мероприятий, которые могут состоять, например, в увеличении реальных доходов населения, в росте среднегодовых темпов прироста валового регионального продукта, росте производительности труда, создании равных конкурентных условий и стимулировании развития малого бизнеса.

Особенностью мероприятий по развитию "точек роста" является то, что их реализация предполагает создание положительного мультипликативного эффекта, распространяющегося и на другие отрасли экономики региона, поэтому среди показателей эффективности данных мероприятий необходимо учитывать и улучшения показателей экономического роста во всех сферах экономики, в том числе и в малом бизнесе, в промышленности, в сельском хозяйстве.

Это развитие должно способствовать и росту инвестиций региональную экономику, что повлечет развитие сопутствующих и технологически связанных производств, а это, в свою очередь, должно обеспечить рост доходов регионального бюджета.

Однако, наряду с бюджетной эффективностью важнейшим результатом "дополнительных точек роста" в программах экономического и социального развития должен быть высокий социальный эффект.

Развитие соответствующих запланированным структурным преобразованиям факторов скажется на улучшении материально-технической базы и обеспечит создание новых рабочих мест, повышение уровня занятости населения.

В показатели оценки эффективности мероприятий инфраструктурной направленности входят также: улучшение экологической обстановки в регионе, выравнивание до среднероссийского уровня

обеспеченности жильем и основными объектами социальной сферы, повышение качества предоставляемых населению социальных услуг, решение проблем беженцев и вынужденных переселенцев, что, в свою очередь, будет способствовать снижению социальной напряженности в регионе.

Методический подход, базирующийся на алгоритмизации процесса выделения фактор регионального развития точек роста позволяет не только оценить современное состояние социально-экономического развития, но и сформулировать прогнозные оценки в этом направлении.

Таким образом, проблема разработки системы управления социально-экономическим развитием региона выступает в качестве одной из важнейших задач на пути обеспечения стабильности экономического положения в стране, роста благосостояния граждан, наращивания процессов межрегиональной интеграции в рамках общей концепции социально-экономического развития страны.

Результатом рационализации российской политики социально-экономического развития должна стать реализация регионального экономического потенциала роста национального хозяйства, а также эффективная поддержка общественного производства в целях обеспечения его устойчивости за счет формирования конкурентной среды региона.

Особого внимания заслуживает необходимость учета особенностей трансформационного этапа развития макроэкономической системы, ибо они вносят существенные новации в теоретическое обобщение воспроизводственных процессов на макроэкономическом уровне. Поскольку современная национальная модель роста экономики, основанная на учете взаимосвязанных качественных и количественных параметров, определяет источники и механизмы самодвижения общественного воспроизводства, мотивацию и эффективность инновационного динамизма, в анализе национальной модели следует учитывать специфику экономики регионов современной России. Все это определяет потребность в развитии теоретических подходов к исследованию тенденций регионального экономического роста, обоснованию его механизмов и моделей, обеспечению условий самоподдерживающегося характера роста на основе преимущественного действия рыночного механизма в сочетании с элементами целенаправленного государственного регулирования данного процесса.

Литература.

1. Проект Федерального Закона РФ "О федеральном бюджете на 2005 год" // [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).
2. Региональная экономика / Под ред. проф. Н.Г. Кузнецова, проф. С.Г. Тяглова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.

**СКЛЯРОВА О.А.**

### *ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК*

Проведение экономического анализа на малых предприятиях агропромышленного комплекса имеет свою специфику, которая, на наш взгляд, характеризуются не только качественными особенностями малого предприятия: единство права собственности и непосредственного управления предприятием; относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта продукции; особый характер финансирования; обозримость малого предприятия; персонализированный характер отношений предпринимателя с поставщиками и покупателями [2]; зависимость развития от экономических особенностей сельской местности, но и особенностями ведения сельскохозяйственного производства (Рисунок 1).

При проведении экономического анализа на малых предприятиях агропромышленного комплекса во внимание должны приниматься следующие особенности:

1. На малых предприятиях аналитическую работу может возглавлять менеджер планового отдела, главный бухгалтер или же сам руководитель предприятия. Для координации аналитической работы могут создаваться различного рода советы, в состав которых входят руководители всех отделов и служб предприятия (например, экономический совет). В то время как на крупных предприятиях деятельностью всех экономических служб управляет, как правило, главный экономист, являющийся заместителем директора по экономическим вопросам. Он организует всю экономическую работу



на предприятии, в том числе и по анализу хозяйственной деятельности.

В отдельное структурное подразделение может быть выделен отдел или группа экономического анализа.

2. При анализе хозяйственной деятельности малого предприятия АПК необходимо учитывать природно-климатические условия каждого года и каждого предприятия, поскольку результаты хозяйственной деятельности сельхозпредприятий во многом зависят от природно-климатических условий (дожди, засухи, морозы и другие природные явления значительно влияют на сборы урожая, продуктивность труда и другие показатели). Для получения правильных выводов о результатах хозяйственной деятельности малого предприятия, занимающегося производством сельхозпродукции, показатели текущего года должны сопоставляться не с прошедшим годом, как это делается на промышленных предприятиях, а со средними данными за предшествующие 3-5 лет.

3. Учет сезонности производства при экономическом анализе деятельности малых предприятий в сельском хозяйстве. Для учета фактора сезонности в частности используются такие показатели, как обеспеченность и использование основных средств производства, земельных, трудовых и финансовых ресурсов. В связи с сезонностью сельскохозяйственного производства на протяжении года неравномерно используются трудовые ресурсы, материалы, техника (так, зерноуборочные комбайны могут быть использованы только 10-20 дней в году, сеялки - 5-10, картофелеуборочные комбайны - 20-30 дней), неритмично реализуется продукция, поступает выручка [3].

4. В связи с тем, что в сельском хозяйстве процесс производства очень длительный и не совпадает с рабочим периодом, многие показатели можно рассчитать только в конце года. Для малого предприятия, занимающегося растениеводством наиболее полный анализ можно сделать только по результатам года. В течение года анализируется выполнение плана агротехнических мероприятий по периодам сельскохозяйственных работ; отклонение от нормативных затрат на единицу выполненных работ.

5. На проведение экономической работы на малом предприятии АПК, измерение влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности оказывают влияние не только экономические, но и биологические, химические и физические законы.

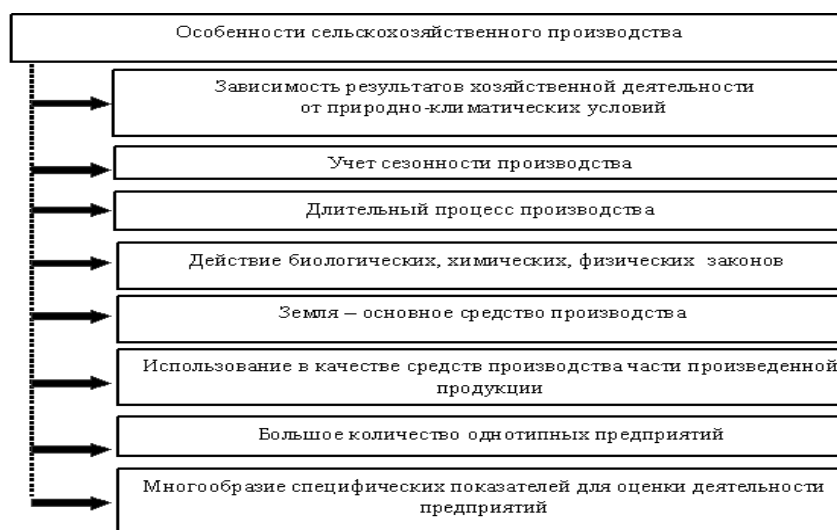


Рисунок 1. Особенности сельскохозяйственного производства.

6. Основным средством производства в сельском хозяйстве является земля, природные особенности которой неразрывно связаны с климатическими условиями. В отличие от других отраслей народного хозяйства, где точно известна экономическая эффективность и производственная мощность всех фондов, продуктивность земли не поддается точному учету и под влиянием разных факторов

меняет природный и экономический характер. Причем земля как главное средство производства не только не изнашивается, но и наоборот, улучшается, если ее правильно использовать. И, наконец, одной из особенностей этого средства производства является: универсальность производства, слабая концентрация, многоотраслевой характер, более низкий уровень производительности труда. Анализ хозяйственной деятельности малых предприятий должен содействовать высокопроизводительному использованию земли, последовательному развитию наиболее полезных в условиях хозяйства направлений деятельности.

7. Использование в качестве средств производства части произведенной продукции. При проведении экономического анализа необходимо учитывать, что часть продукции используется на собственные цели в качестве средств производства: семена, фураж, животные и др.

8. В сельском хозяйстве больше, чем в промышленности, однотипных предприятий, осуществляющих производство примерно в одинаковых природно-климатических условиях. Это позволяет точнее оценивать результаты хозяйственной деятельности, выявлять передовой опыт других предприятий и шире применять межхозяйственный сравнительный анализ.

9. С учетом специфики сельского хозяйства для оценки деятельности сельскохозяйственных предприятий, в том числе малых, используются как общие показатели, применяемые во всех отраслях народного хозяйства: себестоимость продукции, прибыль, рентабельность, оборачиваемость средств и пр., так и специфические показатели: урожайность, продуктивность скота, жирность молока и др. Это также обуславливает некоторые особенности анализа малых предприятий в сельском хозяйстве.

При наличии обширной базы для сравнения различных показателей, как в рамках отдельного предприятия, так и в масштабах района, области, в том числе в сравнении с крупными предприятиями и т.д., позволяет чаще использовать в анализе следующие приемы: сопоставление параллельных и динамических рядов, аналитические группировки, корреляционный анализ, многомерный сравнительный анализ и др.

На наш взгляд, алгоритм проведения экономического анализа на малом предприятии агропромышленного комплекса должен включать следующие этапы:

- 1) постановка цели экономического анализа;
- 2) определение объектов и субъектов анализа;
- 3) определение источников и методов сбора информации, ее сбор, регистрация и обработка;
- 4) анализ полученной информации и оформление результатов анализа;
- 5) разработка плана мероприятий по реализации проекта;
- 6) внедрение результатов анализа;
- 7) контроль за внедрением в производство предложений, сделанных по результатам анализа.

При изучении исходных условий функционирования малого предприятия в агропромышленном комплексе большое значение имеет экспресс-анализ динамики основных показателей, характеризующих имущественное и финансовое состояние предприятия. Для их расчета и анализа используются данные бухгалтерской отчетности и пояснительной записки к ней.

Имущественное положение предприятия оценивается на основании изучения динамики (за 3-5 лет) уровня следующих показателей:

- общей суммы средств, находящейся в распоряжении малого предприятия. Увеличение реальной суммы средств, находящейся в распоряжении малого предприятия (с учетом инфляционного фактора), свидетельствует о расширении деятельности предприятия. Напротив, ее снижение свидетельствует о спаде производства;
- величины основных средств и их доли в общей сумме активов, в том числе доли активной их части;
- степени износа основных средств и степени их обновления. По степени изношенности и обновления основных средств судят о техническом состоянии предприятия;
- суммы оборотных активов и их доли в общей валюте баланса;
- соотношения оборотных и внеоборотных активов;
- величины материальных запасов и их доли в сумме выручки;
- суммы дебиторской задолженности и ее доли в выручке;
- удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей сумме активов малого предприятия.

Известно, что малые предприятия АПК имеют различные организационно-правовые формы. Для акционерных малых предприятий важное значение имеют оптимально-номинальная стоимость акций, изменение количества акций вследствие дополнительной эмиссии, количестве выкупленных акций, количество акционеров, зарегистрированных в реестре, в том числе наиболее крупных.

Для акционерного малого предприятия существует ряд показателей, характеризующих его инвестиционную привлекательность:

а) рентабельность акционерного капитала (отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме акционерного капитала);

б) уровень дивидендного выхода, т.е. удельный вес чистой прибыли, направленной на выплату дивидендов по обыкновенным акциям (отношение фонда дивидендных выплат к сумме чистой прибыли);

в) сумма дивидендных выплат на одну акцию (фонд дивидендных выплат по простым акциям делится на количество простых акций, эмитированных акционерным обществом);

г) норма дивиденда (отношение суммы дивиденда на одну простую акцию к ее номинальной стоимости);

д) курс акции (отношение суммы дивиденда на одну акцию к среднегодовой процентной ставке по депозитам банка);

е) коэффициент котировки акции (отношение курса акции к учетной цене акции).

Считаем, что изучение динамики данных показателей за последние 3-5 лет позволит установить тенденции изменения финансовой ситуации на анализируемом предприятии.

Результаты хозяйственной деятельности во многом зависят от уровня специализации и концентрации производства. Специализация и концентрация сельскохозяйственного производства развиваются под воздействием двух тенденций: углубление общественного разделения труда, содействующее более узкой специализации, и особенности сельскохозяйственного производства (сезонность, особая роль земли и тесная связь растениеводства и животноводства) оказывают влияние на специализацию и концентрацию сельскохозяйственного производства, что в свою очередь вызывает необходимость развития многоотраслевых предприятий. Большинство сельскохозяйственных предприятий являются многоотраслевыми, хотя в последние годы увеличилось количество узкоспециализированных хозяйств (комплексы по выращиванию и откорму животных, птицефермы, овощные фабрики и др.). Малые формы сельхозтоваропроизводителей по уровню специализации могут быть как узкоспециализированными, так и многопрофильными.

Задачи анализа специализации:

1) определить уровень специализации, сложившейся в хозяйстве;

2) наметить пути ее дальнейшего совершенствования.

Основным показателем, характеризующим специализацию сельскохозяйственных предприятий, является структура товарной продукции. В качестве дополнительных показателей могут быть использованы структура посевных площадей, валовой продукции, поголовья скота, затрат труда.

По удельному весу в общем объеме реализации продукции выделяют 2-3 основные отрасли или культуры и дополнительные. Изучают обоснованность подбора дополнительных отраслей производства, согласованность их размера с ведущими отраслями. Дополнительные отрасли часто необходимы для нормального функционирования основных (например, в свиноводстве требуется молоко для выпойки поросят, в семеноводстве - развитие пчеловодства). Многие дополнительные отрасли ускоряют оборачиваемость капитала, повышают эффективность использования земельных ресурсов и основных средств.

В неспециализированных хозяйствах можно наблюдать универсализм производства: одновременно производится и реализуется сразу несколько видов продукции растениеводства и животноводства, без заметного преобладания какой-либо из них.

Для оценки экономической эффективности специализации необходимо параллельное сопоставление показателей специализации и эффективности производства. По результатам анализа разрабатываются мероприятия, направленные на совершенствование внутрихозяйственной специализации с учетом конкретных условий производства [4]. Наиболее рациональные размеры и сочетание отраслей определяют путем решения экономико-математических задач и сравнительного межхозяйственного анализа предприятий одинакового производственного направления.

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности малого предприятия оказывает уровень интенсификации производства. Как известно, расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем. Если увеличение производства достигается за счет расширения, например, посевных площадей, поголовья животных и т.д., то такую форму расширенного воспроизводства называют экстенсивной. Если же развитие производства происходит путем улучшения качества обработки почвы, дополнительного вложения средств на одну и ту же площадь и т.п. тем самым достигается повышение урожайности культур, продуктивности скота, то такой путь увеличения производства продукции называется интенсивным.

Интенсификация является главным направлением развития и малых, и крупных форм сельхозтоваропроизводителей на современном этапе. Она достигается путем внедрения достижений научно-технического прогресса и передового практического опыта. Постоянный рост инвестиций на развитие более современных средств производства, более квалифицированного труда в расчете на единицу земельной площади должен обеспечить основную долю прироста производства сельскохозяйственной продукции в России.

С целью всестороннего изучения процесса интенсификации малого предприятия рассмотрим три группы показателей:

1) показатели, характеризующие уровень интенсификации: сумма основных и оборотных средств на 100 га сельхозугодий, сумма затрат на 100 га сельхозугодий, дополнительные - расход удобрений на 1 га, энергообеспеченность, обеспеченность хозяйства тракторами, численность поголовья скота на 100 га сельхозугодий, сумма инвестиций в мелиорацию и др.

2) показатели, характеризующие результаты интенсификации: выход валовой, товарной продукции, чистого дохода на 100 га сельхозугодий, урожайность культур, продуктивность животных.

3) показатели, характеризующие эффективность интенсификации на основе сравнения дополнительных вложений с их результатами (объем производства и реализации продукции на рубль совокупных вложений, рентабельность продукции, производительность труда, фондоотдача, окупаемость удобрений, кормов и т.д.).

В процессе экономического анализа необходимо изучить уровень данных показателей, их динамику, провести межхозяйственные сопоставления и дать оценку достигнутому уровню интенсификации и эффективности производства в исследуемом хозяйстве.

В качестве информационной базы для проведения экономического анализа используется внутренняя и внешняя информация [1]. Внутренняя отчетность малого предприятия АПК отражает показатели текущего сбыта, суммы издержек, объемы материальных запасов, движение денежной наличности, данные о дебиторской и кредиторской задолженности, а применение компьютерных технологий позволяет предприятию создать необходимые системы внутренней отчетности, способные обеспечить информационное обслуживание всех своих подразделений.

Внешняя информация - сведения о состоянии внешней среды предприятия, рынка и его инфраструктуры, поведении покупателей и поставщиков, действиях конкурентов, мерах государственного регулирования рыночных механизмов и др. Источниками внешней информации могут быть газеты, журналы, телевидение, Интернет, органы государственной статистики, службы экономической безопасности и личные наблюдения руководителей анализируемого хозяйствующего субъекта, а также фирмы, специализирующие на сборе и обработке информации по заказам пользователя.

Собранная из разных источников информация группируется и обрабатывается в разрезах, необходимых для достижения преследуемых данным видом анализа целей. Подготовка информации для экономического анализа на малом предприятии включает проверку данных, обеспечение их сопоставимости, упрощение числовой информации.

При организации экономического анализа на малых предприятиях АПК необходимо обеспечить экономичность и эффективность аналитического процесса, т.е. выполнение полного и всестороннего исследования при минимуме затрат на его проведение. С этой целью должны широко использоваться новейшие методики анализа, компьютерные технологии обработки информации, рациональные методы сбора и хранения данных.

Аналитическая работа входит в служебные обязанности каждого руководителя малого предприятия агропромышленного комплекса, каждого менеджера, принимающего управленческие решения. Отсюда важным принципом ее организации является четкое распределение обязанностей по проведению анализа между отдельными исполнителями. Организуя аналитическую работу на малом пред-

приятии в АПК необходимо принимать во внимание, что только общими усилиями совместной работы руководителей предприятия и различных служб, обладающих разносторонними знаниями по изучаемому вопросу, экономистов, техников, технологов и др. можно комплексно исследовать проблему и найти наиболее оптимальный вариант ее решения. От того насколько рационально распределены обязанности, зависит, с одной стороны, полнота анализа, а с другой - предупреждается дублирование одной и той же работы различными службами, более эффективно используется служебное время различных специалистов.

#### Литература.

1. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Мишурина И.В. Малое предпринимательство в региональной экономике: Монография/РГЭА. Ростов н/Д., 2000.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. Мн.: Новое знание, 2002.
4. Экономика сельского хозяйства: Учеб. Пособие / Под ред. В.В. Кузнецова. Ростов н/Д: РГЭУ "РИНХ", 2004.

**ТАМБОВЦЕВА Н.А.**

*РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ*

Привлечение акционерного капитала в мелкие и средние частные компании как явление и процесс не было известно в после перестроечной России вплоть до последнего времени. Рынок свободного капитала у нас до сих пор еще не сложился, поэтому, собственно говоря, и привлекать - то пока особенно нечего. Таково, во всяком случае, мнение большинства мелких и средних предпринимателей в России. Большие надежды поначалу возлагались на иностранные инвестиции, но образ богатого простака-иностранца потускнел в сознании россиян где-то в начале 90-х годов, и на смену ему пришел другой - алчного транснационального "инвестора", заодно с государственными чиновниками скупающего на корню и за бесценок национальное российское достояние - алюминиевые и сталелитейные заводы, нефтяные месторождения и телефонные компании, леспромхозы, молокозаводы, косметические фабрики и типографии.

Активное проникновение на российский рынок иностранного капитала, сопровождающееся оттоком национального капитала за пределы страны, порождает множество проблем экономического, социального и психологического свойства. Между тем, интеграция российской экономики в мировое экономическое пространство - процесс необратимый. Принципы и этика цивилизованного бизнеса все глубже и глубже проникают в сознание российского предпринимателя и его повседневную деловую практику. К сожалению, история отечественного бизнеса насчитывает еще слишком мало лет, чтобы в России успел сформироваться новый тип бизнесмена, свободного от тяжелого наследия социализма и азарта периода дикого капитализма.

Государственная политика в отношении малого и среднего предпринимательства (собственно, как и бизнеса вообще) также пока еще далека от совершенства. Противостояние государства и общества больше всего отзывается на тех, кто решился начать свое дело, зачастую на пустом месте, с нуля. Этим людям приходится жить и работать во враждебном окружении. С одной стороны - государство с его конфискационной налоговой политикой и коррумпированным чиновничеством, с другой - "братва", со своими, не менее категоричными методами. Ощущение незащищенности порождает у одних безверие и апатию, а у других, напротив, воспитывает характер и бойцовские качества - залог успеха любого начинания.

Неразвитость деловой инфраструктуры в России в сочетании с информационной непроницаемостью и пережитками многолетней изоляции страны от остального мира в сознании многих предпринимателей мешают увидеть, что в России сегодня уже работает новая финансовая индустрия - вен-

чурный капитал.

"Венчурный" или "рисковый" капитал - малопонятный для подавляющего большинства россиян феномен. Его путают с банковским кредитованием или благотворительностью. Информации о характере и деятельности венчурных фондов и компаний практически нет, не считая нескольких путанных заметок в московских и петербургских изданиях. Российские поисковые системы в Internet дают всего пару-тройку ссылок на сайты, где так или иначе упоминается слово "венчур", которое при этом не перестает оставаться смутным и неясным.

Между тем, российский (по месту деятельности, а не происхождению) венчурный бизнес существует уже более 5-ти лет. Немалый срок, если принять во внимание быстротечность перемен в бывшем Советском Союзе.

Название "венчурный" происходит от английского "venture" - "рискованное предприятие или начинание". Сам термин "рисковый" подразумевает, что во взаимоотношениях капиталиста-инвестора и предпринимателя, претендующего на получение от него денег, присутствует элемент авантюризма. И это на самом деле так. Рисковое (венчурное) инвестирование, как правило, осуществляется в малые и средние частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или залога, в отличие, например, от банковского кредитования. Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами - физическими или юридическими лицами (unquoted или unlisted companies).

Инвестиции направляются либо в акционерный капитал (equity investment или financing) закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита (debt financing), как правило, среднесрочный по западным меркам, на срок от 3 до 7 лет. Процентная ставка по таким кредитам либо не устанавливается, либо составляет LIBOR + 2-4%. На практике, однако, наиболее часто встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая - предоставляется в форме инвестиционного кредита.

Венчурный инвестор, как правило, не стремится приобрести контрольный пакет акций компании (во всяком случае, при первичном инвестировании). И в этом - его коренное отличие от "стратегического инвестора" или "партнера". Последний зачастую изначально желает установить контроль над компанией, интересующей его по тем или иным соображениям. Цель венчурного капиталиста иная. Приобретая пакет акций или долю, меньшую, чем контрольный пакет (minority position или stake), инвестор рассчитывает, что менеджмент компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага (financial leverage) для того, чтобы обеспечить более быстрый рост и развитие своего бизнеса. Ни инвестор, ни его представители не берут на себя никакого иного риска (технического, рыночного, управленческого, ценового и пр.), за исключением финансового. Все перечисленные риски несет на себе компания и ее менеджеры (помните: joint venture). При этом, еще одним предпочтением венчурного инвестора является принадлежность контрольного пакета менеджерам компании. Имея у себя контрольный пакет, они сохраняют все стимулы для активного участия в развитии бизнеса. Если компания, в период нахождения в ней в качестве совладельца и партнера венчурного инвестора добивается успеха, т.е. если ее стоимость в течение 5-7 лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной, до инвестиций (pre-money evaluation), риски обеих сторон оказываются оправданными и все получают соответствующее вознаграждение.

Если же компания не оправдывает ожидание венчурного капиталиста, то он может полностью потерять свои деньги (в том случае, когда компания объявляет себя банкротом), либо, в лучшем случае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли. И второй и третий варианты считаются неудачами. Прибыль (capital gains) венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5-7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение.

Сам процесс продажи в венчурном бизнесе также имеет свое название - "exit" - "выход". Период пребывания венчурного инвестора в компании носит наименование "совместного проживания" - "living with company". Разделение совместных рисков между венчурным инвестором и предпринимателем, длительный период "совместного проживания" и открытое декларирование обеими сторонами своих целей на самом начальном этапе общей работы - слагаемые вполне вероятного, но не автоматическо-

го успеха. Однако, именно такой подход представляет собой основное отличие венчурного инвестирования от банковского кредитования или стратегического партнерства.

**ТОКУМАЕВ Т.Н.**

**МЕХАНИЗМЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ДОСТУПНОСТЬ И ЦЕЛОСТНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ В СЕТЯХ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ**

Механизмы, обеспечивающие доступность и целостность являются частью QoS (качества обслуживания). Основными параметрами QoS являются скорость, надежность, задержка и jitter (вариация задержки), которые обычно соотносят с потоком данных. В сетях с реализованной политикой качества обслуживания под потоком обычно понимается трафик с определенным источником и адресатом (пункт назначения). В сетях IP под потоком понимают совокупность источника, адресата, номеров протоколов и портов в заголовке IP. Потоки с одинаковыми параметрами качества обслуживания могут быть объединены в классы. В IP сетях реализация качества обслуживания была стандартизирована и имеет следующие основные реализации Интегральное обслуживание (Integrated Services) Дифференцированное обслуживание (Differentiated Services).

1.1. Интегральное обслуживание (IntServ).

Этот подход явился одной из первых попыток комитета IETF разработать действенный механизм обеспечения качества обслуживания в IP-сетях. Для трафика реального времени вводятся два класса обслуживания: контролируемой загрузки сети и гарантированного обслуживания.

Класс контролируемой загрузки сети идентичен традиционному подходу "best effort", но уровень QoS для уже обслуживаемого потока данных остается неизменным при увеличении нагрузки в сети.

Классу гарантированного обслуживания предоставляется определенная полоса пропускания, а также гарантируются задержка в определенных пределах и отсутствие потерь при переполнении очередей

Основными компонентами модели IntServ являются система резервирования ресурсов, система контроля доступа, классификатор и диспетчер очередей.

Спецификация потока (flow specification) нужна для определения необходимого уровня качества обслуживания потока.

Система контроля доступа, получив запрос сеанса связи, в зависимости от наличия требуемых ресурсов, либо допускает этот запрос к дальнейшей обработке, либо дает отказ. Классификатор определяет класс обслуживания на основе содержания поля приоритета в заголовке. Диспетчер определяет способ организации и механизм обслуживания очереди. Система резервирования ресурсов использует специальный протокол сигнализации, который служит для запроса приложением нужного ему уровня качества обслуживания и для координации обработки этого запроса всеми устройствами сети.

1.1.1. Протокол резервирования ресурсов - RSVP.

Для обеспечения должного качества обслуживания трафика голосовых и видео- приложений, необходим механизм, позволяющий приложениям информировать сеть о своих требованиях. На основе этой информации сеть может резервировать ресурсы для того, чтобы гарантировать выполнение требований к качеству, или отказать приложению, вынуждая его либо пересмотреть требования, либо отложить сеанс связи. В роли такого механизма выступает протокол резервирования ресурсов RSVP (Resource Reservation Protocol).

RSVP - это протокол сигнализации, который обеспечивает резервирование ресурсов для предоставления в IP-сетях услуг эмуляции выделенных каналов. Протокол позволяет системам запрашивать, например: гарантированную пропускную способность такого канала, предсказуемую задержку, максимальный уровень потерь. Но резервирование выполняется лишь в том случае, если имеются требуемые ресурсы.

1.2. Дифференцированное обслуживание разнотипного трафика - Diff-Serv.

Для обеспечения гарантированного качества обслуживания комитет IETF разработал модель дифференцированного обслуживания разнотипного трафика - Diff-Serv. В соответствии с этой моделью байт ToS (Type of Service) в заголовке IP-пакета получил другое название DS (Differentiated Services), а шесть его битов отведены под код Diff-Serv. Каждому значению этого кода соответствует свой класс PHB (Per-Hop Behavior Forwarding Class), определяющий уровень обслуживания в каждом из сетевых узлов. Пакеты каждого класса должны обрабатываться в соответствии с определенными для этого класса требованиями к качеству обслуживания.

Модель Diff-Serv описывает архитектуру сети как совокупность пограничных участков и ядра.

Поступающий в сеть трафик классифицируется и нормализуется пограничными маршрутизаторами. Нормализация трафика предусматривает измерение его параметров, проверку соответствия заданным правилам предоставления услуг, профилирование (при этом пакеты, не укладывающиеся в рамки установленных правил, могут быть отсеяны) и другие операции. В ядре магистральные маршрутизаторы обрабатывают трафик в соответствии с классом PHB, код которого указан в поле DS.

Механизм обеспечения QoS на уровне сетевого устройства, применяемый в Diff-Serv, включает в себя четыре операции. Сначала пакеты классифицируются на основании их заголовков. Затем они маркируются в соответствии с произведенной классификацией (в поле Diff-Serv). В зависимости от маркировки выбирается алгоритм передачи (при необходимости - с выборочным удалением пакетов), позволяющий избежать заторов в сети. Заключительная операция, чаще всего, состоит в организации очередей с учетом приоритетов

Хотя эта модель и не гарантирует качество обслуживания на 100%, у нее есть серьезные преимущества. Например, нет необходимости в организации предварительного соединения и в резервировании ресурсов. Так как в модели Diff-Serv используется небольшое, фиксированное количество классов и трафик абонентов распределяется по общим очередям, не требуется высокая производительность сетевого оборудования.

### 1.3. Алгоритмы управления очередями (Active Queue Management Algorithms (AQM)).

AQM алгоритмы позволяют обнаруживать и предотвращать перегрузки каналов в сети. Обнаружение перегрузок осуществляется при помощи маркировки пакетов или их игнорирования. В основе данных алгоритмов лежит предположение, протоколы которым будут принадлежать проигнорированные пакеты будут приспосабливаться, и снижать интенсивность передачи пакетов в сеть. Однако это справедливо только в некоторых случаях (например, протокол TCP). В протоколе TCP потеря пакетов (отсутствие уведомлений о получении) рассматривается как наличие перегрузки в сети, пир обнаружении которой автоматически снижается скорость передачи данных. К недостатками данных алгоритмов можно отнести следующее. AQM алгоритмы не содержат механизмов, которые позволяли бы определить произошли потери пакетов в следствии перегрузки в сети или из-за плохо функционирующего канала связи.

#### 1.3.1. Random Early Detection (RED).

Механизм RED определяет наличие задержки в сети путем расчета средней длины очереди для каждого соединения. Вероятность игнорирования пакетов - линейно возрастающая функция средней длины очереди начиная с указанной границы. Маршрутизаторы могут уведомлять участников соединения путем маркировки или игнорирования пакетов. RED эффективен только с протоколами, которые соответствующим образом реагируют на наличие игнорированных пакетов в сети. Данная схема является плохо масштабируемой из-за необходимости хранения в памяти информации о состоянии множества соединений. Одним из выходов их данной проблемы является агрегирование соединений одинаково "чувствительных" протоколов.

### 1.4. Алгоритмы активного управления очередями (AQM), основанные на активности потока.

В противоположность RED, который использует среднюю загруженность очереди, BLUE для управления очередями использует скорость утери информационных пакетов и историю использования ссылок в очереди. При этом используется только один вариант отбора - сохранить (или уничтожить) информационный пакет. BLUE увеличивает возможность сохранения пакета, если количество информационных пакетов в очереди постоянно уменьшается в результате переполнения буфера и соответственно уменьшает вероятность сохранения пакета в периоды, когда очередь пуста или ссылка находится в состоянии ожидания. Стохастическая величина BLUE является расширением, которое характеризует масштабируемость и справедливость в больших информационных потоках, когда использу-



ется алгоритм BLUE.

#### 1.5. Алгоритмы планирования.

Основной целью алгоритма планирования справедливого распределения информационных пакетов является оптимизация и эффективное использование исходящих ссылок полосы пропускания, обеспечение справедливых ограничений потоков информации (включая изоляцию информационного потока), минимизация задержек в очереди и обеспечение хорошей масштабируемости путем упрощения алгоритма. Сложность осуществления может быть выведена из структуры алгоритма, в качестве которой может быть использован упорядоченный список или метод сортировки данных в основной базе.

##### 1.5.1. Простые алгоритмы планирования.

В алгоритмах планирования, основанных на принципе "первым пришел - первым обслужили" (FCFS) информационные пакеты забираются из очереди в том порядке, в котором эти пакеты были поставлены в очередь. Поскольку необходимо поддержание одной главной очереди, общая сложность такой очереди весьма невелика, и операции постановки в очередь и снятия с очереди могут быть осуществлены двоично -  $O(1)$  (вне зависимости от количества информационных потоков). Алгоритм планирования "первым пришел - первым обслужили" не предусматривает никакой возможности изоляции информационных потоков и не подразумевает справедливости распределения, тем не менее данный алгоритм очень полезен в случаях, когда последовательность информационных пакетов должна сохраняться без изменений в буферном элементе. Поэтому алгоритм "первым пришел - первым обслужили" очень полезен для буферного хранения асинхронных потоков информации между отправителем и получателем.

##### 1.5.2. Алгоритмы циклической обработки данных Round Robin (RR).

Алгоритмы циклической обработки данных Round Robin (RR) обслуживают информационные пакеты не менее, чем из одной очереди. Конечной целью алгоритма является равноправное распределение полосы пропускания между всеми насыщенными очередями. Каждой из очередей выдается определенный промежуток времени, в который предопределенное количество информации может быть передано. Количество информации может быть задано в байтах или в информационных пакетах. Благодаря своей структуре, алгоритмы циклической обработки данных Round Robin (RR) являются двоичными  $O(1)$  по уровню своей сложности. Следует отметить, что подход ограничения объема передаваемой информации на основе информационных пакетов характеризуется определенной несправедливостью, т.к. потоки с информационными пакетами большого объема будут использовать большую часть полосы пропускания. Этот недостаток алгоритма циклической обработки данных Round Robin (RR) можно обойти, задавая объем передаваемой информации в байтах.

##### 1.5.3. Алгоритмы справедливой постановки в очередь.

Алгоритм справедливой постановки в очередь (FQ) был предложен и основан на алгоритме циклической обработки данных Round Robin (RR). Этот алгоритм имеет хорошие возможности изоляции информационных потоков, но уровень его сложности  $O(n)$ , где  $n$  - количество активных потоков информации. Обобщенный алгоритм постановки в очередь информационных пакетов (GPS) распределяет ресурсы сети на пропорциональной основе и основе гибкого контроля потоков информации.

##### 1.5.4. Алгоритмы постановки в очередь на основе классов.

Алгоритмы постановки в очередь на основе классов (CBQ) обеспечивают иерархическое использование ссылок, которое направлено на ограничение задержек в отправке информации и гарантированном наличии объемов полосы пропускания. Такие алгоритмы представляют собой классификатор, который классифицирует информационные пакеты по заранее определенным категориям; оценивающий алгоритм, который определяет часть полосы пропускания, используемую каждого класса; и алгоритм выбора категории для постановки в очередь на отправку. При этом необходимо установить правила пользования ссылками с целью сбалансированного использования этих ссылок и детально определить условия, когда один класс может временно использовать незанятую часть полосы пропускания, приписанную к другому классу.

#### 1.6. Архитектура непрерывных сервисов доставки информации из одного пункта в другой.

Архитектура доставки информации из одного пункта в другой охватывает обнаружение и использование обслуживающих программ, созданных на основе общих ресурсов в гетерогенной среде. Она обеспечивает интеграцию ресурсов QoS, которые доступны в сети и на уровне приложений.

### 1.6.1. Промежуточная структура контроля для адаптации QoS.

Недостаток справедливого распределения сетевых ресурсов между приложениями и несовершенных адаптационных механизмов в самих приложениях, которые не удовлетворяют требованиям глобальных информационных потоков, предлагает введение промежуточной контрольной структуры (MCF), которая станет адаптивным звеном между приложениями и операционной системой. При таком подходе, операционная система должна предоставить необходимые интерфейсы для управления ресурсами. Промежуточная структура контроля адаптации (MCF) использует жестко установленные характеристики QoS и поточную модель, которая сегментирует структуру приложения, разбивая его на отдельные задачи пользователя/производителя. Модель контроля задач определяет три отдельных категории задач: конечные задачи, которые охватывают контроль ресурсов, используемых различными приложениями; адаптационный модуль, определяющий решения по потенциальному контролю действий и переадресованию адаптированных характеристик QoS в исполняющий модуль; и, наконец, модуль мониторинга, задачами которого являются слежение и регистрация, а также обработка информации и ее пересылка в адаптационный модуль.

#### Литература.

1. Blake S., Black D.L., Carlson M.A., Davies E., Wang Z., Weiss W. An architecture for Differentiated Services. RFC 2475, Internet Engineering Task Force, December 1998.
2. Braden R., Clark D.D., Shenker S. Integrated Services in the Internet architecture: An overview. RFC 1633, Internet Engineering Task Force, June 1994.
3. Shenker S., Partridge C., Guerin R. Specialization of guaranteed Quality of Service. RFC 2212, Internet Engineering Task Force, May 2000.
4. Wroclawski J. Specification of the controlled-load network element service. RFC 2211, Internet Engineering Task Force, May 2000.
5. Zhang L., Deering S., Estrin D. RSVP: A new resource ReSerVation protocol. IEEE Network, 7(5):8-18, September 1993.

**ТРУНОВ А.В.**

### *ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Тенденции сращивания банковского и промышленного капитала начали проявляться в России еще в дооктябрьский (1917 г.) период. Несколько десятков межотраслевых концернов и финансовых групп делили между собой весь крупный сектор российской экономики. Во главе этих структур через систему участия, Советы директоров, личную унию становились крупнейшие банкиры, которые одновременно были тесно связаны с Министерством финансов и другими государственными органами.

В начале XX в. в период выхода из экономического кризиса с помощью коммерческих банков была проведена финансовая реорганизация, давшая мощный импульс развитию промышленного производства. Её суть состояла в том, что безнадежные долги предприятий конвертировались в привилегированные акции банкиров-кредиторов, которые впоследствии организовывали дополнительную эмиссию акций таких предприятий и сами приобретали большую их часть. Крупнейшие финансовые магнаты, таким образом, контролировали значительное число наиболее передовых промышленных предприятий. Очевидно, что модель тесных отношений между финансовым и промышленным секторами экономики в России начала XX в. приближалась к европейскому образцу.

Практически все исследователи процессов становления банков в России, их взаимодействия с реальным сектором экономики в предоктябрьский период обращают внимание на существенную роль иностранных коммерческих банков.

Это было не случайно, ибо реальная интеграция банковского и промышленного капитала невозможна без кардинальных изменений в системе отношений собственности, формирования системы

действительно коммерческих банков, настоящей рыночной инфраструктуры экономики страны.

Интеграция банковского и промышленного капитала ведет к образованию принципиально иных интеграционных структур, чем в традиционных организационно-хозяйственных объединениях. При этом формируется иной состав и механизм функционирования интеграционных образований, который должен быть адекватным складывающейся в стране рыночной среде. Суть проблемы состоит в том, что создание таких интеграционных структур в целом выступает как адаптационная реакция горизонтально и вертикально взаимосвязанных между собой производственных предприятий на развертывание рыночных отношений, когда они начинают постоянно и активно взаимодействовать с коммерческими банками, инвестиционными, страховыми компаниями, специализированными торговыми организациями и т.д.

Важнейшим аспектом, предопределяющим в том числе и возможную эффективность процессов интеграции банковского и промышленного капитала, является рациональная трансформация отношений собственности.

В связи с этим очевидно, что интеграция банковского и промышленного капитала в России - составная часть общей системы реформирования национальной экономики. Помимо объективных предпосылок, складывающихся в самом производстве, науке и технике, определяющие импульсы для интеграции банковского и промышленного капитала задает формирующаяся в России рыночная среда. В свою очередь, создаваемые на базе интеграции банковского и промышленного капитала образования играют в этой рыночной среде вполне определенную структурирующую роль.

Однако несформированность в полной мере рыночной среды в современной России, противоречивость процесса рыночных преобразований, существенная политизация экономической жизни несут в себе и опасности высокого уровня экономического риска. С этой точки зрения, будучи элементом единой системы рыночного реформирования экономики страны, процесс интеграции банковского и промышленного капитала испытывает на себе прежде всего опасности общесистемного риска. Действительно, большое значение здесь имеют такие общесистемные процессы, как динамика инфляции, производства, инвестиционный кризис, неплатежи, общее положение банков в стране.

Для процесса интеграции банковского и промышленного капитала отмеченные обстоятельства имеют особое значение, поскольку здесь вступают в тесное функциональное взаимодействие различные виды деятельности.

Однако история знает немало примеров, когда соответствующие процессу интеграции банковского и промышленного капитала формы создавались и начинали активно функционировать в сжатые сроки, их организационный и экономический рост были стремительными. Происходило это при активной поддержке государства, которое всячески стимулировало создание и деятельность различных организационно-экономических форм, подобных нынешним российским ФПГ.

Следует отметить, что роль государства в интеграции банковского и промышленного капитала не сводится только к формированию и обеспечению необходимых правовых, экономических и организационных условий осуществления этого процесса. На практике государство само, через свои институты непосредственно и опосредованно участвует в создании и деятельности соответствующих структур. Механизмы этого участия отчетливо проявились в процессах приватизации, формирования коммерческих банков, затем подключения некоторых из них к обороту мощных потоков госбюджетных средств, в развитии рынков государственных и корпоративных ценных бумаг и т.д.

Тем самым российская практика в специфичном виде подтверждает общемировые закономерности: в анализируемом интеграционном процессе происходит сращивание не только банковских и промышленных, но и государственных структур (и соответственно капиталов).

При всей противоречивости осуществления процесса интеграции банковского и промышленного капитала в России он, тем не менее, является как результатом прогресса современного производства, так и необходимым условием его дальнейшего развития.

Реальная интеграция банковского и промышленного капитала могла бы стать существенным фактором решения целого ряда актуальнейших проблем российской экономики. Рассмотрим их подробнее.

1. Спад производства и инвестиционной активности. В последние годы динамика промышленного производства в России определялась, с одной стороны, ростом объемов производства в экспортно-ориентированных отраслях и соответствующей конъюнктурой мирового рынка, а с другой стороны,

сохранением спросовых ограничений внутреннего рынка на продукцию обрабатывающих отраслей. Если производство продукции в таких отраслях, как черная и цветная металлургия, химия и технология, возросло, то для других отраслей были характерны тенденции спада. Еще более значительным в последние годы было падение инвестиций.

В этой ситуации новые межотраслевые диверсифицированные структуры, сформировавшиеся на базе процесса интеграции банковского и промышленного капитала, могли бы стать своего рода очагами стабилизации, а затем и экономического роста, были бы способны сконцентрировать необходимую "критическую массу" ресурсов для преодоления промышленного спада и инвестиционного кризиса.

2. Экономическая несостоятельность и банкротство предприятий. Практика показывает, что нередко акционированные предприятия не в состоянии в условиях инфляции поодиночке справиться с проблемами значительного износа своих производственных фондов, закупки сырья и материалов, реализации продукции. В результате многие из них оказываются убыточными, а затем и переходят в разряд предприятий-банкротов.

Механизмы интеграции банковского и промышленного капитала могли бы способствовать решению складывающихся при этом проблем. В частности, только аккумуляция временно свободных средств в рамках ФПГ дает возможность предприятиям группы поочередно финансировать совместные потребности.

Формирующиеся в процессе интеграции ФПГ способны оказать помощь тем убыточным предприятиям, которые незаменимы в общетехнологической цепочке по выпуску имеющей спрос у потребителей конечной продукции. В то же время финансово-промышленные группы вполне могут довольно легко переносить локальные банкротства в своей системе. Все это способствует поддержанию общей экономической стабильности.

3. Интеграция банковского и промышленного капитала создает предпосылки смягчения одной из острых проблем российской экономики последних лет - взаимной задолженности предприятий и общего кризиса платежей, особенно между сельхозтоваропроизводителями и перерабатывающими предприятиями пищевой промышленности.

4. Интеграция банковского и промышленного капитала кардинальным образом изменяет весь комплекс взаимоотношений в системе "банк - предприятие".

Формирование и функционирование ФПГ предполагает существенное улучшение расчетно-кассового обслуживания входящих в состав групп предприятий. Входящие в состав групп банки не заинтересованы в искусственных задержках с платежами клиентов - партнеров по группе. Постоянный круг кредитруемых предприятий подразумевает хорошее знание специфики предприятий, их финансов, инвестиционных проектов. Отсюда вполне обоснованы льготы в обслуживании предприятий банками.

5. В условиях обвального спада финансирования государством НИОКР особое значение приобретают проблемы финансовой поддержки ведущих научно-исследовательских центров страны, а нередко и формирование именно на базе тех перспективных научных направлений, которые они развивают, финансово-промышленных групп.

Несмотря на катастрофичность положения в научной сфере России, страна все еще остается мировым лидером в разработке ряда фундаментальных проблем в физике, математике, химии, физиологии, медицине, а также в прикладных разработках лазерной и криогенной техники, некоторых образцов военной техники и технологий, средств связи и телекоммуникаций, разработки программных продуктов для ЭВМ и др. Все это сохраняет предпосылки для возрождения НИОКР в России, а следовательно, и для создания передовых технологий и производства.

6. Формируемые на базе интеграции банковского и промышленного капитала группы становятся именно теми структурами, с которыми наиболее охотно начинают сотрудничать иностранные инвесторы, так как подобные объединения обладают достаточной автономией в принятии и осуществлении основных решений.

Необходимо сделать Россию привлекательной для иностранных инвесторов, которых продолжает отпугивать от российского рынка отсутствие стабильного законодательства, в полной мере учитывающего особенности современной социально-экономической ситуации в России, явно непродуманная с точки зрения цивилизованного бизнеса система налогообложения, криминализация жизни в

стране. Следует подчеркнуть, что эти же обстоятельства препятствуют активизации деятельности и отечественных инвесторов.

7. Интеграция банковского и промышленного капитала, способствуя решению проблем, связанных с внутринациональными аспектами социально-экономического и научно-технического развития России, может создать и необходимые предпосылки для активизации внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, интеграция банковского и промышленного капитала становится существенным аспектом общего реформирования современной российской экономики.

Вместе с тем, несмотря на очевидные преимущества, связанные с интеграцией банковского и промышленного капитала, в России действует ряд факторов, сдерживающих этот процесс. Это общая политическая и экономическая нестабильность. Кроме того, еще не выработаны эффективные механизмы страхования рисков, не сформирована детально разработанная законодательная база по основополагающим элементам рыночных отношений - собственности, ценным бумагам, трасту, залогу. Крайне несовершенна и непоследовательна налоговая политика.

Чрезмерно вмешательство государства во многие аспекты интеграции банковского и промышленного капитала, его опека по тем вопросам создания и деятельности ФПГ, которые могут решаться самими их участниками, необходимость многочисленных согласований в центре и регионах.

Все эти факторы, безусловно, тормозят процессы интеграции банковского и промышленного капитала. И хотя практически все крупные российские банки участвуют сейчас в реализации производственных проектов, они несут громадные риски. Следует учитывать, что возможность ухудшения положения таких банков таит в себе серьезную опасность для всей экономики. В связи с этим необходимо стимулирование взаимодействия потенциальных участников ФПГ, создание для них благоприятного инвестиционного климата.

Итак, интеграция банковского и промышленного капитала представляет собой существенный элемент общих системных преобразований в российской экономике в целом и в агропромышленном комплексе в частности. Испытывая на себе все позитивные и негативные импульсы системных преобразований, этот процесс может сыграть роль мощного структурирующего фактора.

**ТРУХАЧЕВ В.И.**

*КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ ПОВЫШАЮЩЕГО И ПОНИЖАЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ  
НА ДИНАМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРЕНДА ЭКОНОМИКИ АГРАРНОЙ СФЕРЫ РОССИИ И ЕЕ  
РЕГИОНОВ В ФАЗЕ ПОСТКРИЗИСНОЙ СТАГНАЦИИ*

Разнонаправленность воздействия разнообразных факторов на динамические характеристики тренда современного развития экономики аграрной сферы России и ее регионов обуславливает необходимость их систематизации, выявления существенных черт и характеристик, определение значимости на перспективу.

Наиболее адекватным данной задаче представляется метод кластеризации факторов по признаку ориентации их векторов на повышательную (ростоформирующую) или на понижательную (сдерживающе-ограничивающую, лимитирующую или негативно-отклоняющую) тенденции изменения траектории динамики аграрной сферы Российской экономики.

Как отмечает Н. Малхотра, кластерный анализ представляет собой "класс методов, используемых для классификации объектов или событий в относительно однородные группы, которые называют кластерами. Объекты в каждом кластере должны быть похожи между собой и отличаться от объектов в других кластерах" [1, с. 748]. Иногда, отмечает этот автор, кластерный анализ используют для кластеризации каких либо факторов, чтобы определить их однородные (гомогенные) группы.

В настоящей статье представлены результаты кластеризации, выполненной с целью разделения факторов, воздействующих на аграрную сферу российской экономики на этапе восстановительного роста, на три группы:

- повышательные (ростоформирующие) факторы экономической динамики;
- понижательные факторы экономической динамики;
- "мигрирующие" (от одной группы к другой) факторы.

По этому принципу к кластеру ростоформирующих условий-факторов эволюционно-трансформационной динамики экономики аграрной сферы отнесены:

- созидательный потенциал социального генотипа рыночно-цивилизационной умеренно-либеральной системы, регулируемой инструментарием институционально-экономической мотивации хозяйства в аграрной сфере;
- формирование конкурентно-предпринимательской среды, повышающей общий тонус хозяйственной жизни, обеспечивающей рост экономической активности бизнес-структур и населения;
- утверждение системы либерально-ценностных установок и ориентаций: свободы выбора модели рыночного поведения и формы экономической активности, возможности выбора сферы и вида деятельности, отрасли вложения или перелива капитала;
- адаптацию субъектов хозяйствования к рыночному типу поведения, активно реагирующему на конъюнктурно-ценовые сигналы как источники мотивированной причинности принятия маркетингово-управленческих решений;
- диверсификацию композиционной структуры и усиление действенности мотивационных механизмов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности, благодаря более активному стимулированию труда и дополнению его эффекта моделями распределительных механизмов по титулу собственности на вложенные капитальные активы, а также по результатам воспроизводственного цикла (кругооборота капитала) бизнес-структур;
- становление полиморфизма форм производства, хозяйствования, собственности, функционирующих в жесткой рыночной среде и поэтому вынужденных доказывать и обеспечивать свою конкурентоспособность под угрозой альтернативы разорения (банкротства);
- формирование социально-субъектной базы рыночно-трансформационных преобразований с наращиванием в структуре ценностных установок предпринимательского менталитета значимости морально-нравственной миссии и социальной ответственности бизнеса, а также функции укрепления доверия к действиям партнеров-контрагентов и к экономической политике государства;
- активизация источников материально-финансовых ресурсов инвестиционного "оживления" омертвленных в период трансформационно-кризисного спада производства капитальных активов, представленных законсервированными техническими средствами производства предреформенного поколения машин и оборудования, с последующим усилением потенциала инвестпроцесса до масштабов, необходимых для коренного обновления технико-технологического способа производства в аграрной сфере;
- импульс рыночной активизации малых форм экономики российской аграрной сферы: этнохозяйственных укладов, личного подсобного хозяйства, фермерства, - принявших на себя функцию ростоформирующих структур в условиях институционально-декретированного развала колхозно-совхозного строя производства и незавершенности процесса формирования новых ассоциированных форм хозяйствования в аграрной сфере.

При этом важно отметить, что в точке "замирания" пульса хозяйственной жизни в фазе послекризисной стагнации российской экономики (в 1998-1999 гг.) этот позитивно-созидательный потенциал, заложенный ее рыночной реформой, еще не мог проявить свою действенно-функциональную энергию конструктивных преобразований. Он только смог уравновесить иссякающую силу инерции кризисного падения отечественной экономики.

Этой группе факторов противостояли другие, формирующие кластер причин-условий понижающего воздействия на динамику экономического тренда, среди которых выделены:

- отсталость и изношенность производственного аппарата аграрной сферы российской экономики;
- разрушенность (в результате кризисно-трансформационного спада) производственной инфраструктуры аграрной сферы;
- инерционность процесса формирования институциональной инфраструктуры аграрного рынка;
- острый дефицит финансовых ресурсов обеспечения активности инвестпроцесса;
- недостаточную действенность механизма экономической мотивации инвестиционного поведе-

ния субъектов аграрного рынка;

- непоследовательность, а порой и функциональную противоречивость мер агроэкономической политики (обвальная "либерализация" цен сопровождалась мерами жесткой монетаристской политики, приведшей к "зажатости", зарегулированности экономики);

- сохранение и даже наращивание диспаритета цен на продукцию промышленного (прежде всего ресурсы: технические, химические средства производства) и сельскохозяйственного происхождения;

- разрушение экономических и организационно-институциональных основ крупномасштабного товарного производства ассоциированного типа в аграрной сфере (дающее в мировой практике примеры наивысшей производительности труда и эффективности сельскохозяйственного производства - израильские киббуцы, демонстрирующие социально-генетический потенциал коллективных рыночно-ориентированных форм хозяйствования конкретной среде, свободных в выборе модели экономического поведения);

- недостаточную действенность регулирующих функций государства.

Имеется также ряд факторов, определяемых как "мигрирующие", т.е. выступающие в зависимости от обстоятельств как повышательные или как понижательные.

С учетом реалий современной экономики указанные три группы факторов были распределены по группам, определяемым качественными признаками и сущностными чертами (экономические, технико-технологические, социально-демографические, организационно-производственные). В итоге получился многомерный (по различным типологическим признакам) "каркас" модели кластеризации исследуемых факторов повышательного и понижательного действия на экономическую динамику. Результаты кластеризации представлены в таблице.

Анализ экономической ситуации в фазе посткризисной стагнации в России показал, что осуществленная в 1992 г. либерализация цен, означала отмену продовольственных дотаций, достигавших по основным продуктам питания 60-80% розничной цены. Последующие годы общего экономического неблагополучия предопределили упадок экономики страны. Рост безработицы, задержки выплаты заработной платы, неуправляемая инфляция резко сократили покупательную способность населения и спрос на продовольствие.

Одним из главных негативных факторов тех лет стал рост ценового диспаритета в пользу отраслей промышленности и агросервиса. Отрицательное влияние на устойчивость сельскохозяйственного производства оказал практический уход государства из сферы реализации сельскохозяйственной продукции при неразвитости рыночной инфраструктуры. Трудности со сбытом возникли у сельхозтоваропроизводителей даже при неполном насыщении рынка продуктов питания.

Период реформирования характеризовался также удорожанием кредитных ресурсов, увеличением бремени налогообложения, внешней интервенцией на рынке продовольствия, развалом социальной и инженерной инфраструктуры села и другими неблагоприятными факторами, которые привели к ухудшению возможностей расширенного воспроизводства в отрасли.

Существенными факторами понижательной динамики стали также неготовность сельскохозяйственного менеджмента к эффективным действиям в новых экономических условиях, медленная адаптация системы подготовки и переподготовки сельскохозяйственных кадров к рынку, неразвитость информационно-консультационных служб, монозанятость в сельской местности, сдерживающая высвобождение избыточной рабочей силы из сельскохозяйственных предприятий и возможности повышения заработной платы работников.

Вышеперечисленные неблагоприятные внешние социально-экономические условия воспроизводства в аграрной сфере не позволили в фазе посткризисной стагнации реализовать положительный экономический эффект от полученной сельхозтоваропроизводителями хозяйственной свободы и многообразия форм собственности, которые должны были усилить конкурентность, мотивацию и результативность сельскохозяйственного труда.

Как показал анализ соотношения деструктивных и конструктивных факторов, предопределяющих экономическую динамику аграрной сферы, доминирование первых на этапе трансформационно-кризисного спада было очевидным. Однако, в фазе стагнации они приходят в состояние динамического равновесия, благодаря чему появляются возможности для последующего роста. Для изменения

траектории движения любая система должна сначала "погасить" инерцию движения в одном направлении, а затем, зафиксировавшись в определенных координатах, с этой точки начать движение в новом направлении. Это общий закон и физической, и социальной форм движения материи. Те факторы, которые имели позитивный потенциал, обеспечивают функцию ростоформирования, ростообразования, поскольку в этой фазе они доходят до такого состояния, что ранее генетически заложенные в них созидательные потенции, наконец, набирают силу в соответствующей предпринимательской среде, находя её адекватную реакцию. В бизнес-среде агросферы начинают формироваться принципы рыночного поведения, устанавливаются новые связи, развиваются предпринимательские структуры. При этом как характер воздействия среды, так и рефлекторная реакция на них становятся адекватными и взаимодействие начинает происходить неконфликтно (или менее конфликтно, чем ранее).

Таблица 1

Кластеризация факторов повышающего и понижающего воздействия на динамические характеристики тренда экономики аграрной сферы России и ее регионов

Кластер	Повышающие факторы экономической динамики	Понижающие факторы экономической динамики	"Манирующе" факторы экономической динамики
Экономический	готовность экономики к переходу в фазу оживления и восстановительного роста посткризисного этапа развития; формирование предпринимательской среды, повышающей общий тонус хозяйственной жизни, обеспечивающей рост экономической активности бизнес-структур и населения; усиление предпринимательского типа мышления; по-прежнему высокая инвестиционная привлекательность посткризисного подъема экономики; активизация источников финансового обеспечения инвесторских; достаточно высокое качество "человеческого" капитала.	либерализация цен; использование модели массовой приватизации с высоким потенциалом социального конфликта и проявлениями антагоничного поведения товаропроизводителей; острый дефицит финансовых ресурсов; наращивание диспаритета цен; слабая рефлексивность регулирующих функций государства; существенное снижение инвестиционной активности; низкоэффективность основных фондов; ухудшение условий сельскохозяйственного труда; недостаточная мотивация системы оплаты труда.	"Манирующе" факторы преимущественно конъюнктурные факторы экономического роста;
Технико-технологический	формирующийся инновационный потенциал наиболее результативно действующий агрокорпораций	деиндустриализация сельскохозяйственного труда; технологическое отставание отрасли;	"ожидание" иностранных инвестиций;
Социально-демографический	расширение частной инициативы и предприимчивости; рост квалификации и качества труда как реакция на усиление конкуренции на рынке труда; свобода слова и передвижения, открытость общества	рост социальной дифференциации в обществе; значительный уровень реальной безработицы; ослабление социальной сферы села: сокращение лечебно-оздоровительных, образовательных и культурных учреждений; развитие процессов депопуляции	интенсивные нравственные ориентиры в обществе; переход к сложным решениям социальных проблем села на региональные органы управления субъектом Федерации.
Организационно-правовой	полиформализм формально-демократический, сочетание по принципу системной взаимодополняемости, сокращающей синергетический эффект; повышение уровня подготовки высококвалифицированных кадров;	некомпенсированный эффект разрушения крупных форм товарного производства в аграрной сфере; разрушение механизма обратной связи системы образования с аграрным производством;	ломка прежней структуры производств под влиянием трансформационных факторов;

Переход на траекторию восстановительного роста аграрной сферы в фазе оживления российской экономики (начиная с 1999 г.) обусловлен сдвигом из точки (состояния) равновесия противодействующих факторов повышающего и понижающего воздействия на эволюционную динамику аграрной экономики в пользу ростоформирующих факторов и условий. Это стало возможным лишь тогда, когда потенциал конструктивных функций трансформационного процесса набрал необходимый для такого сдвига энергетический импульс. Необходимые и достаточные условия такого сдвига формируются как в сфере производительных сил общества, благодаря инвестиционному наращиванию ресурсного потенциала капитальных активов, так и в системе производственных отношений - потенциале рыночной адаптации субъектов отечественной экономики. Синхронизация этих условий обеспечивает доминантность в системе взаимодействия инерционно-сдерживающих и ростоформирующих факторов именно последних, что определяет возможность движения по повышающей траектории посткризисного подъема аграрной экономики.



Наиболее важными условиями, необходимыми для реализации позитивного потенциала ростоформирующих факторов в экономике аграрной сферы России на период до 2010 г. представляются: обеспечение инновационного характера инвестиционного процесса как инструмента модернизации сельскохозяйственного производства страны; снятие институциональных барьеров и преодоление инфраструктурных дефицитов в развитии аграрной сферы; реализация экологических императивов репродуктивного режима функционирования природохозяйственных систем аграрного типа; использование современных форм, методов и инструментов государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей; обеспечение эффективной занятости сельского населения, преодоление деструктивных процессов.

Таким образом, изучение воздействия факторов повышающего и понижающего характера на изменение тренда экономики аграрной сферы России позволяет сделать ряд выводов.

1. Использование кластерного подхода при классификации факторов-условий, наиболее значимых для российского сельскохозяйственного производства позволяет выделить три группы факторов разнонаправленного действия: повышательных, понижательных и "мигрирующих", действующих в различных сферах: экономической, технико-технологической, социально-демографической, организационно-производственной.

2. Характер проявления повышательных и понижательных тенденций в воспроизводственном процессе предопределен объективными и субъективными факторами, а также системными условиями, действующими в экономике в целом, и в ее аграрной сфере в частности. Так, оценивая действие деструктивно-понижательных и конструктивно-повышательных факторов в российском аграрном производстве, можно утверждать, что на этапе обвального, беспрецедентно-глубокого кризисно-трансформационного спада наиболее сильное воздействие оказывали именно понижательные факторы. Они предопределили причинную обусловленность перехода к понижательной фазе траектории макроэкономического цикла. И только с 1999 г. проявляется превалирование конструктивных факторов, предопределяющих начало экономического роста в аграрной сфере, характеризующегося неустойчивостью, вследствие действия факторов "наследственного" характера.

3. Проведенный параметрический анализ состояния экономики аграрной сферы российской экономики в фазе посткризисной стагнации подтвердил наличие в исследуемый период характерного участка траектории нижней "петли" гипотетического цикла средневолновой макродинамики (1998-1999 гг.). В этот период осуществляется приведение качественных характеристик и параметров экономической системы в соответствие с императивами устройства рыночной концепции общественного строя производства, решается задача "расчистки плацдарма" для институционально-структурной перестройки национального хозяйства и осуществляется закладка парадигмально новых оснований для построения "несущего каркаса" прогнозируемой модели экономики страны в целом, и ее аграрной сферы, в частности. По мере реализации алгоритма решения этой этапной задачи деструктивно-разрушительная функция утрачивает свою актуальность, в то время, как энергетический потенциал созидательной функции рыночной экономической реформы еще не набрал необходимую конструктивную силу. Процесс обвального падения экономики до его нижней точки завершился, но она еще не имеет энергетического ресурса для начала восстановительного восхождения (роста) по повышательной траектории оживления и последующего разогрева экономики. Данная точка, обозначившая фазового перехода от одного средневолнового макроэкономического цикла к другому и характеризуется (с позиций качественной определенности) состоянием инерции покоя, присущего фазе посткризисной стагнации. И только при генерировании конструктивно-повышательного фактора, необходимого энергетического потенциала они начинают действовать созидательно, предопределяя переход к экономическому росту. В аграрной сфере российской экономики начало данного этапа относится к 1999 г., характеризуя переход её на траекторию восстановительного роста. Этот процесс получил свое развитие в последующие годы, однако, в силу ряда причин экономический рост пока не отличается устойчивостью.

#### Литература.

1. Малхотра Н. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. М.: Вильямс, 2003.

Глобализация как социально-экономическое явление вызывает трансформацию практически всех сфер функционирования мировой экономики - от структуры факторов производства до инструментов государственного регулирования. Одним из следствий экономической глобализации стало проникновение транснациональных корпораций практически во все виды производства, что на протяжении последнего полувека доказывает максимальную, сверх-эффективность корпораций транснационального уровня хозяйствования, монопольное властвование которых в большом перечне сфер экономической деятельности - яркое тому подтверждение. Транснационализация бизнеса и глобализация экономики - параллельные и взаимодополняющие процессы, однако причинно-следственная связь между ними очевидна.

Транснациональные компании появились задолго до формирования глобальных тенденций; однако приобретение ими современных черт, непосредственно характеризующих выход предприятия на новый уровень хозяйствования, стало возможным благодаря общей глобализации экономики, выразившейся в создании условий, при которых национальной компании экономически эффективнее вести производственную деятельность, используя конкурентные преимущества различных государств и территорий, нежели активно развивать экспортно-импортную деятельность в товарной форме [2].

Туристический рынок и туристический бизнес сегодня - в авангарде глобальных тенденций. Это объясняется как прямой зависимостью туристической деятельности от степени экономической, политической и культурной взаимозависимости стран, так и спецификой современного производства и продажи услуги как товара. Среди факторов, способствовавших появлению глобальных тенденций на туристическом рынке, можно, прежде всего, выделить современные особенности и динамику спроса на туристический продукт. Турпродукт, благодаря общему росту туристического рынка в глобальных масштабах, превращается в товар массового спроса, среди наиболее ценных потребительских свойств которого должна быть единая система гарантий качественного оказания услуг, а следовательно, и соответствие туристического продукта унифицированным критериям качества. Вне зависимости от того, в какой стране и на каком курорте клиент желает провести собственный отпуск, его интересует степень соответствия оказываемых услуг привычным стандартам обслуживания, например, в индустрии проживания, общественного питания, экскурсионном сервисе, перевозках и так далее. Потребитель туристического продукта не желает отягощать себе жизнь изучением особенностей обслуживания в той или иной стране, либо разбираться в национальной системе сертификации, например, гостиничных предприятий, привыкать к национальной кухне, учить иностранный язык, чтобы прекрасно понимать экскурсовода. Его интересует, прежде всего, комфорт, заключающийся в отсутствии необходимости "перестраиваться" под национальные особенности места столь кратковременного пребывания. Рынок должен либо предложить клиенту унифицированные условия для совершения поездки, либо исчезнуть. Глубокие трансформации, произошедшие на туристическом рынке за последние тридцать лет, позволяют предлагать жителям различных стран мира по большому счету стандартные условия для поездок, что отвечает требованиям современного туристического рынка и, соответственно, средне статистического туриста.

Помимо стандартизации туристического продукта, клиент требует наличия так называемой средней рыночной цены, которую он готов заплатить за путешествие. Современный туристический рынок должен максимально быстро адаптироваться ко всем происходящим в мире условиям и событиям (ведь туризм - чрезвычайно многофакторное явление), быть способным в максимально короткий срок предоставить интересующую туриста информацию о примерной средней стоимости поездок.

Вторая особенность туристического спроса, определенная особенностью туристической услуги как товара, заключается в требовании клиентами гарантий качественного оказания оплаченных туристических услуг. Таковыми в последние годы стали глобальные бренды и торговые марки, получившие широкое распространение в гостиничной индустрии, общественном питании, перевозках и в туроперейтинге. Наличие у туристической услуги торговой марки, принадлежности к известному

бренду - залог ее популярности на рынке в виду максимальных гарантий определенного уровня качества.

Следующей группой факторов, создавших благоприятную среду для глобализации туризма, является особенность предложения туристического продукта, необходимость максимального приближения места продажи туров к местам постоянного проживания клиентов причем как географического (клиент не желает ехать за многие километры с целью приобретения туристического продукта), так и с точки зрения формирования устойчивой обратной связи с клиентом, позволяющей оперативно реагировать на любые изменения в потребительских предпочтениях, формировать сегмент лояльных потребителей и максимально индивидуализировать туристический сервис.

Наконец, рост конкуренции на туристическом рынке, наблюдающийся в течение последних десятилетий, требует от участников производственных отношений на рынке туризма определения новых форм взаимодействия с поставщиками туристических услуг, новых технологий формирования, продвижения и продаж туров, формирующих набор адекватных современным требованиям рынка конкурентных преимуществ. Туристическое производство, как никакое другое подвержено воздействию эффекта масштаба, что ставит в прямую зависимость объем производства туристического предприятия и степень его конкурентоспособности. Реализация желания уйти в отрыв от конкурентов, монополизировать рынок и достичь максимально конкурентной позиции, толкает предприятия сферы на поиск любых возможных инструментов наращивания количества отправляемых туристов и сглаживания сезонных колебаний в работе.

В таких условиях появляются основные предпосылки для глобализации туристического рынка, а, следовательно, и для появления туристических транснациональных компаний. Выход туристического предприятия на транснациональный уровень хозяйствования вне зависимости от применяемых для этого инструментов (прямые или портфельные зарубежные инвестиции, покупка иностранного бизнеса, франчайзинг), позволяет параллельное решение всех проблем, связанных с условиями и особенностями современного туристического производства, и достижение корпорацией максимальных конкурентных преимуществ по всем показателям в виде так называемого синергетического эффекта [1].

Слагаемые синергетического эффекта туристической ТНК можно отнести к двум категориям - эффекты туристического производства, определяемые усилением взаимозависимости транснационального туроператора и туристических поставщиков во всем мире (отели, перевозчики, предприятия общественного питания, экскурсионные бюро и т.д.), и универсализацией технологий туристического производства; а также эффекты предложения, определяемые активизацией обратной связи с конечными потребителями туристического продукта.

В сфере туристического производства ТНК получает целый набор неоспоримых преимуществ, чаще всего выражающихся в банальном лидерстве в издержках. Однако, приоритет именно ценового фактора на туристическом рынке, явился мотивом, толкавшим национальных туроператоров к участию в управлении основными поставщиками туристических услуг как в своей собственной, так и зарубежных странах. Создавая либеральные условия для миграции капиталов, колоссальные финансовые рынки глобальных масштабов и общемировые институты защиты прав иностранного инвестора, глобализация оказала существенное воздействие и определила потенциал туроператоров из экономически развитых государств, приближенных к национальным внутренним рынкам сбыта, в сфере осуществления капиталовложений в иностранные предприятия - поставщиков туристических услуг. Непосредственное управление иностранными предприятиями - поставщиками позволяет ТНК:

- снижать стоимость включаемых в туристический пакет услуг за счет, например, получения не только повышенного комиссионного вознаграждения (весьма традиционного для туристического бизнеса), но и возврата части переведенных за обслуживание туристов средств в виде дивидендов по акциям, владельцем которых выступает ТНК;

- получать конкурентные преимущества перед другими туроператорами в силу трансфертного ценообразования и дискриминационной ценовой политики в отношении не-материнских ТНК из различных государств, что позволяет концентрировать туристические потоки, монополизировать рынки сбыта туристического продукта отдельной дестинации, реструктуризацию сложившихся предпочтений туристических агентов и так далее;

- снижать транзакционные издержки за счет активного применения трансфертного ценообразо-

вания и налогового планирования;

- оптимизировать производственный процесс за счет универсализации технологий производства, создания адекватной требованиям рынка организационной структуры ТНК, исключения дублирующих функций;

- экономить на организации международных финансовых расчетов, что возможно благодаря превращению межгосударственных переводов средств в переводы валюты между отдельными подразделениями одной транснациональной компании.

Отдельно стоит отметить, что транснациональная корпорация в сфере туризма способна существенно сократить зависимость объема производства от фактора сезонности (за счет дифференциации предложения, а также активной работы с потребителями государств с отличным от традиционного сезона туристической активности - например, с Австралией, Новой Зеландией, Бразилией и т.д.), обеспечив тем самым рост своих показателей эффективности.

Туристические ТНК способны в кратчайшие сроки мобилизовать значительные финансовые ресурсы, перебрасывая активы из одной принимающей дестинации в другую, что применяется для корректировки стратегической политики при динамичном изменении туристских предпочтений даже во временных рамках одного сезона. Туристические ТНК практически независимы от своих партнеров и поставщиков, что существенно увеличивает их шансы в конкурентной борьбе. Им возможно рассчитывать только на свои силы и менять, например, графики полетов лайнеров собственной авиакомпании, по собственной инициативе отменять круизные программы, не получившие отклика у потребителей без штрафных санкций и неустойки, адаптировать ценовую политику собственных отелей с учетом реальных показателей туристического спроса и так далее.

Независимость ТНК от иных субъектов хозяйствования - как нельзя лучшее конкурентное преимущество в таком определяемом огромным количеством факторов внешней среды явления как международный туризм. События последних лет только подтверждают данный вывод. Так, ТНК практически безболезненно перевели собственные активы (как в виде операций с ценными бумагами, так и простой аннуляции бронирований) из отдельных отелей ОАЭ, Египта и даже Турции в гостиничную индустрию Болгарии, Хорватии, Туниса после начала военных действий в Ираке, справедливо ожидая существенной реструктуризации туристского спроса на Ближнем Востоке и в Восточной Европе; практически в один день изменили график запланированных чартерных программ и "переждали" один год, собрав уже в следующем туристическом сезоне "сливки" отложенного спроса на туры из Европы в ближневосточные дестинации. При этом ТНК не то что не понесли убытков, но и более того, могли нарастить собственное финансовое состояние, эффективно использовав реструктуризацию спроса в регионе и собственные возможности оперативной мобилизации финансов. В это же самое время, огромное количество национальных отелей названных стран региона "военных действий", а также туроператоров "средней руки", оплативших блоки мест на рискованных условиях и чартерные цепочки на весь предстоящий туристический сезон, - несли колоссальные убытки в виду падения популярности направления. Несмотря на то, что по всем законам логики, огромная организация должна быть негибкой и неповоротливой, в производстве массового туристического продукта данное утверждение не является истинным.

Благодаря большим размерам собственных продаж, туристические ТНК могут монополизировать в том числе и рынки туристического предложения принимающих дестинаций, искусственно повышая входные барьеры на него для национальных туристических предприятий или иных ТНК. В качестве повышающих входные барьеры инструментов активно используются высокие стандарты качества туристического обслуживания, безопасности перевозок, общественного питания, не могущие быть достигнутыми усилиями местных производителей; введение туристских формальностей, прямо запрещающих принадлежащих местному населению, например, отелей или турфирмам, принимать туристов из западных стран. Технологичные и обладающие квалифицированными кадрами, а также с существенной финансовой основой собственной деятельности ТНК всегда будут более конкурентоспособными чем, например, индийские, тайские или турецкие предприятия туристической индустрии, а требования либерализации национальных туристических рынков, идущие в фарватере глобальных тенденций, способствуют увеличению разрыва в их конкурентоспособности.

Монополизировав туристические рынки принимающих дестинаций, обеспечивая им приток клиентов практически единолично, туристические ТНК получают также и мощный инструмент оказания

давления на власти принимающих регионов. Власть национальных государств, неспособных даже сравниться своим ВВП с капиталоборотом ТНК, в условиях глобализации теряет такие важные инструменты своего воздействия на туристический рынок как налоги (трансфертное ценообразование позволяет выводить прибыль практически безболезненно для ТНК) и ставка рефинансирования (ТНК имеет доступ к глобальному финансовому рынку и массу возможностей для улучшения собственного финансового положения без учета особенностей финансового режима принимающего государства). Это вынуждает власти национальных государств выполнять роль формализатора экономической действительности и идти на дальнейшие уступки туристическим ТНК, например, упрощать визовые режимы, пренебрегая национальной безопасностью, выстраивать внешнюю и внутреннюю политику с учетом требований туристов из западных стран, ввязываться в дорогостоящие мероприятия по продвижению национального туристического продукта за рубежом и т.д.

В подтверждении этого можно привести события в Таиланде и Шри-Ланке после разрушительного цунами 2005 года, когда пользуясь общим хаосом и последствиями природной, а позднее и гуманитарной катастроф, подключив все возможные рычаги давления на власти, отдельные ТНК существенно улучшили свое положение на туристическом рынке этих стран, выкупив большое количество наполовину разрушенных отелей в престижных местах курортных зон по демпинговой цене причем без необходимости выполнять традиционный перечень обязательств иностранного инвестора (касающихся, например, квоты местных работников, размера репатрируемой прибыли, экологической и санитарной ответственности).

Расценивая ТНК как единый финансовый организм, можно однозначно утверждать, что такая форма хозяйствования на туристическом рынке способствует скачкообразному росту финансовых показателей в виду одновременного использования преимуществ туристического производства (низкие налоги, туристические ресурсы, дешевая рабочая сила, упрощенные туристские формальности, более высокая норма финансовой доходности и т.д.) в одних странах и ухода от объективных недостатков производства - в других. ТНК превращают экспортно-импортные операции на международном туристическом рынке во внутрикорпоративные связи, регулируемые и, что не менее важно, открываемые для доступа третьим лицам, только с согласия топ-менеджмента. Эффект туристического мультипликатора, который выражается в волнообразном росте спроса сначала в агентском, потом в туроператорском сегментах туристического рынка и, наконец, в сегменте туристических поставщиков (отелей, перевозчиков, экскурсионных компаний, предприятий общественного питания) в случае транснационализации бизнеса концентрируется в рамках одной единственной компании - ТНК. Туристическая ТНК получает возможности несколько раз использовать преимущества роста спроса на различных этапах туристического производства в своих собственных интересах, концентрировать преимущества мультиплицирующего эффекта под своим контролем, использовать все имеющиеся рычаги для недопущения возникновения соответствующего эффекта в иных, находящихся вне интересов ТНК сферах народного хозяйства принимающих государств и территорий. Это одно из наиболее важных преимуществ транснационального хозяйствования по сравнению с традиционным национальным.

ТНК имеют возможности (прежде всего, кадровые и финансовые) для быстрой модернизации своего туристического производства, внедрения в него последних технологий, например, информационных или телекоммуникационных; повышения качества обслуживания туристов (например, модернизация парка воздушных судов), чего нет и, наверное, никогда не будет у малых и средних предприятий (МСП) туристской сферы.

Следовательно, переход туристического оператора на транснациональный уровень хозяйствования позволяет максимизировать показатели финансовой устойчивости и нарастить конкурентные преимущества на рынке за счет одновременного продвижения в русле экономии на издержках туристической деятельности и роста гарантий качественного обслуживания туристов, отвечающего последним требованиям и тенденциям рынков сбыта.

Вторая категория синергетических эффектов отражает преимущества туристических ТНК в их отношениях с непосредственными клиентами. Современная ТНК одинаково "близка" как к поставщикам, так и к своим непосредственным потребителям. Необходимость роста ТНК в направлении потребления появилась несколько позднее чем "даун-стрим" - рост ТНК в направлении своих поставщиков, что в целом отражает эволюцию управленческих и экономических концепций (товарная - торговая - маркетинг - индивидуализированный маркетинг).

Конкурентные преимущества ни одной из современных компаний невозможны без поддержания обратной связи с потребителями. Рост платежеспособности, принятие постматериалистических ценностей населением западных стран - основных поставщиков международных туристов - вынуждает туристические корпорации искать иные, кроме оптимального соотношения цены и качества туристического продукта, инструменты выживания в конкурентной борьбе. Основными такими инструментами сегодня выступает индивидуализация обслуживания и клиентская лояльность.

Индивидуализация обслуживания, на первый взгляд, трудно сопоставима с вышеуказанной стандартизацией массового туристического продукта, а также с пресловутым эффектом масштаба, ради достижения которого и функционируют крупные туркорпорации. Весьма сложно представить себе крупную ТНК, размер туристических прибытий которой в год исчисляется десятками миллионов человек, обеспечивающей индивидуальный подход к каждому клиенту.

Индивидуальность подхода можно рассматривать с двух позиций - клиентской (клиент уверен в том, что все даже малозначительные его пожелания при формировании тура были учтены) и с позиции самой компании (компания разрабатывает и реализует "клиент-ориентированную" стратегию). Как показывает практика, эти две линии поведения проводятся параллельно, что стало возможным благодаря наличию соответствующих технологий в мире, и наличию у ТНК средств на внедрение этих инновационных технологий в свою текущую деятельность. При этом "клиент-ориентированность" компании все чаще заключается в постоянном внедрении технологий, направленных на формирование у клиента ощущения индивидуального подхода, тогда как в действительности такой подход в его классическом понимании отсутствует!

Клиент-ориентированность ТНК заключается в предоставлении максимального удобства в выборе туристического продукта, оформлении документов, оплате для своего клиента. Донести туристического агента в каждый дом и, следовательно, максимизировать степень удобства клиентов сегодня позволяют Интернет- технологии. Современные туристические ТНК либо имеют собственные порталы во Всемирной паутине, либо активно участвуют в управлении и деятельности существующих и популярных электронных системах бронирования.

Несмотря на очевидные удобства для клиента, полного индивидуального подхода к потребителю не было бы, не имей он возможностей для самостоятельного формирования туристического продукта согласно своим собственным индивидуальным особенностям. Поэтому современные ТНК в своей стратегии отношений с клиентами применяют инструмент дробления стандартного туристического продукта на мельчайшие составные части, позволяя клиентам самостоятельно формировать тот тур, который для него станет максимально привлекательным.

Клиент, находясь на сайте туристической ТНК или ее агентской сети, самостоятельно выбирает дату поездки (в разгар туристического сезона это может быть практически любой день), ее длительность, средство размещения, категорию номера, схему питания в туре, бронирует экскурсии на конкретные даты и в сопровождении знающего определенный язык гида и т.д. Потребитель имеет доступ к сайтам средств размещения, на которых можно даже увидеть вид из окна выбранного номера, может прочитать программу экскурсионного обслуживания и увидеть фотографии посещаемых объектов, заказать обед в ресторане, выбрать марку автомобиля для трансфера. И все это происходит в режиме реального времени, и заказанные услуги подтверждаются мгновенно. Служба бронирования посчитает стоимость туристического продукта, примет оплату от туриста, выдаст тому все необходимые для заезда документы (включая электронные авиабилеты, которые принимаются на стойке регистрации авиакомпании в день вылета, и электронную страховку), сообщит клиенту о возможных скидках и бонусных программах. Разве не в этом заключается индивидуальный подход к каждому клиенту?

Безусловно, что давать такие гарантии реализации забронированных услуг для абсолютно любого потребителя в режиме реального времени может только корпорация - прямой владелец всех предприятий-поставщиков туристических услуг, то есть ТНК. МСП в сфере туризма, не имеющие гарантированных и оплаченных номеров в отеле и собственного автопарка на курортах, как и мест на рейсах авиакомпании, сможет лишь принять заявку для дальнейшего рассмотрения возможностей ее подтверждения.

Со стороны же ТНК индивидуализация потребителей заключалась не в утомительной личной продаже, а в простом дроблении стандартного туристического продукта на не менее стандартные

компоненты - услуги компаний, которыми ТНК прямо или косвенно управляет и владеет, с дальнейшим предоставлением потребителю возможностей самостоятельного формирования туристического пакета. Таким образом, современные ТНК с точки зрения ее клиентской позиции, превращаются в колоссальные электронные биржи, на которых вместо традиционных товаров котируются стандартизированные (по качеству и цене) туристические услуги. Как и любая другая, туристическая электронная биржа имеет своих игроков, а также является инструментом формирования единой корпоративной или даже общемировой цены на туристические услуги различного качества в различных курортах и странах.

Среди игроков туристических бирж можно выделить отдельных клиентов (как единичных, розничных), так и крупных заказчиков (например, корпоративные клиенты, туристические агентства, другие туроператоры), активность которых может оказывать существенное влияние на соотношение спроса и предложения на бирже, а следовательно, и на биржевой цене туристических услуг.

Так, агентства и более мелкие, чем материнская ТНК туроператоры могут приобретать блоки туристических услуг (оптовые покупки) с намерением дальнейшей перепродажи розничным клиентам по более высокой стоимости (например, заранее приобрести места на пиковые туристические даты или выкупить этажи в набирающем популярность иностранном отеле). Игроки могут "скидывать" на биржу и так называемые "горячие" предложения по демпинговой стоимости (в случае простоя комнат в отелях, кресел на авиалайнерах или простой аннуляции забронированной и оплаченной путевки).

Создание таких бирж, в которые постепенно превращаются все крупные туристические корпорации, в очередной раз "отрывает" ценообразование и продажу от процесса туристического производства. Посредством электронных торгов, участие в котором возможно практически для любого жителя цивилизованного государства, устанавливается единая цена на туристический продукт, могущая быть весьма отличной от реальной себестоимости его производства. Взаимодействие предложения и спроса на бирже, максимальный учет индивидуальных предпочтений потребителей (при покупке тура на бирже исключается возможность прессинга со стороны турагента) отражает тот самый индивидуальный подход туристических ТНК к потребителям, без которого дальнейшее наращивание их конкурентоспособности не представляется возможным.

Превращение туристической ТНК в электронную биржу туристических услуг помимо максимизации ее клиент-ориентированности способствует оптимизации ценообразования (ТНК может оперативно пересмотреть цены на услуги в случае, например, стремительного роста спроса, не упустив при этом своей сверх-прибыли), реструктуризации предложения (например, отказ от непопулярных средств размещения или курортов), формированию устойчивой обратной связи с потребителями, способной дать ценную информацию для организации и планирования дальнейшей деятельности ТНК.

Современные электронные туристические биржи подразделяются на две большие категории - внутрикорпоративные и не имеющие выраженной корпоративной принадлежности. В первом случае на бирже котируются только услуги, произведенные одним известным туроператором, во втором - на бирже предлагаются туристические услуги различных корпораций, зарегистрированных администрацией торгов. Развитие туристических бирж и первого и второго типа обязательно требует наличие определенного уровня клиентской лояльности, характеризующей степень готовности клиента доверять туристическому предложению под той или иной торговой маркой.

Программы клиентской лояльности - еще одна важная цель "ап-стрима" современных туристических корпораций. При чем преимущества туристических ТНК в сфере создания лояльной клиентской аудитории даже не подвергаются сомнению в виду наличия у ТНК мощных технологий формирования общественного сознания (high-hume) и финансовых основ для реализации этих технологий в текущей деятельности. Формирование и реализация мульти-брендинговой стратегии, при которой для каждой из категорий клиентов продвигается собственный туристический бренд; стратегии зонтичных брендов, при которых все поставщики, обслуживающие клиента - от туристического агентства до авиакомпании и отеля придерживаются общекорпоративных стандартов и маркетинговой стратегии; многоуровневые программы формирования лояльной клиентской аудитории; введение перекрестных дисконтных и бонусных карт, позволяющих клиентам туристической ТНК пользоваться преимуществами постоянного клиента не только при покупке туристического продукта, но и например, при заправке топливом своего автомобиля - это лишь малая часть инструментов воздействия на клиентскую

лояльность современной туристической транснациональной корпорации.

Среди перспектив развития туристических ТНК можно выделить обязательное сращивание корпораций и национальных правительств отдельных государств, что откроет ТНК принципиально иные перспективы в туристической деятельности. Последствия такой трансформации, будут иметь как положительный, так и отрицательный резонанс, но обязательно приведут к формированию иных горизонтов и плоскостей глобального хозяйствования на туристическом рынке.

Туристические ТНК и сегодня не являются сугубо туристическими, представляя собой сложные структуры и группировки, объединяющие под единым руководством различные сферы деятельности. Дальнейшее углубление диверсификации туристических ТНК, связанное, например, с их проникновением или слиянием с финансовыми структурами, промышленным производством, строительством, транспортом, коммуникациями и даже высокими технологиями, станет очередным витком наращивания конкурентных преимуществ, в виду приобретения непосредственного доступа к необходимым в туристическом производстве ресурсам (например, технологиям и финансам) и увеличения степени независимости ТНК от колебаний конъюнктуры на туристическом рынке.

Литература.

1. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Экономика транснациональной корпорации. М.: Высшая школа, 2005.
2. Хелд Д., Гольдблатт Д., Макгрю Э., Перратон Д. Глобальные трансформации. М.: Праксис, 2004.

**ХАНАХОК З. А.**

*КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА*

Исключительно высокая неоднородность экономического пространства России является признанной особенностью современной российской экономики. Вместе с тем в работах, посвященных проблемам оценки положения регионов России, остается нерешенным ряд важных вопросов, а именно:

- научное обоснование методических положений анализа и прогнозирования конкурентоспособности регионов РФ как одной из интегральных характеристик положения, складывающегося в различных субъектах Федерации и других территориальных образованиях;
- исчисление на основе целостной методики количественных уровней текущей и прогнозной конкурентоспособности регионов России;
- комплексная количественная оценка конкурентоспособности регионов России.

Стратегический подход в сфере регионального и муниципального управления обеспечивает регулирование экономики территорий, регионов и муниципальных образований и позволяет создать условия для их перспективного развития.

В условиях рыночных отношений конкурентоспособность характеризует степень развития общества. Чем выше конкурентоспособность региона, тем выше жизненный уровень в этом регионе.

Стратегия повышения конкурентоспособности регионов может стать фактором усиления темпов экономического роста страны, так как сильные конкурентоспособные регионы - основа сильной конкурентоспособной страны.

Оценка конкурентоспособности региона представляет собой исходную базу для разработки политики региональных властей, которые призваны обеспечивать поддержку и наращивание конкурентных преимуществ своей территории.

Регионы получают преимущества благодаря различиям, а не сходству. В каждом регионе есть свой одному ему присущий набор конкурентных отраслей. В результате, можно предположить, что в тех регионах, где отраслевая структура экономики быстрее адаптировалась к рыночным методам ведения хозяйства, где региональная власть поддерживает структурообразующие предприятия и проводит разумную экономическую политику, факторы ценообразования обеспечивают сбалансированность регионального спроса и регионального предложения и способствуют росту показателей конку-



рентоспособности региона.

В региональной экономической науке разработаны различные подходы к трактовке определения территориальной конкурентоспособности.

Конкурентоспособность региона - это способность региональной системы конкурировать на равных с аналогичными регионами как на рынке инвестиционных ресурсов (привлекая инвестиции в объекты территориальной системы), так и на рынке конкретных товаров, выпускаемых ее хозяйствующими субъектами [2].

В основе конкурентоспособности региона лежит продуктивность использования сосредоточенных на его территории ресурсов труда и капитала, как главной определяющей уровня жизни населения.

Условия, в которых сегодня функционируют региональные системы таковы, что территории вынуждены вступать в жесткую конкурентную борьбу за размещение и развитие у себя производства товаров и услуг, следовательно, за инвестиции внешних и внутренних, в том числе зарубежных инвесторов, в период снижения центрального финансирования. В этом случае территория и ее потенциал выступают в качестве более или менее привлекательного объекта инвестирования. Таким образом, территориальная конкуренция - это взаимодействие двух участников рыночных отношений: 1. субъектов, желающих вложить капитал в территорию, 2. органов территориального управления, представляющих интересы жителей, для развития конкурентных преимуществ территории [3].

Конкурентоспособность можно рассматривать как способность органов власти гибко реагировать и быстро адаптироваться к внешним воздействиям, изменениям конъюнктуры национального и мирового рынка, где под адаптацией понимается рациональное распределение экономической деятельности в пространстве.

Поэтому территориальное развитие во многом определяется способностью к инновациям и их местам в производстве и сбыте продукции отраслей специализации на национальном и мировом уровнях.

Одним из факторов, определяющих конкурентоспособность региона, является ресурсный потенциал. Он рассматривается в статике, т.е. констатация факта наличия или отсутствия ресурсов. В этом случае наличие ресурсов в регионе обеспечивает потенциальные возможности региона к развитию за счет ресурсной базы. Однако, само наличие ресурсов в регионе без целевого управляющего воздействия еще не делает регион конкурентоспособным.

Таким образом, следующим важнейшим условием конкурентоспособности регионов являются управленческие системы, призванные обеспечить динамичное использование ресурсов региона, причем при постоянной адаптации ресурсов к изменению внутренней и внешней среды.

Следовательно, конкурентоспособность регионов определяется следующими взаимосвязанными условиями:

1. Наличием на территории региона ресурсов необходимых для осуществления экономической деятельности.

2. Возможность быстрой адаптации форм, механизмов, технологий использования этих ресурсов к непрерывным изменениям внутренней и внешней среды.

3. Наличием региональной управляющей системы, ключевой функцией которой является целеполагание и стимулирование процессов адаптации форм, механизмов, технологий использования этих ресурсов к непрерывным изменениям внутренней и внешней среды.

Не менее дискуссионным является вопрос об определении конкурентных преимуществ регионов. Выделяются следующие подходы к выявлению конкурентных преимуществ:

- структурные факторы: эффективная инфраструктура, достаточное предложение основных услуг в регионе, высокое качество среды жизни и эффективная политика региональной власти;

- функциональные факторы (т.е. функции, которые регион может выполнять): существует ли возможность городов региона стать распределительными центрами, местами размещения международного бизнеса, центрами инновационной деятельности, важными узлами в информационной (коммуникационной) сети, способность областного центра стать международным центром культуры (объединяющим многонациональное региональное население) [1].

Сочетание этих факторов обуславливает привлекательность региона для конкретных секторов, видов деятельности, определяет функции, которые потенциально могут выполняться регионом.

В краткосрочном периоде конкурентоспособность зависит от структуры экономики, так же как и от характера и эффективности институтов, качества и распространенности инфраструктуры и других факторов, которые влияют и на эффективность национальной системы в целом. В долгосрочном периоде конкурентоспособность зависит от способности достичь устойчивого изменения факторов, которые способствуют росту производительности.

Главной целью регионального развития все чаще провозглашается устойчивость развития региона. Добиться устойчивого развития можно двумя путями. Первый путь основан на внешней поддержке, перераспределении средств между регионами, второй - за счет мобилизации внутренних сил.

Современное развитие российских регионов характеризуется резким различием их конкурентоспособности. В индустриально развитых регионах конкурентоспособность выше и все более быстрыми темпами продолжает набирать свою активность. В аграрных регионах конкурентоспособность сдерживается депрессивностью их развития.

Решить проблему повышения конкурентоспособности аграрных регионов, вывода их из категории депрессивных призваны действующие федеральные целевые программы, такие как: "Федеральная адресная инвестиционная программа"; "Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов РФ на 2002-2010 годы и до 2015 года"; Федеральная целевая программа "Юг России" и др.

Однако за участие в данных программах развернулась жесткая конкурентная борьба между регионами, при этом наиболее развитые регионы находят свои инструменты для участия в программе. В результате конкурентоспособность депрессивных, в том числе аграрных регионов, остается низкой. Существуют очень сильные различия в структуре конкурентоспособности для каждого типа регионов, так как ни один регион не может быть конкурентоспособен сразу во всех сферах деятельности.

Успех региона достигается в определенных отраслях и сферах, где условия развития для него наиболее благоприятны и перспективны. В аграрных регионах такой перспективой является двойственность специализации экономической деятельности.

Как свидетельствует многоплановая региональная аналитика экономика Республики Адыгея имеет в своей структуре развитые аграрно-промышленный и машиностроительные комплексы, причем первая специализация поставляет заказ на производство средств производства для АПК, а машиностроительный комплекс не может обойтись без потребления продукции АПК, т.е. интересы обеих специализаций переплетаются.

Одним из основных направлений региональной конкуренции является формирование и развитие на территории региона, современных кластеров или сконцентрированных по географическому признаку групп взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

Концентрация современных кластеров в определенных регионах и соперничество между ними повышают их силу, что способствует росту и региональной конкурентоспособности.

Каждый кластер не только вносит непосредственный вклад в производительность на уровне всей страны, но и влияет на производительность других кластеров в регионе.

Кроме того, кластеры обеспечивают новые возможности региональных властей разрабатывать и реализовывать стратегию экономического развития региона в направлении поддержки конкурентных преимуществ экономики в целом, внедрения инноваций и специализации региона в рамках страны или более широкого экономического пространства.

Оценка уровня конкурентоспособности региона является важным этапом в цикле повышения его конкурентной силы и продвижения его позитивного имиджа. Для определения уровня конкурентоспособности региона необходимо рассмотреть существующие модели его оценки.

1. Оценка уровня конкурентоспособности региона на базе модели измерения потенциалов.
2. Оценка уровня конкурентоспособности региона на базе модели ранговой оценки.

Оценка уровня конкурентоспособности региона на базе модели измерения потенциалов позволяет оценить конкурентоспособность на основе определения наличия и уровня развития тех составляющих потенциалов, которыми обладает регион.

Для проведения качественного анализа оценки уровня конкурентоспособности региона, применяя данный метод, необходимо раскрыть основные элементы потенциалов. Элементы потенциалов, приведены в таблице 1.

Таблица 1  
Элементы, определяющие социально-экономический потенциал региона

№	Потенциалы	Элементы потенциалов
1	Ресурсный	1. Природные ресурсы, климат и географическое положение. 2. Земля. 3. Трудовые ресурсы. 4. Основной капитал: инфраструктура, помещения, здания.
2	Качество жизни	1. Социальная защита. 2. Перспективы для молодежи (как в городской, так и сельской местностях). 3. Наличие образовательных учреждений (средних, среднеспециальных, техникумов, высших учебных заведений и т.д.). 4. Доступность услуг ЖКХ. 5. Наличие культурных центров (как в городах, так и на селе). 6. Безопасность проживания в регионе (в том числе экологическая).
3	Финансовый	1. Бюджет региона. 2. Региональные целевые программы (направленные на развитие АПК, машиностроения и социальной сферы). 3. Федеральные целевые программы. 4. Инвестиционный климат аграрно-индустриального региона. 5. Банковская инфраструктура.
4	Экологический	1. Природоохранная деятельность. 2. Функционирование ЖКХ в области переработки мусора. 3. Окружающие ландшафты. 4. Озеленение городов. 5. Наличие озер, рек, водоемов.
5	Организационный	1. Политическая стабильность. 2. Стратегическое планирование. 3. Маркетинговая деятельность органов власти. 4. Участие граждан в процессе управления.

Методика оценки уровня конкурентоспособности региона на базе модели измерения потенциалов позволяет использовать ее как инструмент SWOT-анализа для формирования стратегии развития и разработки мероприятий по улучшению конкурентных позиций региона.

Однако слабой стороной данной методики является высокая трудоемкость расчетов, основную часть которых должны выполнять сами предприятия, представляя результаты региональным структурам для обобщения. При этом региональные структуры не могут проверить достоверность расчетов, не получают часть исходной информации, которая является коммерческой тайной.

Метод ранговой оценки состоит в определении ранга (порядкового места) региона в определенной системе территорий. Например, регион можно проранжировать по Федеральному округу или среди аналогичных регионов. Данный метод обладает определенными характеристиками. Интегральные рейтинги, составленные с использованием указанных выше методов оценки и свода частных факторов, показывают лишь то, что один регион лучше или хуже другого по определенному признаку (или по своду признаков). Но такие рейтинги не показывают главного: насколько один субъект Федерации превосходит другой или на сколько он уступает другому.

Для применения рангового метода не обязательно охватывать весь спектр имеющихся показателей, характеризующих тенденции развития регионов, можно ограничиться выбором группы нескольких показателей, наиболее ярко характеризующих конкурентоспособность территории.

Однако, как показывает практика, экспертные балльные оценки неизбежно являются в значительной мере субъективными и обычно сглаживают реальный разброс региональных характеристик, т.к. эксперты остерегаются крайних оценок.

Важным направлением анализа конкурентоспособности региона является позиционирование его среди других регионов. Оно поможет регионам и центру увидеть, какое положение занимает регион и как это положение соотносится с другими аналогичными таксономическими единицами.

Таким образом, сформированы основы оценки конкурентоспособности региона как с точки зрения точной количественной оценки ее параметров, так и с точки зрения качественной характеристики получаемых значений, дающих возможность представить реальные отношения и возможности территорий анализируемого региона.

Литература.

1. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
2. Региональная стратегия устойчивого социально-экономического роста / Отв. ред. А.И. Татаркин. Екатеринбург: Ин-т экономики УрОРАН, 1998.
3. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юрист, 1999.

**ЧАПИКОВСКИЙ Д.В.**

*МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА*

Экономическая безопасность субъектов Российской Федерации является основой национальной безопасности. Выделение регионального уровня экономической безопасности обусловлено самим федеративным устройством России. Исследование процессов регионального развития в современной России приобретает особую актуальность в свете проводимой реформы разграничения полномочий между уровнями власти Российской Федерации. Начиная с 2005 года, из федерального центра на уровень субъектов Российской Федерации передаются дополнительные полномочия по осуществлению государственного управления, направленного на создание условий для комплексного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации с учетом эффективного использования ресурсного потенциала и конкурентных преимуществ регионов, что способствует углублению их экономической, юридической и политической самостоятельности. Таким образом, ответственность и возможности по развитию общества значительно перераспределяются на региональный уровень.

Важнейшим фактором и инструментом обеспечения экономической безопасности регионально-го развития в условиях недостаточной бюджетной обеспеченности регионов России являются инвестиции решающие задачу усиления производственного и финансового потенциала регионов как основных субъектов экономики страны .

Основным средством реализации инвестиционной политики регионов, направленной на обеспечение экономической безопасности, выступает законодательная деятельность. С помощью проведенного анализа законодательства Российской Федерации, можно обозначить несколько направлений обеспечения экономической безопасности региона с помощью регулирования инвестиционной деятельности :

1) социально-экономическое развитие - позволяет органам государственной власти субъектов Российской Федерации определять приоритетные отрасли народного хозяйства, а также приоритетные предприятия; для обеспечения экономической безопасности приоритетных направлений регионов производится разработка и принятие целевых инвестиционных программ по созданию импортозамещающих производств, по повышению конкурентоспособности отдельных отраслей и отдельных предприятий экономики региона;

2) организационные вопросы - органы государственной власти субъектов Российской Федерации создают специальные подразделения в своей административной структуре, непосредственно ответственные за реализацию программ поддержки и привлечения инвестиций . Также уполномоченными органами субъекта Российской Федерации, ответственными за экономическое развитие проводится комплексная работа по созданию благоприятного инвестиционного климата (инвестиционной

привлекательности) региона, в целях привлечения потенциальных инвесторов для обеспечения устойчивого регионального развития (так например, проводится работа по ускорению "бюрократических" процедур, производится регулирование порядка регистрации предприятий с иностранными инвестициями, лицензирования) ;

3) предоставление льгот и привилегий - позволяет дополнительно стимулировать приоритетные по развитию районы, отрасли или предприятия региона путем предоставления и обеспечения гарантий, прав инвестора, а также посредством создания льготного режима инвестиционной деятельности - предоставление льгот и освобождения по налогам и сборам в части, зачисляемой в бюджет субъектов Российской Федерации или в местный бюджет, предоставление инвестиционных налоговых кредитов (в отдельных случаях на федеральном уровне принимаются решения о создании свободных экономических зон, как например, для Калининградской области) [11]. Также есть у регионов возможность устанавливать льготные условия пользования землей, льготные ставки по арендной плате за недвижимость, за пользование недрами, природными ресурсами и др.;

4) бюджетное финансирование и обеспечение инвестиционной деятельности - регионы выступают прямыми участниками-инвесторами в реализации инвестиционных проектов в области решения первоочередных задач государственного управления региона (таких как социальная сфера, ЖКХ) и в реализации инвестиционных проектов в приоритетных для региона отраслях народного хозяйства; кроме прямого участия региональные структуры власти имеют возможность стимулирования инвестиций в приоритетные отрасли за счет предоставления инвестиционных кредитов на льготных условиях, субсидирования процентной ставки по кредитам (за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации); создание целевых инвестиционных фондов; предоставление государственных гарантий субъектов Российской Федерации, по обеспечению исполнения обязательств инвесторами;

5) государственный контроль и защита государственных интересов - осуществление государственного контроля за инвестиционной деятельностью позволяет органам государственной власти субъектов Российской Федерации создать эффективный механизм обеспечения экономической безопасности региона (для защиты национальных интересов России и интересов регионов от незаконных действий инвесторов, связанных со злоупотреблением предоставленными правами, с недобросовестной конкуренцией и ограничительной деловой практикой); разработать механизм компенсации возможных экологических и социальных потерь для обеспечения устойчивости региональной экономики.

На региональном уровне для обеспечения экономической безопасности возможно решение следующих задач: устранение законодательным путем препятствий на пути доступа частных инвесторов к хозяйственной деятельности на территории региона, создание эффективного инвестиционного механизма, в том числе, предоставления инвесторам на уровне субъектов Российской Федерации льгот и привилегий, а также обеспечение защиты интересов региона на внутреннем и внешнем рынках от недобросовестной конкуренции и монополизации . При содействии федерального центра многие российские регионы довольно успешно осваивают инструменты привлечения инвесторов на своей территории, минуя федеральный "центр". Субъекты Российской Федерации проявляют серьезные инициативы в регулировании инвестиционных процессов на местном уровне для выработки своей экономической политики, наилучшим образом соответствующую местным условиям.

В 2005 году в Ростовской области появились качественно новые инструменты государственной инвестиционной политики на основе использования механизма государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере. Особенность использования механизма государственно-частного партнерства как одного из методов инвестиционного механизма реализации интересов государства в области обеспечения экономической безопасности регионов заключается в том, что таким образом осуществляется направленный процесс инвестирования, вектор которого задается не только и не столько складывающейся на рынке конъюнктурой определяющей прибыльность инвестиционного проекта, а значит и сферу его осуществления, а зонами угроз экономической безопасности регионального развития, что в свою очередь детерминирует роль и значение административных начал в содержании экономического механизма инвестиционных процессов не исключающих, а напротив дополняющих рыночную основу инвестиционной деятельности.

Президент Российской Федерации в Бюджетном послании на 2006 год среди задач на среднесрочную перспективу отметил необходимость формирования механизмов привлечения частного капита-

ла к осуществлению важнейших инфраструктурных проектов национального масштаба [1].

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что основную часть инвестиций в обновление основного капитала предоставляет частный сектор. В то же время инвестиционные проекты, которые имеют слишком большие сроки окупаемости, высокие риски, низкую норму отдачи на вложенный капитал (прежде всего, инфраструктурные проекты), как правило, не являются привлекательными для частных инвесторов.

Цели государства не соответствуют прямым целям бизнеса. Цели бизнеса - прибыль, рост стоимости своего капитала, обеспечение безопасности своего существования (микро-уровень). Цели государства - общий экономический рост, обеспечение экономической безопасности на региональном уровне. Рост благосостояния населения за счет увеличения занятости, за счет большего вовлечения населения в производственные процессы. За счет диверсификации региональной экономики. И если в интересах бизнеса построить завод, на котором будут производиться кирпичи, но к этому заводу нет железной дороги, поэтому дорого стоит подвозить туда стройматериалы, а потом дорого стоит отвезти оттуда кирпичи, то интересам региона может соответствовать цель построить туда железную дорогу, оставить ее в региональной собственности, но получить от бизнеса обязательства создать тысячу рабочих мест. Создать миллион рублей налогового потока, организовать производство. И вот когда интересы региона в строительстве инфраструктуры через увеличение рабочих мест совпадают с интересами бизнеса зарабатывать на продаже кирпичей, это и есть государственно-частное партнерство [4]. У региона есть административный ресурс, что немаловажно бывает в реализации инвестиционных проектов. Но административный ресурс очень часто считают еще источником коррупции [4]. Если бизнес начинает использовать административный ресурс региона в целях достижения своих собственных конкурентных преимуществ по отношению к другому бизнесу, это точно будет очень близко к коррупции. Если бизнес использует административный ресурс для снижения бюрократических барьеров, это не коррупция, это действительно снижение барьеров для развития экономики регионов России. Это и есть ГЧП. То есть государственно-частное партнерство.

Развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса является одним из важных условий формирования эффективного механизма обеспечения экономической безопасности, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры регионов России [10].

Рост частных инвестиций в условиях государственно-частного партнерства предполагается стимулировать увеличением государственных инвестиций. Использование традиционных форм государственной поддержки в рамках региональных целевых программ не позволяет в полной мере решить такие задачи, необходимые для получения наибольшей эффективности от реализации проектов, как:

- гибкость использования средств в течение года;
- накопление неиспользованных в течение года средств;
- возможность многолетнего финансирования проектов.

Одним из основных направлений развития инвестиционного механизма регионального развития на уровне субъекта Российской Федерации (Ростовская область) является разработанная Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области (далее - Стратегия) [8]. Стратегия была разработана в целях достижения стратегической цели экономического развития России, поставленной в Послании Президента РФ в 2003 году - удвоение валового внутреннего продукта к 2010 году. Расчеты показали, что для достижения цели (применительно к Ростовской области) в экономику Дона необходимо привлечь до 2010 года около 14,5 млрд. долл. США (3,14 млрд. долл. США в год к 2010 году) инвестиций в основной капитал [8, Приложение "Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области", гл. 1]. Работа по созданию Стратегии была проведена Администрацией Ростовской области в сотрудничестве с Некоммерческим партнерством "Национальное Агентство Прямых Инвестиций". Также "Национальное Агентство Прямых Инвестиций" предложило донским чиновникам создать новый институт на основе государственно-частного партнерства автономное агентство инвестиций и развития (агентство инвестиций и развития Ростовской области - организация, которой нормативным правовым актом Администрации Ростовской области присваивается статус агентства инвестиций и развития Ростовской области, с которой на конкурсной основе заключается государственный контракт и поручаются работы по организации инвестиционного процесса в Ростовской области и привлечению инвестиций), что и было сделано с принятием Областного закона от 10.09.2004 № 151-ЗС "Об инвестициях в Рос-

товской области", где институту Агентства инвестиций и развития Ростовской области посвящена целая глава [7].

Агентство инвестиций и развития Ростовской области может быть наделено следующими правами и обязанностями по [7, ст. 9]:

- 1) подготовке предложений по созданию благоприятных экономических условий для осуществления производственной, инвестиционной и инновационной деятельности, развитию предпринимательства;
- 2) подготовке и реализации мер по привлечению отечественных и иностранных инвестиций;
- 3) формированию базы инвестиционных и инновационных предложений, в том числе в сфере малого предпринимательства;
- 4) организации проведения экспертизы инвестиционных проектов;
- 5) организации и ведению реестра инвестиционных проектов Ростовской области;
- 6) разработке предложений по развитию инфраструктуры рынка инвестиций;
- 7) оказанию содействия в привлечении инвестиций для реализации значимых для Ростовской области проектов;
- 8) разработке мер по стабилизации социально-экономического развития проблемных территорий;
- 9) подготовке аналитических и информационных материалов об инвестиционном потенциале, инвестиционном климате в Ростовской области;
- 10) разработке и реализации программы инвестиционного маркетинга;
- 11) осуществлению организационного сопровождения инвесторов на территории Ростовской области;
- 12) проведению анализа финансового рынка, подготовке предложений по привлечению внебюджетных инвестиций в приоритетные отрасли и секторы экономики;
- 13) иными правами и обязанностями, предусмотренными государственным контрактом на оказание услуг для государственных нужд Ростовской области по организации инвестиционного процесса и привлечению инвестиций.

В 2004 году был проведен тендер по заключению государственного контракта на оказание услуг для государственных нужд Ростовской области по организации инвестиционного процесса и привлечению инвестиций, заявки на участие в котором подали три организации: "Агентство инвестиционного развития", "Инвестиционный консультант" и "Аудиторско-экспертное бюро", каждая организация экзаменовалась по 16 критериям. Если же провести анализ по таким критериям, как оплата услуг агентства (из областного бюджета), занимающегося привлечением инвестиций на Донскую землю, то "Агентство инвестиционного развития" оценило свою работу в 30 млн. рублей ежегодно, "Инвестиционный консультант" - в 31,5 млн. рублей, а "Аудиторско-экспертное бюро" - всего в 2,5 млн. рублей. Баллы, набранные по итогам конкурса распределились соответственно, следующим образом: 20,67; 9,64 и 4,1 - победу одержало "Агентство инвестиционного развития", и как пояснил министр экономики Ростовской области Виктор Дерябкин, стоимость оказываемых не являлась основным критерием [5, с. 8]. В первый год (2005) агентство-победитель было намерено привлечь в Ростовскую область 310 млн. долл. США, во второй - 350 млн. долл. США, в третий - 410 млн. долл. США, а в четвертый - пятый выйти на 0,5 млрд. долл. США. Обеспечить эти показатели намерена команда во главе с руководителем "Агентства инвестиционного развития" - председателем правления агроиндустриальной корпорации "Астон" Вадимом Викуловым.

После первого года работы "Агентства инвестиционного развития" (далее - Агентство) эффект от его деятельности трудно оценить объективно, по причине малого временного периода работы. Большинство реализуемых инвестиционных проектов незакончены, что не позволяет оценить реальный положительный вклад в развитие области и исследовать масштаб и отраслевую принадлежность большинства реализуемых инвестиционных проектов. Многие инвесторы на этапе проектной проработки настаивают на конфиденциальности и выступают против публичного разглашения планов по их возможной локализации в Ростовской области, в связи с этим, полный перечень инвестиционных проектов, находящихся в разработке Агентства доступен только в режиме "для служебного пользования" (по материалам [2]). Однако, если ориентироваться на один из основных показателей эффективности работы агентства - общий объем привлеченных инвестиций, то можно констатировать, что ус-

ловие государственного контракта в 2005 году выполнено. В течение первого этапа исполнения данного контракта - 2005 финансовый год - при содействии Агентства в Ростовской области стартовали проекты на сумму 427,2 млн. долл. США. Возможно, этот объем еще будет уточнен, но очевидно, что она окажется выше определенного государственным контрактом норматива в 310 млн. долл. США. В настоящее время проектный портфель Агентства превысил отметку в 2,5 млрд. долл. США. При этом структура привлеченных инвестиций распределилась следующим образом: перерабатывающая промышленность - 29%; животноводство - 4%, логистическая инфраструктура - 14%; ритейл - 26%, девелопмент - 27% (по материалам [2]).

На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Эффективными инструментами инвестиционного механизма обеспечения экономической безопасности регионального развития на основе государственно-частного партнерства должны стать: проведение с участием представителей бизнеса консультаций по вопросам повышения конкурентоспособности, выявления и устранения административных барьеров, препятствующих ведению предпринимательской деятельности;

формирование отраслевых, региональных и ведомственных планов государственно-частного партнерства, способствующих повышению эффективности использования средств, направляемых на развитие программ профессионального образования, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и коммерциализацию их результатов.

Необходимо привлечение представителей предпринимательского сообщества к участию в разработке проектов нормативных правовых актов. При этом следует оказывать поддержку развитию отраслевых бизнес-ассоциаций.

2. Привлечение частных инвестиций в развитие социальной сферы через механизм государственно-частного партнерства невозможно без проведения реформы бюджетного сектора. Существующий статус бюджетного учреждения, характерный для подавляющего большинства государственных и муниципальных организаций социальной сферы, фактически блокирует возможность привлечения частных инвестиций. До проведения реформы бюджетного сектора развитие механизмов государственно-частного партнерства в социальной сфере будет концентрироваться лишь на передаче в частный сектор (аутсорсинге) непрофильных для бюджетных учреждений видов деятельности, таких как обслуживание объектов недвижимости (см. материалы из [3]).

3. Важным условием эффективного государственно-частного партнерства является формирование институтов информационного взаимодействия органов исполнительной власти и бизнеса при выработке экономической политики, подготовке проектов нормативных правовых актов, разработке и реализации бюджетных программ.

#### Литература.

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 26.05.2005 "О бюджетной политике в 2006 году" // Парламентская газета. 26.05.2005. № 93.

2. Выступление ген. директора "Агентства инвестиционного развития Ростовской области" Видулова В.И. на заседании Законодательного Собрания Ростовской области 26 апреля 2006 года // [www.donland.ru](http://www.donland.ru).

3. Выступление Заместителя Министра экономического развития и торговли Российской Федерации К.Г. Андросова на торжественной церемонии подведения итогов V всероссийского конкурса "Российская организация высокой социальной эффективности" // [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru).

4. Интервью заместителя Министра экономического развития и торговли К.Г. Андросова радиостанции "Эхо Москвы" // [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru). 07.03.2006.

5. Новости экономики // Ваш капитал (юг). 2004. № 9.

6. Областной закон от 04.10.2000 № 106-ЗС "Об инвестиционном налоговом кредите в Ростовской области" (первоначальный текст документа опубликован в издании) // Наше время. 20.10.2000. № 215-216.

7. Областной закон от 10.09.2004 № 151-ЗС "Об инвестициях в Ростовской области" // Наше время. 06.10.2004. № 242-243.

8. Постановление Законодательного Собрания Ростовской области от 28.06.2004 № 402 "О стратегии привлечения инвестиций Ростовской области" // Наше время. 25.08.2004. № 204-207.



9. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.11.2004 № 670 "О распределении дотаций из федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ. 29.11.2004. № 48. ст. 4797.

10. Распоряжение Правительства РФ от 19.01.2006 № 38-р "О программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы)" // Собрание законодательства РФ. 30.01.2006. № 5. ст. 589.

11. Федеральный закон от 22 января 1996 года № 13-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области" (первоначальный текст документа опубликован в издании) // Российская газета. 31.01.1996. № 19.

12. Финансовые взаимоотношения с регионами //www.minfin.ru.

**ШЕВЧЕНКО Т.Ю.**

### *ОБУЧАЮЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОЛИЛОГА В ОРГАНИЗАЦИИ РЕЧЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ*

В настоящее время в свете радикальных перемен, которые переживает отечественная система образования, перед учителями английского языка, как вузов, так и педагогических колледжей стоят многочисленные и разноплановые задачи. Одной из них является методика обучения студентов педколледжа полилогу как средству речевого взаимодействия в малых группах, а другой задачей является необходимость давать реальные знания в данной области. Это означает не только использование новых форм контроля и функций оценки уровня знаний студентов, но и поиск новых методик, технологий.

В нашем случае, вершиной речевых умений в процессе овладения английским языком является полилог, который в свою очередь выступает формой функционирования речевого взаимодействия. В связи с этим, полилог понимается нами как акт речевого взаимодействия двух или более лиц в рамках так называемого тематического/дискуссионного пространства. В условиях учебного процесса педколледжа полилог рассматривается как, управляемый (guided conversation), подготовленный на начальных этапах обучения.

В педколледже преподаватели иностранного языка создают элементы социокультурной языковой среды, необходимой для реализации цели полилога, через cooperative learning. Все это, в свою очередь, способствует эффективному командному сотрудничеству одним из субъектов которого, в нашем случае, является малая группа.

Основу командного сотрудничества, как одного из условий организации речевого взаимодействия, составляет деловое общение, распределение обязанностей. Главный принцип - взаимопомощь, а не соперничество, учиться и познавать все новое вместе [4]. Cooperative Learning (кооперативное обучение) необходимо в педколледжах, так как данная стратегия опирается на малые группы и использует разнообразные виды учебной деятельности для повышения "грамотного" уровня владения языком (literacy).

В данном процессе новые знания приобретаются в актах совместного исследования нескольких участников речевого взаимодействия по какой-либо проблеме. Взаимодействие студентов друг с другом развивает у них коммуникативные умения: умение организовывать микродиалоги с использованием фраз поддержки беседы; умение вычленять национально - культурную информацию, необходимую для ведения полилога в максимальном приближении к аутентичности иноязычной речи обучаемых; лидерские умения; умение вербализировать результаты совместной работы; умение анализировать реализацию целей полилога и его успешность/неуспешность. Обучение в малых группах нацелено на тренировку и привитие организационных навыков (дискуссии, владение способами решения проблем (problem - solving skills), принятие рационального решения и т.д.). Это не только совместный поиск решения учебных задач, но это и взаимодействие преподавателя и обучаемых на английском языке. Умения и навыки, полученные в процессе командного сотрудничества важны не только для формирования языковой компетентности, но и могут быть применены в организации делового взаимодействия.

Наличие необходимой системы знаний, для осуществления речевого взаимодействия в образовательном пространстве педагогического колледжа (его структуре, формах, видах, типах, принципах, условиях организации и, в том числе играх, тренингах и т.д.), является неотъемлемой частью учебного процесса. Когнитивные процессы рассматриваются с рядом других - вниманием, восприятием, памятью, воображением, мышлением и речью. Все эти явления составляют основу, на которой строится процесс получения знаний в образовательном пространстве. Знание также неотделимо от таких понятий как деятельность, мотивы, эмоции, личность. Мы считаем, что одной из самых эффективных деятельностей по подготовке будущего социального педагога к речевому взаимодействию и получению знаний в этой области является полилогическая форма речевой деятельности. Готовность студентов к речевому взаимодействию в этом случае определяется знанием изучаемого материала, знанием этических, нравственных норм, страноведческих особенностей, осведомленность о различных видах реалий, отражающих особенности изучаемой культуры.

Необходимо отметить, что возможность добиться определенных успехов в области говорения зависит не только от студентов, но в значительной степени от подготовленности самого преподавателя к проведению организации процесса обучения речевому взаимодействию в форме полилога. Целесообразным, на наш взгляд, будет включение преподавателем тренингов, заданий творческого характера на лекциях, игр, обеспечивающих непосредственное речевое взаимодействие, а на семинарских занятиях круглых столов, дискуссий, бесед, творческих мастерских и т.д.

Для обеспечения высокого уровня владения полилогической речью студентов педколледжа в процессе речевого взаимодействия необходимо формирование умений, направленных на достижение поставленной цели.

Под речевым (коммуникативным) умением в методике преподавания иностранных языков понимают способность человека осуществлять то или иное речевое действие в условиях решения коммуникативных задач на основе выработанных навыков и приобретенных знаний [1, с. 295].

При подготовке различных типов взаимодействия: учебные деловые игры, проекты, ролевые игры, тренинги, шеренги, brain storming и др. студенты выступают в роли, как исполнителей, так и организаторов таких мероприятий. В процессе ряда экспериментов это позволяет приобрести специальные и профессиональные методические умения, обеспечивающие речевое взаимодействие в форме полилога, а также это является большим потенциалом для личностного самовыражения студентов.

Следует отметить, что умения, в нашем случае - это единство интеллектуальных и практических действий будущих педагогов по руководству деятельностью студентов - это то, что необходимо для осуществления речевого взаимодействия в форме полилога.

Как утверждает Е.В. Смирнова "в терминах иноязычной коммуникативной компетенции умения могут быть разделены на две группы: речевые и социокультурные, включающие в свою очередь общекультурные" [6]. Мы подразделяем полилогические умения участников речевого взаимодействия на речевые, социокультурные и билингвальные умения, которые на наш взгляд способствуют эффективному осуществлению процесса организации речевого взаимодействия с учетом социальных норм поведения и коммуникативной целесообразности высказывания. Особенность организации речевого взаимодействия в форме полилога с помощью выше указанных умений состоит в том, что у участников речевого взаимодействия есть возможность одновременного проведения различных типов взаимодействия и обсуждения их в группе студентов, перед которыми стоит задача проанализировать происходящее. Также это позволяет развивать общие идеи, распределять и регулировать последовательность взаимодействий через ролевые позиции участников речевого взаимодействия.

К речевым умениям мы относим следующее: развитие умения у студентов самостоятельно планировать проведение индивидуальных, групповых, массовых и комплексных типов взаимодействия; определять тематический блок полилога, т.е. уметь определять рамки темы дискуссии, определять содержание высказывания; выбирать наиболее актуальные темы для обсуждения; изменять смысл ядра ситуации за счет сужения или расширения ее рамок или вследствие переосмысления одного и того же факта, придания ему разной эмоциональной окраски; использование речевых средств, выражающиеся в использовании лексических, фразеологических единиц; строить ту или иную полилогическую речь в соответствии с её композиционными особенностями. В этом случае студенты педколледжа должны уметь открывать полилог, передавать слово, выражать согласие, несогласие, уметь возражать, устанавливая логические связи между репликами, анализировать реализацию целей полилога

и его успешность/неуспешность и т.д. Также важно умение варьировать речевое поведение в изменяющихся условиях речевого взаимодействия.

Уточняя социокультурные умения, то здесь важно отметить, что каждый участник речевого взаимодействия должен осознавать себя как личность с определенными социокультурными взглядами, готового к командному сотрудничеству; видеть различия в социокультурном восприятии мира; уметь анализировать национально-культурную информацию и сопоставлять социокультурные реалии. Сюда мы относим характер проблем, которые обсуждаются в ходе полилога, различия в социокультурном, культуроведческом и мировоззренческом восприятии мира представителей разных культур. Не мало важным считается использование иноязычной и отечественной психолого-педагогической и методической терминологии.

В связи с тем, что обучение иностранным языкам в нашем обществе вышло за рамки "овладение иностранным языком" как умением выразить свои мысли, извлечь информацию из прочитанного текста, появились такие понятия как "социокультурная компетенция" и "билингвальное образование" [5]. Поэтому, в качестве третьей группы умений, мы рассматриваем билингвальные умения, так как акцент ставится не только на освоение иностранного языка практически, но и овладение культурой страны изучаемого языка, подготовку участников речевого взаимодействия к диалогу культур.

На I-II курсе педколледжа невозможно обеспечить высокую мотивацию изучения английского языка и общения на нем только путем объяснения студентам важности владения этим языком для будущей работы по специальности. Перспектива такой работы еще слишком отдалена от них, чтобы серьезно влиять на мотивацию их текущей учебной деятельности. Привлекательной и лично значимой должна быть сама эта деятельность, то есть сам процесс обучения, поэтому для формирования умений речевого взаимодействия необходимо использовать такие виды речевого взаимодействия, которые могут моделировать общение в естественных ситуациях, а это в свою очередь будет являться важным потенциалом повышения мотивации у студентов при овладении английским языком и тем самым способствовать повышению качества полилогической речи. Преподаватели педколледжа считают, что большим потенциалом для личностного самовыражения студентов обладают различные учебные деловые игры, проекты, круглые столы, ролевые игры, тренинги, шеренги, brain storming и др.

Положительной стороной данных видов речевого взаимодействия является, что они, будучи творческими по характеру, активизируют мыслительную деятельность студентов и способствуют развитию креативности этой деятельности на занятиях по английскому языку. Это помогает не только организовать речевое взаимодействие на английском языке, но и тренировать, активизировать навыки и умения монологической, диалогической и полилогической речи, формирование функциональных типов высказываний: описание, сообщение информации, выражение мнения, согласия, несогласия и др.

Так, например, в ходе опытно-экспериментальной работы нами был проведен тренинг "Навыки делового общения", в ходе которого был тщательный отбор форм и методов организации учебного процесса, использовались разноплановые упражнения, осуществлялось взаимодействие путем логически обусловленных заданий, имеющих конечную цель - возможность осуществления речевого взаимодействия в соответствии с конкретной ситуацией. В программе использовались ролевые и моделирующие игры, а также дискуссии в рамках небольших подгрупп, необходимых для отработки лексического и грамматического минимума с целью реализации полилога. Для большей наглядности и эффективности работы малых групп на тренинге использовалась видео съемка некоторых ситуаций, с дальнейшим анализом этого материала.

Программа тренинга также включала такие пункты, как: определение понятия "деловое общение"; функции общения (информационная, регуляторная, эмоциональная; искусство нравиться людям (правила аттракции); выстраивание отношений с людьми (создание позитивного впечатления, искусство задавать вопросы); искусство убеждать; особенности невербального общения (жесты, мимика, позы); конструктивное взаимодействие в ситуациях конфликта (виды конфликтов, контролирование эмоций); тактика общения). Все это необходимо для студентов педагогического колледжа по специальности "Социальный педагог", так как им нужно знать основы делового языка по специальности. Реплики участников речевого взаимодействия были объединены общей темой, обладали достаточной спонтанностью. Это обуславливало как определенное синтаксическое оформление высказываний (оби-

лие эллипсов, вопросительных высказываний), так и их просодическое оформление (преобладание нефинальных восходящих тонов и неоконченных синтагм).

Данный вид речевого взаимодействия позволил нам выявить: уровень понимания новых лексических единиц; содержательность творческого решения проблем; повысить профессиональную и коммуникативную компетенцию. Это помогло смоделировать принципиально важные параметры командного сотрудничества, к которым мы относим: взаимоотношение и взаимодействие речевых партнеров; ситуация как форма функционирования командного сотрудничества; личностный характер коммуникативной деятельности субъекта речевого взаимодействия; система речевых средств, усвоение которой обеспечивает коммуникативную деятельность в ситуациях общения на английском языке; использование речевых средств во взаимодействии; практическое исследование (action research).

Организуя речевое взаимодействие на английском языке, мы также использовали программные ресурсы (ACDsee, Power Point), с помощью которых давалась визуальная опора для речевых высказываний студентов. Например, программа Power Point позволила проецировать слайды на мониторы студентов или на широкий экран в заданной последовательности. Так, например, студентам было дано задание составить микрополилоги к серии слайдов, используя речевые образцы полилогической речи (expressing opinions, agreements, disagreements; expanding phrases; advices, recommendations, proposals; phrases expressing priorities; link words: adding points, reporting conclusions, etc.). Слайды изображали последовательность действий общающихся людей. Другое задание было составить полилог по содержанию фотографий. Третье задание было составить полилог, используя имеющиеся данные о ситуации (по слайдам), зачин и концовку.

Организация речевого взаимодействия происходила также с помощью проектной деятельности. Проектная деятельность, в нашем понимании, представляет собой вид коллективной обучающей деятельности, в основе которой лежит развитие коммуникативных умений, познавательных навыков студентов и развитие критического мышления.

Во время работы над проектом "The best possible impression at a job interview", предлагаемым A. Stanton, S. Moris, студенты выбрали темы обсуждения данного проекта, планировали этапы работы над ним, разделили их на следующие пункты:

1. Attractive people have more advantages over others when they want to get a job.
2. Men have better chances of getting promoted than women.
3. Discrimination against people should be prohibited by law.

Подобрав необходимую литературу, используя сеть Интернет, обучаемые обработали и систематизировали материал, провели анализ проделанной работы. В этой деятельности эффективная работа предполагала наличие определенных черт и характеристик. Студенты достигли личностной самореализации и были способны в соответствии с их реальными потребностями и интересами осуществлять речевое взаимодействие на английском языке на самостоятельном уровне.

Данный проект был нацелен на активизацию усвоенных лингвистических знаний, конструирование микродиалогов с использованием тезауруса и грамматических конструкций, на работу над навыками речи, способствующей дальнейшему развитию самостоятельности мышления студентов.

В ходе проведения данных заданий, мы выявили эффективность группового мышления. Групповое мышление посредством полилога вызывает более разнообразные ассоциации. Например, когда один из участников речевого взаимодействия высказывал идею, он проявлял свою собственную творческую активность. В то же время чужие идеи стимулировали активность других участников данного процесса. Во-вторых, дополнительная активность возникала как эффект соревнования участников группового мышления. Мы не можем не согласиться с Матюшкиным, который утверждает, что "групповые формы мышления будут эффективными тогда, когда каждый член группы усвоит и будет применять некоторые принципы творческого обсуждения" [2]. Он выделяет следующие принципы, которые помогли нам смоделировать командное сотрудничество: полностью исключается критика; приветствуется мышление вслух, чем больше высказывается неправдоподобных идей, тем лучше; важно высказать большое количество идей, среди которых окажется нужная для решения; большое значение имеют уточнение и преобразование, атмосфера обсуждения, условия, обеспечивающие возможность свободного обсуждения проблемы (А.М. Матюшкин).

Таким образом, вершиной коммуникативных умений в процессе овладения английским языком является полилог, помогающий развивать навыки внутридискуссионной коммуникации, способству-

ющий эффективной отработке языкового материала, обеспечивающий эмоциональное воздействие на участников речевого взаимодействия и активизирующий их резервные возможности. Все это создает благоприятные условия для развития умений самого полилогического общения, вместе с тем обеспечивая обмен знаниями между обучаемыми и способствуя росту мотивации, креативности мышления, а также для реализации многих функций педагогического взаимодействия: организационные, развивающие, коммуникативные, мировоззренческие, обучающие и др. [3].

#### Литература.

1. Азимов, Э.Г., Щукин, А.Н. Словарь методических терминов (теория и практика преподавания языков). СПб: Златоуст, 1999.
2. Матюшкин, А.М. Мышление, обучение, творчество. М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Модек, 2003.
3. Мещерякова, Е.В. Педагогическое взаимодействие в образовательном пространстве: методологические основы профессиональной подготовки учителя: монография. Волгоград: Перемена, 2001.
4. Полат, Е.С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования. М.: Просвещение, 2001.
5. Ронжина, К.В. Спецсеминар "активные формы обучения иностранному языку" и его роль в подготовке педагогических кадров для билингвальных учебных заведений // Опыт билингвального образования средствами родного и иностранного языков в России. Тезисы докл. и выступл. Межрегион. научн.-метод. конф. в 2 ч. Ч. 2. М.: Евршкола, 1999.
6. Смирнова Е.В. Развитие билингвальных умений профессионально-ориентированной полилогической речи в послевузовском образовании // Опыт билингвального образования средствами родного и иностранного языков в России. Тезисы докл. и выступл. Межрегион. научн.-метод. конф. в 2 ч. Ч. 2. М.: Евршкола, 1999.
7. Stanton A., Moris S. Fast Track to C.A.E. Coursebook Longman, 1999.

**ШЕРАВНЕР В.М.** ✧

#### *АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ФСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ*

В настоящее время существует настоятельная необходимость в разработке методических основ и практических рекомендаций по применению методов функционально-стоимостного анализа (ФСА) в рыночных условиях хозяйствования с учетом специфики деятельности российских предприятий. На наш взгляд основными задачами таких разработок на современном этапе являются: ознакомление практических работников с сущностью и порядком проведения функционально-стоимостного анализа; предоставление специалистам возможности приобрести определенные навыки по практическому применению ФСА в решении конкретных задач; обоснование экономических последствий от применения ФСА и показ их связи с повышением эффективности производства.

С этой целью нами была разработана анкета и в 2006 году совместно с кафедрой анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования Ростовского государственного экономического университета "РИНХ" был проведен опрос руководителей

41 предприятия Ростовской области по вопросам использования функционально-стоимостного анализа. Под категорию опрошенных попали предприятия различных сфер деятельности - промышленное производство, оптовая и розничная торговля, переработка сельхозпродукции, строительство и т.д.

Результаты обследования показали, что большая часть респондентов (97,5%) оценивает финансовое положение своего предприятия как устойчивое и среднее: устойчивое - 51,2%; среднее - 46,3%; неустойчивое - 2,5%, что свидетельствует об усилении делового подхода руководителей к собственному делу, а соответственно и о возможности применения на предприятиях новых методов и подходов управления бизнесом, в том числе и функционально-стоимостного анализа.

Из 41 опрошенного руководителя лишь 14,6% имеют представление о функционально-стоимос-

тном анализе, 48,8% кое-что слышали, но не имеют о нем полного представления, и 36,6% ответили, что ничего не знают о ФСА. Но 92,9% опрошенных руководителей хотели бы получить дополнительные сведения по функционально-стоимостному анализу, а 31,0% из них хотели бы довести такую информацию до своих сотрудников.

Таким образом, как показывают результаты обследования, у предприятий Ростовской области существует большая потребность в получении информации о функционально-стоимостном анализе, а это в свою очередь, свидетельствует о наличии перспектив развития ФСА на предприятиях Ростовской области.

Из всего количества опрошенных, ФСА применяют всего 3 предприятия (7,3%) и лишь на двух из них имеется План-график проведения функционально-стоимостного анализа. Основной вид деятельности этих предприятий - производственная деятельность и оптовая торговля. На шести предприятиях, занимающихся промышленным производством, строительством и оптовой торговлей, планируется применение ФСА (14,6%). Для непосредственного проведения на предприятии функционально-стоимостного анализа временные исследовательские рабочие группы создаются, как показал опрос, лишь на двух предприятиях.

На основе проведенного анализа, в качестве объектов функционально-стоимостного анализа, по мнению руководителей предприятий Ростовской области, выделяются: организация управления (27,5%); продукция (работы, услуги) (25,0%); организация производства (15,0%); технология (12,5%); организация труда (12,5%); организация бухгалтерского учета (7,5%) (рисунок 1).

Руководители предприятий, на которых не применяется ФСА, отмечали, что они хотели бы видеть в качестве объекта данного вида экономического анализа, поскольку на многих обследованных предприятиях существует необходимость в изменении ассортимента выпускаемой продукции (работ, услуг), организации управления, производства, труда, бухгалтерского учета, а также применяемых технологий.

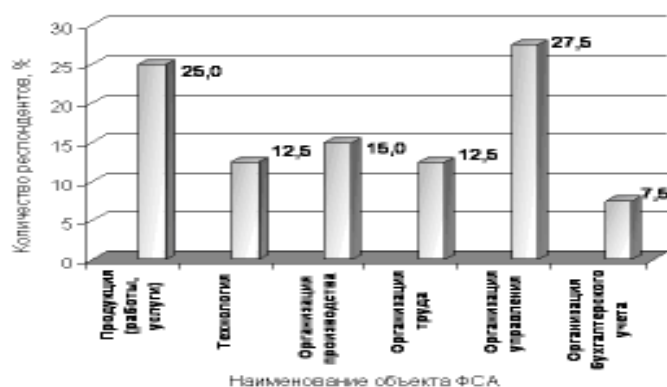


Рисунок 1. Объекты функционально-стоимостного анализа (по мнению руководителей предприятий Ростовской области, 2006 г.)

Универсальный характер ФСА позволяет использовать его для оценки практически любых объектов, по которым имеются затраты. Это создает благоприятные условия для широкого использования ФСА с некоторой его модификацией практически во всех сферах народного хозяйства, для решения любых организационных, экономических и технических задач. Но следует учитывать, что на эффективность ФСА влияют наряду с характером и сложностью объекта, стадия создания, производства или потребления и другие факторы.

Из ответов руководителей предприятий можно сделать вывод, что в зависимости от размеров предприятия различается и объект ФСА. Так организация управления в качестве объекта ФСА характерна для предприятий с численность работающих до 30 человек (42,9%) и от 30 до 50 человек (27,3%), соответственно. Но, если на предприятиях Ростовской области с численность работающих до 30 человек особо выделяют в качестве объекта ФСА наряду с организацией управления и организацию производства (21,4%), то с увеличением числа работающих на предприятии возрастает потребность в

выделении в качестве объекта - продукции, работ или услуг; организации труда и организации бухгалтерского учета, а также технологии.

Продукция (работы, услуги) стоят в центре объектов ФСА для предприятий с численностью работающих свыше 100 человек, на что указывает большинство руководителей - 25,0%.

Руководители предприятий, на которых применяется или планируется применение ФСА, и ответившие на вопрос "Применяется ли на Вашем предприятии функционально-стоимостной анализ?" - "Да" или "Планируется его применение", в качестве объектов ФСА выделяют продукцию (работы, услуги) - 38,5 % и организацию управления - 30,8%.

По нашему мнению, в зависимости от того, каким способом то или иное предприятие повышает или планирует повышать эффективность своей деятельности, зависит и само проведение функционально-стоимостного анализа. В этой связи нам необходимо было выяснить, какие задачи на сегодняшний день решают предприятия Ростовской области для повышения эффективности деятельности. В процентном соотношении ответы на вопрос "Какие задачи решает на сегодняшний день Ваше предприятие для повышения эффективности деятельности?" распределились в следующем порядке (рисунок 2):

- 1) снижение материало-, фондо-, трудо- и энергоемкости и т.д. - 25,6 %.
- 2) разработка новых или совершенствование существующих товаров, систем организации труда и управления производством и т.д. - 23,3 %.
- 3) повышение качества продукции - 22,1 %.
- 4) повышение производительности труда - 15,1 %.
- 5) предупреждение, сокращение и устранение брака - 11,6 %.
- 6) ведение производства с учетом экологических требований - 1,2 %.
- 7) не решает указанных задач - 1,2 %.



Рисунок 2. Задачи, решаемые на сегодняшний день предприятиями для повышения эффективности деятельности (по мнению руководителей предприятий Ростовской области, 2006 г.)

Таким образом, лишь 1,2% руководителей не заботятся об эффективности деятельности собственных предприятий. Остальные же респонденты указали, что на предприятиях Ростовской области не остаются без внимания вопросы снижения материало-, фондо-, трудо- и энергоемкости; разработки новых или совершенствование существующих товаров, систем организации труда и управления производством; повышения качества продукции и производительности труда; предупреждение, сокращение и устранение брака. А это в свою очередь требует новых подходов к достижению намеченных целей, что и возможно с применением на предприятиях функционально-стоимостного анализа. Однако необходимо указать на тот момент, что, повышая эффективность деятельности, предприятия практически не уделяют внимания учету экологических требований ведения своего производства.

Для предприятий применяющих или планирующих применение ФСА задачи, решаемые на сегод-

нышний день предприятиями для повышения эффективности деятельности, имеют соотношение похожее на ответы всех респондентов. Но, тем не менее, для данной категории предприятий, заметно выделяется повышение эффективности деятельности за счет разработки новых или совершенствования существующих товаров, услуг, технологий, систем организации труда и управления производством (31,3%).

К итогу применения функционально-стоимостного анализа на предприятии отнесены: 83,3% - кардинальная реконструкция ранее действовавшего объекта; 16,7% - принципиально новый объект. Руководители предприятий применяющих ФСА или планирующих его применение, в качестве итога применения ФСА выделяют кардинальную реконструкция ранее действовавшего - 71,4%, на принципиально новый объект приходится 28,6% опрошенных.

При проведении анализа в качестве результата проведения ФСА мы выделили снижение затрат на единицу полезного эффекта. Мероприятия по снижению затрат на единицу полезного эффекта на предприятиях Ростовской области, на основе ответов руководителей, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Мероприятия по снижению затрат на единицу полезного эффекта

(по мнению руководителей предприятий Ростовской области, 2006 г.), %

Мероприятия	Все предприятия	Предприятия, применяющие или планирующие применение ФСА
1	2	3
Сокращения затрат при одновременном повышении потребительских свойств объекта	37,1	27,3
Повышения качества при сохранении уровня затрат	37,1	27,3
Уменьшения затрат при сохранении уровня качества	14,3	18,2
Сокращения затрат при обоснованном снижении технических параметров до их функционально необходимого уровня	8,6	0,0
Повышения качества при некотором, экономически оправданном увеличении затрат	2,9	27,3
Применение функционально-стоимостного анализа не дало ожидаемого результата	0,0	0,0
Итого	100,0	100,0

Необходимо отметить, что руководители предприятий области заботятся о сокращении затрат при одновременном повышении потребительских свойств своих товаров - 37,1%, повышении качества при сохранении уровня затрат - 37,1%, уменьшении затрат при сохранении качества - 14,3%. Но в отличие от руководителей предприятий применяющих или планирующих применение ФСА общая масса респондентов готова, сокращая затраты, снижать, хотя и обоснованно, технические параметры своих товаров до их функционально необходимого уровня. Также обращает на себя внимание факт увеличения доли респондентов применяющих или планирующих применение ФСА в повышении качества продукции при некотором, экономически оправданном увеличении затрат 27,3% против 2,9%.

Полученные результаты определяют пути дальнейшего развития функционально-стоимостного анализа на отечественных предприятиях. В связи с чем, мы считаем, что необходимо работать в направлении развития ФСА и доведения необходимой информации о его применении на предприятия, что в конечном итоге позволит повысить конкурентоспособность и продукции, и предприятия в целом. В том случае, если предприятие не готово самостоятельно проводить работы по ФСА, существует возможность пригласить сторонних специалистов, консультантов, которые помогут разработать стратегию ФСА, проведут необходимое обучение персонала работе с данной методикой.



**ШИРОКИХ А.В.***ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА  
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ*

Развитию ипотеки в последнее время уделяется большое внимание как со стороны органов власти и управления, так и со стороны рынка. Все сходится на признании значительной роли ипотечного кредитования в экономике страны.

Для ипотечных кредитов в ВВП США составляет 53%; суммарная стоимость выданных ипотечных кредитов в 2004 году - 3,751 млрд. долл. при ВВП в 7,055 млрд. долл.

В России с ее постоянной жилищной проблемой, ипотека является единственным способом решения жилищного вопроса с привлечением средств населения. Кроме того, грамотное развитие системы ипотечного кредитования предполагает увеличение ввода нового жилья, что способствует в свою очередь увеличению ВВП страны, а также влияет на смежные отрасли (строительные материалы, мебель, товары для ремонта, целый ряд услуг). На сегодняшний день приняты основополагающие для развития ипотеки нормативные правовые акты: закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)", закон "О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", а также соответствующие подзаконные акты, закон "Об ипотечных ценных бумагах", поправки к Жилищному кодексу РСФСР. Примерно 30 законопроектов, находящихся сегодня на рассмотрении в Государственной думе, призваны выстроить целостную систему оборота недвижимого имущества ипотеки.

Что же понимается под системой ипотечного кредитования? Любая система состоит из элементов, связей между этими элементами и процессов, происходящих в рамках определенной системы. Основными элементами системы ипотечного кредитования являются кредиторы (банки, иные заимодавцы), заемщики и инвесторы в ипотечные ценные бумаги (или лица иным образом рефинансирующие ипотечные кредиты - акционеры банков, ипотечные агентства и др.). Связи между элементами - прежде всего это договорные отношения, а также корпус правовых норм (гражданских, гражданско-процессуальных, жилищных и др.). Процессы, протекающие в системе - это cash-flow, т.е. денежные потоки от банков к заемщикам и обратно, а далее к инвесторам на фондовом рынке.

Ипотечное кредитование населения как инструмент покупки жилья работает только тогда, когда граждане обладают определенными стартовыми накоплениями для первоначального взноса и стабильными доходами, позволяющими погашать кредит на протяжении достаточно длительного периода. Однако в настоящее время лишь 12% населения России (а по более скромным оценкам, всего 10%) обладают платежеспособным спросом для покупки квартир, в том числе с помощью кредитных схем.

Если оставить в стороне Сбербанк, занимающий сегодня примерно половину рынка ипотечного кредитования в России, а также федеральную программу под эгидой Агентства по ипотечному жилищному кредитованию населения (АИЖК), то можно прийти к выводу, что некоторые ведущие игроки в значительных объемах привлекают ресурсы для развития ипотеки из-за рубежа. Но целиком полагаться на долларовые инъекции вряд ли разумно: во-первых, цена этих ресурсов может вырасти, во-вторых, плата за их использование рано или поздно уйдет за рубеж. Настало время задуматься о том, в какие инструменты инвестировать средства отечественным финансовым институтам, в том числе пенсионным фондам.

По данным пенсионного фонда РФ к 2010 году объем пенсионных накоплений составит 850 млрд. руб. Интересно сопоставить это с другой цифрой: Правительство РФ поставило задачу довести к 2010 году годовой объем выдаваемых в стране ипотечных кредитов до 344 млрд. руб. Для этого планируется осуществить комплекс мер по стимулированию спроса и предложения на жилищном рынке, создать благоприятный правовой климат для развития ипотеки. По оценкам Правительства, это позволит увеличить к 2010 году доходы населения, способного приобретать квартиры на коммерческой основе, в том числе с помощью ипотеки, до 30%. Реально ли достичь намеченных рубежей за относительно короткий период?

Согласно статистике, собранной Ассоциацией российских банков, в 2004 году объем ипотечных кредитований составил 7,8 млрд. руб., в 2005 году - уже 15 млрд. руб. (примерно 0,5 млрд. долл.). То

есть объем рынка за минувшие года, хотя и удвоились, но развитие по сравнению с предыдущим периодом заметно снизилась. В 2006 году никто из экспертов не прогнозирует увеличение рынка более чем в 2 раза. И это по самому оптимистическому сценарию! Учитывая последствия "кризиса доверия" в банковской сфере, снижение активности некоторых банков, вряд ли самые радужные прогнозы на этот год сбудутся. Но даже если взять за базу прогнозируемый 2006 год ипотечные кредиты в 30 млрд. руб., для реализации правительственной цели необходимо, чтобы объемы ипотечных кредитов ежегодно увеличивались в 1,5 раза в ближайшие 6 лет. Как же добиться соблюдения "графика"?

Существуют предположения, что снижение ставки по ипотечному кредиту ведет к "асимметричному" росту числа потенциальных заемщиков. Например, снижение ставки с нынешних 15% хотя бы до 8% годовых по рублевым кредитам может привести к увеличению числа платежеспособных заемщиков в 3, а то и в 4 раза! Вот вам и решение поставленной государством задачи.

Поэтому необходимо инвестирование в систему ипотечного кредитования. Но эффективность инвестиций в основные средства зависит от множества факторов, среди которых важнейшими являются: отдача вложений, срок окупаемости инвестиций, инфляция, рентабельность инвестиций за весь период и по отдельным периодам, стабильность поступлений средств от вложений, наличие других, более эффективных направлений вложения капитала (финансовые активы, валютные операции и пр.).

Инвестирование, осуществляемое в форме капиталовложений, или финансовых вложений, является наиболее трудной задачей финансового планирования и требует тщательного анализа. Решения в этой области требуют от предприятия принятия на себя долгосрочных обязательств, поэтому следует опираться на тщательное прогнозирование и обстоятельные оценки будущих вероятных условий, которые необходимы для получения прибыли, оправдывающей предполагаемые инвестиционные затраты.

При анализе инвестиционных затрат принципиально важным является необходимость продумывания нескольких альтернатив. Экономические расчеты, связанные с обоснованием инвестиционных решений, должны основываться на проектах и прогнозах доходов и затрат. Нельзя экстраполировать ранее имевшиеся условия. Необходимо тщательное прогнозирование вероятных возможностей.

В настоящее время половина всех выданных в стране ипотечных кредитов приходится на долю Сбербанка, его ипотечные программы реализуются в восьми из тринадцати южных регионов. Общий объем вложений Сбербанка в жилищное кредитование в прошлом году превысил 1 млрд. рублей, причем львиная доля этой суммы, а именно - 800 млн. рублей, приходится на Ставропольский край. Именно на Ставрополье, по мнению ученых, продвижение ипотеки идет наиболее активно. При этом остается, по их мнению, и поле для совершенствования действующих ипотечных схем. В частности, необходимо увеличивать число государственных регистраторов и тем самым сокращать сроки регистрации сделок. Следует также пересмотреть направленность инвестиционного портфеля Агентства ипотечного жилищного кредитования. Сейчас это по преимуществу обычное коммерческое жилье, а удар должен быть сделан в пользу социальных проектов. У регионального оператора Агентства ипотечного жилищного кредитования средний кредит составляет 620 тыс. рублей, в то время как средний жилищный кредит Сбербанка - 348 тыс. рублей. Таким образом, банковское кредитование адресовано менее обеспеченным слоям населения, и Сбербанк готов в дальнейшем наращивать свое участие в реализации социальных программ.

На развитие экономики и социальной сферы Ставропольского края в 2006 году использовано более 28,8 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, что на 6,1% больше, чем в 2004 году. Об этом сообщил министр Жилищно-коммунального хозяйства, строительства и архитектуры края Илья Прокопенко на совещании в правительстве Ставрополя.

Объем работ, выполненный организациями строительного комплекса в 2005 году, составил 13 млрд. рублей, или 101,3% к 2004 году. 70,4% строительных организаций являются прибыльными, за январь-ноябрь 2005 года ими получено 306,5 млн. рублей прибыли, что на 27,2% больше соответствующего периода прошлого года. Предприятиями и организациями всех форм собственности за счет всех источников финансирования, включая индивидуальное строительство, за 2005 год введено в действие 3 215 единиц жилых домов общей площадью 671,2 тыс. кв. метров, что на 3,6 % больше уровня 2004 года.

Но вместе с этим появляется необходимость привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику (как и в экономику Ставропольского края) давно стала неотъемлемой частью эконо-

мических программ. В частности в Концепции развития внешнеэкономической деятельности Ставропольского края, введенной распоряжением Правительства Ставропольского края от 26.05.2003 № 156-рп, говорится о необходимости содействия привлечению иностранных инвестиций на территорию Ставропольского края.

Неоднократно заявлялось о том, что наиболее желательными являются самые иностранные инвестиции, поскольку только они смогут ориентировать более-менее устойчивый экономический рост в силу своей специфики. Преимущество ПИИ по сравнению с другими формами тестирования состоит в том, что они являются наиболее устойчивым источником роста экономики (в отличие, от девальвации национальной валюты или положительного торгового сальдо). Кроме того, их приход сопровождается притоком технологий и большим количеством нововведений.

Приток иностранных инвестиций зависит не только от состояния экономики, инвестиционного климата и других важных факторов, но и от территории, которой в отношении них придерживается страна.

На решение иностранных инвесторов относительно инвестирования в ту или иную страну оказывает влияние ряд факторов. По результатам опросов иностранных инвесторов выясняется, что в целом ситуация в России благоприятствует инвестициям, а основными мотивами инвестирования являются поиск рынков сбыта, наличие приоритетных ресурсов и сокращение издержек производства. В месте с тем, существует ряд условий (высокие таможенные и административные издержки, коррупция и другие), препятствующих притоку зарубежного капитала.

Представители деловых кругов США (прежде всего малого, а также среднего бизнеса) отмечают высокий риск инвестиционной деятельности в России из-за все еще остающейся слабой, по их мнению, правовой основы защиты иностранных инвесторов. С учетом этих выводов, малый и средний бизнес пока воздерживается от размещения значительных объемов инвестиций в российские проекты. Лишь пользующиеся широкой известностью и авторитетом в деловом мире корпорации США в этой ситуации смогли позволить себе осуществлять крупные капиталовложения в российские инвестиционные проекты.

Для Ставропольского края определяющим является фактор близости Северо-Кавказского региона к очагам политической нестабильности, что подтверждается таблицей.

Как видим, фактор нестабильности на Северном Кавказе оказывает прямое влияние на привлечение иностранных инвестиций в данный регион. Так если в Российской Федерации в целом доля иностранного капитала в инвестициях в основной капитал в 2003 году составила порядка 40%, то в Южном федеральном округе - только 10%. При этом в Ставропольском крае доля иностранных инвестиций не превысила 2,0%, а Республики Северного Кавказа не привлекли иностранных инвестиций вообще.

Таблица

Влияние "Фактора Северного Кавказа" на привлечение иностранных инвестиций

Субъект	Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2006 году, %
Российская Федерация	39,4
ЮФО	9,7
в том числе:	
Ростовская область	17,9
Краснодарский край	13,4
Астраханская область	9,6
Волгоградская область	5,9
Адыгея	2,6
Ставропольский край	1,7
Дагестан, Кабардино-Балкария, Северная Осетия, Карачаево-Черкессия, Ингушетия, Чечня, Калмыкия	0

Фактор близости к очагам политической нестабильности в Северо-Кавказском регионе снижает иностранные инвестиции в Ставропольском крае в 5-7 раз (с потенциально возможных 10-15% до 2-4% от общего объема инвестиций в основной капитал).

Литература.

1. Антикризисное управление: Учебное пособие / Рук. авт. колл проф. И.К. Ларионов. М.: Дашков и КО, 2004.
2. Плисецкий Д. Инвестиции и экономическая безопасность России // Инвестиции в России. 2003. № 1.
3. Сафронов Б., Мельников Б., Марковская В., Лиходий Афиногенова. Инвестиционный рынок: конъюнктура 2003 года // Инвестиции в России. 2004. № 6.
4. Сулакшин С. Ссудный фонд промышленности - ключевое решение инвестиционных проблем России // Инвестиции в России. 2004. № 9.
5. Ульянов Е., Масленникова О. Инвестиционный рынок России: оценка ситуации // Инвестиции в России. 2005. № 12.

**САУРЕНКО Т.Н.**

*ПРОТИВОРЕЧИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ*

Трансформационные процессы российской экономики, протекающие в соответствии с рыночным вектором социально-экономического развития, - явление многофакторное и многоаспектное. Достаточно высокая степень разновекторности и нестабильности институциональной экономической среды современной России предопределена как закономерностями трансформационной экономики, так и особой стратегией "перехода". Последняя состоит в резком сломе прежней институциональной структуры при отсутствии действенных фундаментальных элементов рыночной институциональной среды.

При рассмотрении системы интересов долгое время основным был "трехзвенный" подход: общественные, коллективные и личные интересы. Такой подход в целом соответствовал субъективной структуре экономических отношений общества.

В переходный период, когда, с одной стороны происходят изменения места и роли различных субъектов, реальные и мнимые процессы приватизации, индивидуализация, расширение прав собственности регионов и граждан, уход от всеобщего огосударствления, а также усиление роли псевдоинтересов (ведомственность, корпоративизм, национализм, групповой эгоизм), а с другой - реальные процессы экономической системы, такой методологический подход уже не позволяет с достаточной объективностью отразить всю гамму интересов и их динамику. В частности приватизация государственной собственности и преобладание частных предприятий формирует особый частный экономический интерес. Возрастание экологической ориентированности всех интересов привносит новый момент в их согласование и реализацию.

Многообразие субъектов рыночных отношений, отличающихся различием форм и уровней экономического обособления, сказывается в росте разновидностей и содержания их экономических интересов. [4, С.3] При этом следует отметить непрерывный процесс их изменения и взаимопроникновения. Такое взаимопроникновение, наполненность интересов элементами общего и частного характера, некоторые авторы считают достаточным, чтобы трактовать, например, интересы региональные как коллективное, на том основании, что региональный интерес проявляется как интерес совокупного работника, его носителя. Подобная трактовка отрывает интерес от собственности, служащей его социальной основой и ограничивает его содержание только одной плоскостью.

Многообразие экономических интересов и их разнонаправленность, рождаемая многосубъектностью их носителей, являются причинами их объективной противоречивости, которая является взаимной и внутренней. Первое означает наличие объективных противоречий между различными субъектами интересов (например, региона и хозяйствующего субъекта), а второе - наличие противоречий в

рамках каждого из этих субъектов, когда, например, региону приходится решать вопрос о развитии производственной, социальной или рекреационной сфер, каждая из которых требует ресурсов из одного и того же источника.

Как уже отмечалось в научной литературе, способом разрешения этих противоречий в рыночных условиях является согласование посредством экономических механизмов, которое исходило бы из правового равенства каждого из носителей экономических интересов. Естественно, что этот принцип относится и к регионам в их экономических отношениях между собой и внутрирегиональными административными и хозяйственными структурами.

Становление рыночных отношений приводит к новой персонификации экономических интересов. Признавая равноправие их в рамках названных выше типов - частных и общих, порой отмечается, что в процессе согласования интересов более существенна роль тех из них, которые разворачиваются на макро-, а не на микроуровне, поскольку они определяют правила "игры", создают экономическую среду функционирования субъектов.[2, С. 18]

Система интересов и каждый интерес обусловлены всей совокупностью экономических отношений и в первую очередь отношениями собственности. Можно сказать, что интересы субъектов есть персонификация различных форм собственности. Отсюда, происходящее изменение собственности сразу же приводит к изменению содержания интересов и их структуры. Конкретное же содержание различных типов, форм и разновидностей интересов обусловлено местом, которое занимает его носитель в процессе общественного воспроизводства.

Доминирующим типом интересов в переходной экономике является частный интерес, проявляющийся в различных формах. Личные интересы работников в условиях рыночного хозяйства становятся разновидностью частных интересов. Зримо частный интерес, его противоречивость другим, проявляется в деятельности, например, нефтяных компаний, когда они реализовывают на практике в новых рыночных условиях собственную стратегию, которая включает наращивание объёмов производства, завоевание новых рынков сбыта, получение максимальной прибыли и рост благосостояния своих работников. В этой своей деятельности они вступают в объективные противоречия с интересами многих частных потребителей продукции, страдающих к тому же от монополизма.

Неустойчивость процессов переходного периода привела к усилению кризиса общей трудовой мотивации, начавшегося и развившегося ещё до реформ. Вследствие чего повысилась роль неэкономических факторов в деятельности индивида. Всё это ещё более усиливает разнонаправленность интересов. В переходной экономике претерпевает изменение и содержание общественных интересов, которые не сводятся к механической совокупности частных интересов. Общие экономические интересы - это интересы функционирования и прогресса общества (региона, отрасли, коллектива) в целом, они выражают потребности его существования и развития, например, сохранение нормальных естественных условий жизни и хозяйственной деятельности. В условиях преобразования государственной формы присвоения общенациональный (национально-государственный) интерес перестаёт быть всецело определяющим по отношению к другим интересам. Появление новых субъектов РФ и повышение статуса существующих, формирование новых отношений присвоения между центром и субъектами федерации, усиление локальных центров экономической власти приводит к изменению взаимосвязи различных форм общественных интересов. Кроме того, российские реалии, особенно ослабление государственности, приводят к ещё большему возвышению мнимых ведомственных, корпоративных интересов.

В современной российской действительности получил широкое распространение групповой эгоистический интерес. Создание закрытых акционерных обществ, ООО, дочерних предприятий, приватизация подразделений заводов и фабрик и образование на этой основе производственной монополии, реальное обособление отношений коллективного присвоения - всё это порождает новые коллизии в системе интересов. Они весьма остры и в связи с наблюдаемой в России фактической монополией отдельных предприятий на природные ресурсы, особенно когда речь идёт об их экспорте.

В этой же связи следует отметить, что как система экономических отношений, так и отражающая её система интересов не могут быть устойчивыми в условиях резкой дифференциации и даже поляризации населения по отношению к собственности и доходам.

В системе интересов существуют как внешние противоречия между различными формами интересов, так и противоречия внутри каждого интереса. Уход от одного механизма согласования интере-

сов и затянувшееся становление другого способны привести, и приводят к рецидивам антагонизма. Необходимо различать объективные причины противоречий в системе интересов, обусловленные неадекватностью положения субъектов в системе экономических отношений, и причины, которые могут приводить к наиболее негативным формам их проявления. Отсюда особо актуальной становится проблема создание хозяйственного механизма согласования интересов, разрешения противоречий.

На современном этапе отчётливо проявляется противоречивость частных экономических интересов, производственных коллективов, министерств, ведомств и всего общества по использованию полезных ископаемых. Общество объективно заинтересовано в использовании первичных природных ресурсов для роста отечественной экономики, а частный министерский и особенно ведомственный интересы в большей степени связаны с экспортом минерального сырья. Противоречивость интересов проявляется и в процессе использования земельных, лесных и водных ресурсов. Особенно острые коллизии возникают в связи с вялотекущим процессом разделения прав собственности в природопользовании между субъектами Российской Федерации.

Противоречия между экономическими интересами и острыми формами их проявления на современном этапе указывают на несовершенство хозяйственного механизма. Разрешение противоречий связано, на наш взгляд, с формированием государственно-рыночного экономического механизма, переходом к механизму экономически устойчивого развития. Для успеха нынешних реформ и перехода на модель устойчивого экономического развития нужны широкая общественная поддержка, консолидация сил и общественное согласие.

Национальная система экономических интересов детерминирована состоянием переходной экономики, то есть экономики, находящейся в "институциональном неравновесии". Спецификой реализации интересов выступает противоречие институционального состояния внешней и внутренней среды субъектов экономических отношений как носителей интересов и доминирования неформальных правил реализации интересов.

Суть кризисности взаимодействия экономических интересов состоит в том, что противоречие разнонаправленных интересов не разрешается раз и навсегда, а представляет "процесс в процессе". Кризисность процессов развития противоречий позволяет обеспечивать сохранность "ядра" системы экономических интересов, адаптировать соотношение динамики изменений институциональной среды и системы экономических интересов.

Институциональная среда выступает конституирующим элементом субъектного осознания экономических интересов и альтернативных вариантов их реализации. Как подчеркивает Мартынов А., кардинальные преобразования сложной "смешанной" институциональной системы бывшего социалистического строя в не менее сложную институциональную систему постсоциализма и представляет собой основной содержательный каркас процесса общественной трансформации. [6, С. 26] Одновременно, институциональный механизм реализации экономических интересов различных хозяйствующих субъектов, в том случае даже если они образуют бинарные оппозиции, создает предсказуемую среду экономических трансакций агентов экономических отношений. Предсказуемость институционального поля реализации экономических интересов образуется вследствие взаимного проникновения и пролонгации двух относительно локальных подсистем - формальных и неформальных институциональных сред. Следовательно, потребность в снижении энтропии деловой среды хозяйствующих субъектов вынуждает их обращаться к институциональным нормам и правилам, формально и неформально установленным.

Основная часть возникающих противоречий неогерентных экономических интересов лежит в среде обмена (вещественными, материальными ценностями, информацией) и замыкается на проблеме уменьшения или оптимизации издержек трансакций.

Трансакционные издержки представляют собой затраты обмена объектами собственности, особенно информацией, в рамках совершения акта мены. Данные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости, а обеспечивают только взаимодействие экономических агентов. Учитывая, что в основе трансакционных издержек лежит несовершенство, а именно большая агрегированность, экономико-социальной информации и регуляционные противоречия разновекторных экономических интересов, можно заключить следующее. Трансакционные издержки представляют издержки координации деятельности субъектов хозяйствования в рыночных и нерыночных секторах экономической системы. По Норту Д., затратность информации является ключом к пониманию издержек трансакций,

которые состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Эти издержки оценки и принуждения служат источником социальных, политических и экономических институтов. [7, С. 45] Так, домохозяйство не всегда может быть "оптимизирующим рационализатором" с точки зрения моделей реализации собственных экономических интересов, так как сталкивается с такими ситуациями, как масштабность и сложность информации, неопределенность. [9, Р. 663-884]

Следовательно, вторя Норту Д., надлежит говорить об институте как о передаточном механизме экономико-социальной информации жизнедеятельности социума, эндогенном элементе всеобщей структуры взаимодействия политики и экономики. В свою очередь, институт информации выступает базовым элементом процесса самоорганизации сложной системы, то есть процесса соблюдения гомеостатического равновесия социума как сложной открытой нелинейной системы, имеющей институциональный каркас. Разновекторность самоорганизации множества экономических агентов современной российской экономики, различия в величине и заданности параметров гомеостатического равновесия хозяйствующих субъектов образуют суть системного противоречия экономических интересов. Однако не следует считать одновременно определенными и постоянными параметры гомеостатического равновесия и его существование как такового.

Системные противоречия трансформационной экономики России между частными, специальными и общественными экономическими интересами, стихийностью и регулируемостью рыночных отношений, социальным и экономическим имеют в своей основе противоречие двух подсистем, образующих современную институциональную среду - систему формальных и неформальных институтов. Последние, выступая "конвой" общественной жизни, предстают в виде набора альтернатив формальным правилам в рамках соблюдения принципа институциональной симметрии. Одновременно, эволюционирующие неформальные институты заполняют возникающие институциональные пустоты и доминируют в институциональных конфликтах.

Объектно-субъектный характер формирования и реализации системы экономических интересов, а следовательно, и противоречий, их дискретность свидетельствуют в пользу рефлексивности экономического поведения участников трансакций, рыночного обмена, несовпадения во времени траектории эволюционного развития противоречий. Последнее происходит в силу структурной неоднородности экономики как системы, то есть дифференциации реакций субъектов хозяйствования на воздействия социума как внешней среды экономической системы и ее институциональной среды.

В трансформационной экономике рефлексивные процессы проявляются с наибольшей силой в связи с особым ажиотажным характером ожиданий, отсутствием доверия к властным институтам, осуществляющим регулирование экономики, и неразработанностью механизмов управления ожиданиями. [5, С. 8-9] Таким образом, обращение хозяйствующих субъектов к различным институтам в условиях экономики обмена задает рефлексивную неравновесность институциональной среды, или "метаконкуренцию" обменов.

Рефлексивность современной экономической системы сосуществует с особым характером "переходного" институционального механизма разрешения противоречий экономических интересов. Специфика последнего состоит в сочетании черт (разнонаправленных) альтернативных институциональных систем в силу того, что распад системы "реального социализма" не способствовал установлению ни досоциалистических порядков, ни порядков, свойственных капиталистическому руслу. [3, С. 85] Формирование или изменение конституирующих институтов экономической системы происходит в зависимости от эффективности альтернативных способов и мер координирования хозяйственной деятельности.

Комбинационный характер "переходного" институционального механизма разрешения экономических противоречий объективно задается внутри- и межсистемной трансформацией экономико-социальной среды. Межсистемные аспекты трансформации современной национальной экономики породили кардинальные институциональные преобразования, относящиеся скорее к революционным, чем эволюционным, что превращает роль государства в главенствующую.

Суть "переходного" институционального механизма разрешения противоречий проявляется в возникновении и развитии противоречий определенных экономико-социальных полей хозяйственной активности простых и интегральных экономических единиц. Такого рода внешние воздействия вызывают изменения субъективной институциональной среды и, как следствие, изменение динамики и

характера обратной связи хозяйствующих субъектов как относительно локальных экономических систем с внешней средой. В современный период особенно ярко проявилась оборотная сторона традиционных институциональных ценностей, свойственных населению России: подчинение частного общему ("жертвенность") трансформировалось в пренебрежение власти к человеческой жизни, доминированию специальных экономических интересов над личными и частными; важность внесудебного разрешения дуальной оппозиции экономических интересов, мнения ближайшего социального окружения, страты - в игнорирование формально-правовых норм рыночных отношений. Так, Андреева Л. отмечает, что особенностью реформирования экономики в России являются формирование устойчивых интересов финансово-промышленных групп и размывание государственных интересов в структуре олигархических интересов. "Высокая степень десубъективации как участников экономических процессов основного числа граждан страны и значительная степень подконтрольности финансовых институтов финансово-политическим структурам способствовали ослаблению государственного регулирования рыночных отношений, криминализации экономики". [1, С. 176]

Таким образом, противоречие трансформационной экономики России между стихийностью и регулированием формирования рыночного хозяйства выступает следствием внутрисистемного диалектического противоречия формальных и неформальных институтов, что также отражает специфику "переходного" институционального механизма: "фактор институционального кризиса стал одной из главных составляющих механизма распространения неформального в постсоветской России" [8, С. 55].

#### Литература

1. Андреева Л.Ю. Институциональные изменения - определяющий вектор рыночной трансформации экономики России // *Философия хозяйства*. - 2002. - № 1. - С. 176.
2. Басов В.В. Экономические интересы и их реализация в условиях становления рыночной экономики // Автореферат на соискание степени К.Э.Н. - Н. Новгород: 1994.- С.18.
3. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Сравнительный анализ экономических систем: методология и теория (материалы спецкурса) // *Вестн. Моск. Ун-та. Сер. 6.Экономика*. - 2002. - № 4. - С. 85.
4. Валентей С. Постсоюзное экономическое пространство // *Российский экономический журнал*. - 1993.- №7.- С. 3.
5. Дехтяр Г.И. Механизм функционирования и особенности регулирования рефлексивных рынков: Автореф. дис.на соиск. уч.степ. канд. экон. наук, Ростов н/Дону, 2002. - С. 8-9.
6. Мартынов А. Теоретический аспект исследования постсоциалистической трансформации: институциональный подход // *Общество и экономика*. - 2002. - № 8-9. - С. 26.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Начало, 1997. - С. 45.
8. Седова Н.Н. Неформальная экономика в теории и российской практике // *Общественные науки и современность*. - 2002. - № 3. - С. 55
9. Hodgson G. The Ubiquity of Habits and Rules. / *Cambridge journal of Economics*. 1997. Vol . 21. - P. 663-684.



*Научно-аналитическое издание*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА  
2006**

**Номер 1 (МАРТ)**

Редактор *Е.В. Колонкина*  
Технический редактор *М.К. Синеев*  
Компьютерная верстка *Ю.А. Тимошенко*  
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 3143  
Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 27.02.2006. Подписано в печать 5.03.2006.  
Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.  
Печать офсетная. Усл. п. л. 18,60. Уч.-изд. л. 12,56.  
Тираж 576 экз. Заказ № .

ЗАО "Сулинполиграфсервис".  
346350, г. Красный Сулин, ул. Ленина, 9.  
Тел.: 8-86367-5-20-57.