Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний

В.И. Вернадский

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

2006
№ 3(15)

Издание, включенное в перечень
рецензируемых научных журналов и изданий,
выпускаемых в Российской Федерации,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертационных исследований

Екатеринбург
2006

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Маслеев А.Г. В.И. Вернадский о роли науки в хозяйственной жизни общества 3

Зырянов А.В., Неганова И.С. Преимущества вертикальной интеграции организационно-производственных систем (модельный анализ) 10

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Ильиных О.А., Калинина Д.В. Современные тенденции развития ипотечного рынка Великобритании 18

Пустуев А.Л., Пустуев А.А. Парадоксы маркетинговой стратегии на продовольственном рынке 23

Сарабский А.А., Поленц И.А. Методологические основы диагностики карьерного потенциала работника 28

Зырянов А.В., Савин Г.В. Логистические платформы Уральского федерального округа на рынке пряностей и приправ 35

Стровский Л.Е., Красильников Д.В. Повышение эффективности сотрудничества российских предприятий с зарубежными партнерами 42

Козицын А.А. Экономическая безопасность как основа комплексной оценки состояния экономики территорий 48

Пряхин Г.Н. Сущность и специфика культуры управления организациями промышленности 60

Платонов А.М., Жукова Е.П. Определение экономической добавленной стоимости убыточного предприятия 67

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Иваницкий В.П., Решетников А.И. Финансовый рынок: традиционные и новые подходы к анализу сущности 71

Решетникова Т.В., Куваева Ю.В. Акционерный капитал в системе финансовых отношений корпораций 76

Ицкович Б.Ф. Проблемы и перспективы эффективного использования государственных инвестиций в Российской Федерации 83

Жигас М.Г. Вопросы государственного регулирования страховых отношений 92

Казак А.Ю., Клименко М.Н. Укрупнение дохода бюджета за счет эффективного использования государственного имущества 100

Марамыгин М.С., Оборина Л.Г. Влияние финансово-кредитных инструментов на реальный инвестиционный процесс в России 106

Пищулов В.М., Пищулов О.В. Исследование бюджетных денежных потоков на основе построения многомерных моделей 113

Калинина Т.Н., Стрюченко Е.С. Экономическая сущность бюджета 117

Жукова С.С., Табунщикова Т.Ф. Системный подход к организации внешнего государственного и муниципального финансового контроля 123

Лапина К.В. Законодательные основы взаимодействия банковского и реального секторов экономики 130

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Анимица Е.Г., Иванов Е.Г. Особенности управления инвестиционными процессами в экономическом пространстве муниципального образования 135

Власова Н.Ю., Комаров А.Е. Особенности маркетинга закрытого административно-территориального образования ... 145

Белюсова Е.В. Тенденции формирования и развития рынка жилья в крупнейшем городе 153

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Власова Е.Я., Гавриловская М.А., Бардук К.Н. Трансграничное природопользование: пространственный и экосистемный подходы к исследованию (на примере ПХК Свердловской области) 161

ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ

Гермаидзе Г.Е., Дубровский В.Ж., Заборова Е.Н. Входной мониторинг мотивации абитуриентов как фактор повышения качества подготовки специалистов с высшим образованием в сокращенные сроки 170

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

Червонный В.П., Милошунас А.В. Идеология коммунитаризма: путь к новой социальности 178

Костина Н.Б., Колесникова К.И. Государственно-конфессиональные отношения в России в зеркале социологии 184

ПОРТРЕТ УЧЕНОГО

Гермаидзе Георгий Ефимович..... 188

Аннотации 191

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор
М.В. Фёдоров
д-р экон. наук,
д-р геол.-минерал. наук
Заместитель главного редактора
В.П. Иваницкий
д-р экон. наук
Ответственный секретарь
Н.М. Сурнина
д-р экон. наук

Члены редколлегии:
Е.Г. Анимица
д-р геогр. наук
Х.З. Брайнина
д-р хим. наук
В.В. Егоров
д-р филос. наук
А.В. Зырянов
д-р экон. наук
А.Ю. Казак
д-р экон. наук
В.М. Камышов
д-р хим. наук
Н.Р. Ковалёв
д-р экон. наук
А.А. Мальцев
д-р экон. наук
Л.А. Минухин
д-р техн. наук
Е.В. Попов
д-р физ.-мат. наук,
д-р экон. наук
А.Н. Сёмин
д-р экон. наук
А.И. Татаркин
д-р экон. наук, академик РАН
А.Т. Тертышный
д-р ист. наук
В.Б. Фетисов
канд. техн. наук
Н.Н. Филиппов
д-р экон. наук
Н.И. Шаталова
д-р социол. наук

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

Питер Лихи (США)
профессор
Якоб Вайнберг (Германия)
профессор
Катрин Мерсье-Сюисса
(Франция)
профессор
Кнут Рихтер (Германия)
профессор
Думагийн Цэрэнпил
(Монголия)
профессор

© Уральский государственный экономический университет, 2006

Андрей Германович Маслеев

Кандидат философских наук, доцент кафедры философии и социологии Уральской государственной юридической академии

В.И. Вернадский о роли науки в хозяйственной жизни общества

Обращение к фигуре Владимира Ивановича Вернадского (1863–1945), выдающегося отечественного естествоиспытателя и мыслителя, может показаться до некоторой степени неожиданным. Теоретическое наследие ученого было бы весьма затруднительно отнести к сфере компетенции какой-либо одной научной дисциплины. Неудивительно, что начиная с 70-х годов прошлого столетия, когда после длительного перерыва была возобновлена публикация его работ, происходит непрерывное нарастание интереса к различным аспектам творчества Вернадского. Безусловное первенство здесь принадлежит представителям философии, историкам развития отечественной науки и высшего образования. В гораздо меньшей степени сказанное касается вопросов экономики, хозяйственной жизни общества. Между тем практика российских реформ последних двух десятилетий со всей очевидностью демонстрирует современность большинства идей, сформулированных мыслителем почти сто лет тому назад.

Нельзя сказать, что обращение к экономической проблематике составляет какое-то самостоятельное направление исследований ученого. Однако оно весьма органично вписывается в общее русло его научных изысканий. Истоки этого весьма вероятно можно найти в том влиянии, которое оказал на будущего естествоиспытателя его отец, И.В. Вернадский, преподававший в качестве профессора политэкономии в Киевском и Московском университетах, Петербургском политехническом институте и Александровском лицее. Но в еще большей степени интерес к вопросам хозяйственного развития российского общества определялся особенностями того взгляда на окружающий мир, который был присущ самому Владимиру Ивановичу.

Течение отечественной мысли, к которому впоследствии был отнесен и Вернадский, получило наименование *русского космизма*. Его отличительной чертой выступает восприятие мира как целого, где нет непреодолимых границ между природой, историей и человеком. В противоположность традиционному подходу, склонному разделять указанные реальности и рассматривать их порознь, космизм утверждает их исходное подвижное единство и динамичное взаимодействие. Отсюда представление о мире как космосе, где все

со всем связано. История здесь не противостоит природе, человек не может быть вырван из сети социальных связей.

Вернадский считал неоправданной ситуацию, при которой материальная и духовная эволюция общества рассматриваются в отрыве от развития природной основы. Наиболее полно эту идею выражает следующая мысль ученого: «До сих пор история человечества и история его духовных проявлений изучается как самодовлеющее явление, свободно и незакономерно проявляющееся на земной поверхности, в окружающей среде как нечто ей чуждое. Социальные силы, в ней проявляющиеся, считаются в значительной степени свободными от среды, в которой идет история человечества» [1. С. 45]. Исторический процесс един. Это значит, что любое событие социальной жизни – в экономике, политике, науке, философии, религии – необходимо рассматривать в более общем контексте событий, включая планетарный аспект нашего существования.

Обращение к проблематике хозяйственной жизни определялось для Вернадского своеобразием момента, переживаемого страной. Наиболее показателен период 1914–1917 гг., когда российское государство и общество оказались втянутыми в крайне тяжелый затяжной военный конфликт. К этому времени относится цикл статей, в которых ученый формулирует свои взгляды относительно роли науки в обществе в целом и ее положения, задач в условиях войны. Главный вопрос – это перестройка всей хозяйственной жизни и экономики на военный лад. Задачи науки определяются исходя из необходимости развития производительных сил, открытия и использования природных ресурсов, дефицит которых ощущался наиболее остро. Особенность позиции ученого состоит в том, что он в этом случае не ограничивается обсуждением конкретных частных вопросов. Обращаясь к ним, он одновременно формулирует свой взгляд на проблемы развития экономики, хозяйственной жизни страны в целом. Особое внимание он уделяет той роли, которую выполняет в этой ситуации прикладная и фундаментальная наука.

Война выявила те отрицательные черты развития хозяйственной жизни, которые прежде не были столь очевидны, им не придавалось какого-либо значения. На первое место Вернадский ставит произошедший разрыв экономических отношений между странами. «Перед русским обществом, – писал ученый, – совершенно неожиданно открылась недопустимая для сильной здоровой страны и для живого могучего народа экономическая зависимость нашей жизни от Германии» [2. С. 4–5]. То, что прежде казалось преимуществом, стало существенным недостатком. В условиях кризиса и военного противоборства отечественная экономика столкнулась с необходимостью восполнять дефицит ресурсов и материалов, которые в мирное время она получала в результате естественного товарообмена, сложившегося между нашими странами. Современная глобальная экономика демонстрирует еще более высокий уровень взаимозависимости между государствами. Внезапный кризис – прекращение поставок электроэнергии, нефти, газа, нередко используемое для оказания давления на соседей, – способно поставить под вопрос благополучие практически любой страны, на сколь бы высоком уровне развития она ни находилась.

Другое важное обстоятельство, волновавшее ученого, это впервые открывшееся значение достижений науки в приложении к военной технике, используемой участниками мировой войны. «В Германии против нас движется не только сила армии, – замечает Вернадский, – но и организованная сила науки во всех разнообразных ее проявлениях как в области экономической, так и военной» [3. С. 54]. Научные достижения, воплощаемые в конкретные технические решения, становятся в связи с этим фактором, обеспечивающим военное превосходство одной стороны над другой. Условием успешности этого процесса выступает наличие соответствующих экономических и природных ресурсов, что опять-таки повышает запросы к представителям естествознания, точных наук.

Сегодня претензия общества и государства к науке в решении и вполне конкретных, и фундаментальных проблем выступает как нечто вполне само собой разумеющееся. Между тем каких-нибудь сто лет тому назад роль науки не была столь очевидной. На рубеже XIX–XX веков ни военное, ни экономическое, ни, наконец, социальное значение науки фактически еще не получило достаточного признания. Вернадский в связи с этим отмечает, что «отношение государственных людей к науке определялось их личным вкусом, а огромное большинство людей не считало заботу о научном искании и о научной работе вообще делом государственным, а полагало ее делом частным и личным» [4. С. 243]. Величайшие потрясения мировой войны, в которые в столь широком масштаба оказалось ввергнуто человечество, впервые заставило по-новому взглянуть на действительную роль, выполняемую наукой в современном обществе.

По мнению Вернадского, можно выделить ряд негативных черт, характеризующих ситуацию, с которой столкнулось российское общество.

Во-первых, речь идет о недооценке влияния науки на решение конкретных проблем, возникающих перед обществом и государством, включая и вопросы экономического плана. Научные исследования играли здесь, скорее, вспомогательную, нежели сколько-нибудь самостоятельную роль. Соответственно, недооценивались статус людей науки, их мнение, их положение в обществе и в государстве. Фактически с их мнением не считались при принятии государственных решений, реализации экономических проектов.

Во-вторых, с этим логически стыкуется практически полное отсутствие организации научной работы со стороны государства. То, что не было очевидным в условиях мирного времени, стало совершенно нетерпимым в ситуации затяжного военного противоборства великих держав. Вернадский указывает, что осознание указанного момента вполне верно отражает тенденцию развития на длительную перспективу, когда «организация научной деятельности выйдет из рамок личного, частного дела и станет объектом могущественных организаций человечества, делом государственным» [4. С. 243]. В известном смысле он предугадал превращение науки в один из наиболее мощных социальных институтов, получающих самостоятельное значение в государственной и социальной жизни современного общества.

В-третьих, недостаточное вложение средств в развитие научных исследований не позволяло вести их с полнотой и в масштабе, необходимом для развития экономики. Ученый обращает внимание на показательный опыт

США, где научные изыскания, в частности полезных ископаемых, в значительной мере финансировались частными лицами, коммерческими организациями, пришедшими на еще неосвоенные земли. Именно благодаря этому обстоятельству, при соединении государственных усилий и предпринимательской инициативы, удалось в достаточно короткий срок добиться видимых результатов. Эти затраты, как отмечает Вернадский, давно окупились, так как привели «производительные силы Америки, природой данные, в активное состояние». Наоборот, в России естественно данные ей ресурсы «лежат мертвым капиталом в значительной мере неведомым самому их обладателю» [5. С. 39]. Не вдаваясь в политические и социокультурные причины, ученый усматривал причины этого явления в отсутствии в государстве и обществе ясной и осознанной воли.

В-четвертых, все вышеуказанные причины не могли не сказаться на отсутствии планомерности в исследовании природных производительных сил нашей страны. Исследования на протяжении практически всего предшествующего времени носили стихийный, а во многом и вовсе случайный характер, не подкрепляемый сколько-нибудь продуманным научным обоснованием. Поэтому-то возникает потребность в создании некоего центра, который бы занимался регулированием в данной сфере.

В 1915 г. при деятельном участии Вернадского была создана Комиссия по изучению естественных производительных сил (КЕПС) при Академии наук. В нее первоначально вошли 13 академиков, в дальнейшем ее состав значительно расширился за счет таких организаций, как Вольное экономическое общество, Минералогическое общество, Петроградское общество естествоиспытателей и др. В короткие сроки удалось проделать объем работы, на который при обычных условиях ушли бы десятилетия. В более позднее время, уже в 30-е годы прошлого века, ученый одобрительно высказывался относительно создания «мозгового центра» советников при администрации президента США Рузвельта для решения вопросов государственной политики в тесной связи с научным обоснованием и прогнозом. Более сдержанно Вернадский оценивает «создание Госплана в нашей стране», указывая, что по структуре здесь мы имеем «более бюрократическую форму» [1. С. 99].

Идея ученого остается весьма продуктивной и по отношению к современному периоду, переживаемому российским обществом. В 90-е годы прошлого века произошло ничем не объяснимое самоустранение государства от регулирования и оказания помощи научному сообществу в организации и финансировании его деятельности. Резкое падение доли ассигнований на науку в бюджете, сопровождаемое хроническим недостатком финансирования как фундаментальной, так и прикладной науки, свертывание многих перспективных направлений исследований и массовый исход ученых за рубеж – все это внешние свидетельства вызревания кризиса, который может угрожать экономике страны, связывающей свое будущее с преимущественным наращиванием экспорта нефти и газа. Со вступлением в новое тысячелетие отечественное научное сообщество и вовсе сталкивается ни с чем не прикрытыми попытками государства перераспределить в свою пользу средства, которые заработаны благодаря коммерческой составляющей научной работы. Сюда же следует отнести попытки административного, подчас граничащего с произволом, вме-

шательства в работу исследовательских учреждений, а также в сферу внутривузовского самоуправления. С фактами такого рода Вернадский никогда не мирился. Так, в 1910 г. в знак протеста против политики министра просвещения он вместе с большой группой профессоров покинул Московский университет. Известны его резко негативные высказывания периода 20-х годов прошлого века относительно усилий власти по коммунизации высшей школы.

Вернадский, сознавая отрицательный потенциал бюрократического вмешательства в сферу научных исследований, указывал на необходимость соблюдения государством определенной меры в рассматриваемом вопросе. Поскольку наука, подобно религии, философии или искусству, выступает как форма духовных исканий человека, «организация научной работы должна быть предоставлена свободному научному творчеству русских ученых, которое не может и не должно регулироваться государством». Отсюда он делает вывод, что речь идет не о «государственной организации науки», а «государственной помощи научному творчеству нации» [4. С. 249]. Сказанное вполне применимо к условиям не только мирного, но и военного времени. По своей сути ученый – это патриот своего отечества, способный руководствоваться его интересами перед лицом внешней военной угрозы и действовать в интересах ее отражения. Он не нуждается в жесткой опеке или контроле, бесцеремонном и некомпетентном вмешательстве в процесс своего творчества. Много позже, оценивая такую перспективу, Вернадский заключает: «Это возможно только при коренном изменении положения науки и ученых в государственном строе» [1. С. 90–91].

Можно утверждать, что обращение к данной теме в период Первой мировой войны было закономерно обусловлено всем предшествующим творчеством нашего великого соотечественника. И в последующие годы его интересовал вопрос зависимости между условиями, в которых осуществляется научная деятельность, и размерами общественного богатства. Логика его рассуждений может быть прослежена посредством нескольких основных положений.

Во-первых, речь идет о достаточно традиционном для экономической теории утверждении, согласно которому богатство государства, его граждан определяется размерами энергии, аккумулированной и накопленной «в полезной для человечества форме». Сюда Вернадский относит весь промышленный капитал, которым располагает общество, разнообразные материальные блага и степень равномерности распределения, доступности их для жителей страны. Последнее положение, касающееся справедливости, было отнюдь не чуждо ему, считавшему, что ученые должны действовать руководствуясь не только поиском истины ради истины, но прежде всего в интересах народных масс.

Во-вторых, важную роль в создании экономического благосостояния играет наука, объем знаний, которыми располагает население. При этом размер общественного богатства, «каковы бы ни были те внешние, вне человека лежащие, условия, которые находятся в среде природы, его окружающей», оказывается тем большим, чем «больше простора предоставлено его (населения. – *А.М.*) творчеству, больше свободы для развития личности, меньше трений и тормозов для его деятельности» [3. С. 57]. Будучи членом ЦК партии

конституционных демократов, Вернадский идеи либерализма последовательно распространял на сферу научных исследований.

В-третьих, сравнивая возможности, которыми располагают люди в условиях демократии и, напротив, при ее отсутствии, ученый определенно высказывается в пользу необходимости наиболее широкого круга прав, предоставляемых гражданам. «Когда есть ряд человеческих обществ, – замечает он, – и в этих обществах, государствах, в одних – широко дана возможность мыслящим единицам высказывать, обсуждать и слагать свое мнение – в других такая возможность доведена до *minimum`a*, – то первые общества гораздо сильнее и счастливее вторых обществ» [6. С. 156]. Это положение, высказанное ученым, нашло последующее подтверждение в соревновании двух мировых систем, исход которого был предрешен в том числе условиями развития человеческого потенциала.

Вернадский неоднократно возвращался к мысли о том, что с расширением демократии и гражданских прав, свобод видимые недостатки, столь ярко выявившиеся в условиях войны, приобретут характер столь же несомненных преимуществ. Одна из таких проблем связана с обширностью территории, которую занимает Россия. Ученый решительно выступал против мнения, согласно которому размеры нашей страны, составляющей шестую часть суши планеты, не позволяют нам достичь достаточной полноты знания относительно разнообразия ее природы, ресурсов, богатств недр. По его мнению, «при правильном государственном хозяйстве и разумном управлении сплошное протяжение российской территории может дать поразительные результаты» [3. С. 64]. Задача состоит в том, чтобы осознать и использовать этот факт в интересах всего народа.

Показательно, что Вернадский всегда руководствовался широким, универсальным подходом к анализу любой проблемы. Его взгляд на пространственную протяженность территории страны, соединяющей в себе Европу и Азию, выходит далеко за пределы нужд сегодняшнего дня. Он считал, что дальнейший рост научного знания будет неизбежно сопровождаться усилением планетного единства человечества. Это позволяет по-другому взглянуть на следующую мысль нашего соотечественника: «Огромная сплошная территория, добытая кровью и страданиями нашей истории, должна нами охраняться как общечеловеческое достижение, делающее более доступным, более исполнимым наступление единой мировой организации человечества» [4. С. 247]. Уже здесь угадываются черты его более поздней, ставшей программной для творчества ученого, концепции биосферы и ее переходе в ноосферу (букв. – сфера разума). Интернационализация хозяйственной жизни общества выступает в этом контексте как одно из проявлений более общей тенденции к нарастанию единства в масштабе нашей планеты. Показательно то, что его сын, Г.В. Вернадский, вероятно, испытавший сильнейшее идейное влияние отца, стал впоследствии одним из теоретиков евразийства.

Ноосфера есть последняя и наиболее известная, к сожалению все еще недостаточно исследованная, идея Вернадского. Вне зависимости от того, выступает ли она как абстрактный идеал, гениальная гипотеза или же процесс реального нарастания планетного единства человечества, ее несомненное эвристическое значение связано с нераздельностью науки, не знающей в своем раз-

витии ни внешних, ни внутренних преград. «…Рост научного знания в XX веке быстро стирает грани между отдельными науками, – писал мыслитель. – Мы все больше специализируемся не по наукам, а по *проблемам*. Это позволяет, с одной стороны, чрезвычайно углубляться в изучаемое явление, а с другой – расширять охват его со всех точек зрения» [1. С. 73]. Актуальность этого утверждения, как мы пытались показать, продолжает сохраняться и в наши дни. От степени успешности его претворения в жизнь зависит решение как задач наших дней, так и будущего развития человечества.

Литература

1. *Вернадский В.И.* Философские мысли натуралиста. М.: Наука, 1988.

2. *Вернадский В.И.* Об изучении естественных производительных сил России // Очерки и речи. Петроград: Науч. химико-техн. изд-во, 1922. Вып. 1.

3. *Вернадский В.И.* Об использовании химических элементов в России // Очерки и речи. Петроград: Науч. химико-техн. изд-во, 1922. Вып. 1.

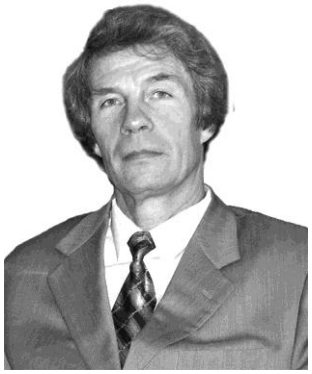
4. *Вернадский В.И.* Задачи науки в связи с государственной политикой в России // Публицистические статьи. М.: Наука, 1995.

5. *Вернадский В.И.* Война и прогресс науки // О науке. М.: Изд-во РХГИ, 2002.

6. *Вернадский В.И.* Биосфера и ноосфера. М.: Наука, 1989.

* * * * *

Александр Васильевич Зырянов



Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой коммерции, логистики и маркетинга Уральского государственного экономического университета

Ирина Сергеевна Неганова

Аспирант кафедры коммерции, логистики и маркетинга Уральского государственного экономического университета

Преимущества вертикальной интеграции организационно-производственных систем (модельный анализ)

Изменение парадигмы развития отраслей в условиях глобализации, переход предприятий к устойчивому динамичному развитию в процессе трансформации российской экономики детерминируют интенсивное становление таких организационно-производственных систем, как стратегические альянсы, корпорации, концерны, финансово-промышленные группы и т.п.

Сегодня информационные технологии позволяют интегрировать процессы поставок сырья, упаковки, производства и доставки готовой продукции таким образом, что «пусковым механизмом» начала производства служит размещение клиентом заказа, а не производственный план, как это было ранее. Интегрированная система позволяет каждому подразделению стоимостной цепочки в значительной степени снизить стоимость продукции, а также существенно сократить сроки выполнения заказа.

Объединение по принципу «технологической цепочки» позволяет минимизировать трансакционные издержки, максимизировать экономические выгоды, обеспечивать устойчивое конкурентное преимущество, эксплуатация которого является залогом долгосрочного и результативного функционирования и развития организации.

Приведем модельный анализ преимуществ вертикальной интеграции предприятий (на примере системы ценообразования).

При организации корпоративного объединения прежде всего следует оценить влияние «этапов технологической цепочки» на повышение цены конечного продукта для организационно обособленных производств в сравнении с вариантом их корпоративной интеграции. Учитывая характер монополизма в отечественной промышленности и действующую практику ценообразования, естественно предположить, что в условиях свободной продажи каждый товаропроизводитель руководствуется принципом ценообразования по себестоимости:

$$d = (1 + a) \times \mathrm{C},$$

где d – цена;

a – норма рентабельности, на которую ориентируется продавец;

С – себестоимость.

При дезинтеграции цена, по которой реализуется «перерабатываемый» продукт, входит составной частью в себестоимость продукта следующего передела. Отсюда нетрудно получить цену конечного продукта в случае сопряженных производств:

$$d_n = \sum_{j=1}^{n} \prod_{i=j}^{n} (1 + a_i) \mathrm{C}_j^+,$$

где C_j^+ – себестоимость, добавленная на j-й стадии технологического цикла.

В частном случае равнорентабельных производств $(a_i = a,\ i = \overline{1, n})$ будем иметь

$$d_n = \sum^{n} (1 + a)^{n+1-j} \mathrm{C}_j^+.$$

В корпорации цена конечного продукта p_n рассчитывается без учета рентабельности внутренних производств:

$$p_n = (1 + \beta) \left(\sum_{j=1}^{n} \mathrm{C}_j^+ \right),$$

где β – рентабельность всей цепочки. При равной рентабельности $(a_i = a = \beta)$ относительный рост цены за счет дезинтеграции составит величину $\Delta = \dfrac{d_n - p_n}{p_n}$.

Чтобы получить оценку удорожания в зависимости от числа звеньев n и рентабельности a, рассмотрим частный случай, когда вклады всех звеньев производства в общую себестоимость С одинаковы, т.е.

$$\mathrm{C}_j^+ = \frac{\mathrm{C}}{n},\ j = \overline{1, n}.$$

Легко убедиться, что разность цен конечной продукции в цепочке самостоятельных предприятий и для корпорации составит

$$d_n - p_n = \frac{\mathrm{C}(1+a)}{n}[1 + (1+a) + \ldots + (1+a)^{n-1} - n].$$

Отсюда, при условии $a < 1$, получим приближенное равенство

$$d_n - p_n = \frac{\mathrm{C}(1+a)}{2}(n-1)a.$$

Имея в виду, что корпоративная цена $p_n = (1 + a)$ С, определим относительный прирост цены:

$$\Delta_n = \frac{(n-1)a}{2}.$$

Таким образом, процент удорожания продукта пропорционален числу звеньев n и рентабельности a. Очевидно, что последовательность Δ_n образует арифметическую прогрессию с разностью $a/2$. Это означает, что с увеличением числа сопряженных производств на единицу происходит относительное удорожание конечного продукта, равное половине рентабельности. Так, при средней рентабельности в 20% удорожание составит 10%, что в пересчете на четырехстадийный процесс означает тридцатипроцентную надбавку по сравнению с корпоративной ценой.

Отвлечение денег из производственной сферы. С ростом дезинтеграции производства увеличиваются объемы отвлекаемых от него денежных средств. Напротив, в случае вертикальной интеграции расширяются возможности совместного финансирования производства и его развития с учетом корпоративных критериев.

В качестве обоснования воспользуемся простейшей моделью однопродуктового производственного элемента:

$$Q = \sqrt{2rz},$$

где Q – выпуск продукции в натуральных единицах;
z – стоимостное выражение затрат;
r – числовая характеристика эффективности.

Пусть λ – цена продукции, а R – объем денежных средств предприятия. Их можно расходовать на приобретение ресурсов для производства или использовать в коммерческих целях со ставкой процента μ.

При этих допущениях модель действий предприятия можно свести к максимизации «обобщенной» прибыли, включающей слагаемые по производству и проценту на вклад:

$$\pi(z) = (\lambda\sqrt{2rz} - z) + \mu(R - z) \to \max.$$

Легко убедиться, что максимуму этого критерия отвечает оптимальный выпуск $\overset{0}{Q} = (\lambda^2 r) : (1 + \mu)$.

Отсюда, при $\mu = 0$, найдем оптимальный выпуск продукции, отвечающий максимуму прибыли при отсутствии отвлечения денежных средств:

$$Q^* = \lambda^2 r > \overset{0}{Q}.$$

Таким образом, абсолютный спад производства, обусловленный спросом на денежные средства, определяется величиной $\Delta Q = Q^* - \overset{0}{Q} = (\lambda^2 r\mu) : (1 + \mu)$, а его относительное значение «гиперболически» возрастает по ставке процента: $\Delta Q : Q^* = \mu(+\mu)$.

Эффективность интеграции по конечному продукту. При вертикальной интеграции надежность поставок по всей цепочке возрастает.

Для получения количественных оценок рассмотрим последовательную производственную структуру, где каждый предыдущий продукт i используется для производства последующего $(i + 1)$ с расходным коэффициентом a_{ii+1}. При свободном взаимодействии каждый i-й продукт имеет свой рынок R_i, связанный с производством P_i и P_{i+1}:

$$P_1 \to R_1 \to P_2 \to R_2 \to \ldots \to P_{n-1} \to R_{n-1} \to P_n \to R_n.$$

Таким образом, i-й продукт на каждый рынок R_i поступает из производства P_i, а с рынка R_i одна часть $V_{\mu+1}$ продукта идет далее в производство P_{i+1}. Другая часть E_i уходит из данной производственной системы, т.е.

$$V_i = V_{\mu+1} + E_i,\ i = \overline{1,\ n-1},$$

где V_i – объем рынка R_i.

Пусть P_n^j, $j=\overline{1,k}$ – предприятия, производящие конечный продукт; а M_n^j – мощность каждого такого предприятия. Естественно предположить, что в условиях недостаточности ресурса объем U_{n-1n}^j его приобретения *j*-м производителем «готовой» продукции пропорционален мощности M_n^j, т.е. $U_{n-1n}^j=\frac{\mathrm{M}_n^j}{\mathrm{M}_n}V_{n-1n}$, $j=1$, *k*, где $\mathrm{M}_n=\sum_{j=1}^{k}\mathrm{M}_n^j$ – суммарная мощность. Отсюда ожидаемой выпуск *n*-го продукта *j*-м предприятием составит:

$$Y_n^j=\frac{U_{n-1n}^j}{a_{n-1n}}=\frac{\mathrm{M}_n^j}{\mathrm{M}_n}\times\frac{V_{n-1n}}{a_{n-1n}}.$$

Поскольку, по условию, рынок получает продукцию только из производственной структуры, то по индукции $V_{12}=V_1-E_1$,

$$V_{23}=V_2-E_2=\frac{V_{12}}{a_{12}}-E_1=\frac{V_1}{a_{12}}-\frac{E_1}{a_{12}}-E_2;$$

$$V_{34}=V_3-E_3=\frac{V_{23}}{a_{23}}-E_3=\frac{V_1}{a_{12}a_{23}}-\frac{E_1}{a_{12}a_{23}}-\frac{E_2}{E_{23}}-E_3;$$

… … …

$$V_{n-1n}=V_{n-1}-E_{n-1}=\frac{V_1}{\prod_{s=1}^{n-2}a_{ss+1}}-\sum_{i=1}^{n-2}\frac{E_i}{\prod_{s=i}^{n-2}a_{ss+1}}-E_{n-1}.$$

Откуда

$$Y_n^j=\frac{\mathrm{M}_n^j}{\mathrm{M}_n}\left[\frac{V_1}{a_1}-\sum_{i=1}^{n-1}\frac{E_i}{a_i}\right].$$

Здесь использовано сокращенное обозначение коэффициента косвенных затрат:

$$a_i=\prod_{s=i}^{n-1}a_{ss+1},\ i=\overline{1,n-1}.$$

Очевидно, что предприятия P_n^j из-за «ухода» ресурсов с рынка могут произвести конечного продукта в количестве Y_n^j – меньшем, чем в том случае, когда такого «ухода» нет, и меньшем, чем позволяют их мощности M_n^j. Сравнивая Y_n^j с M_n^j, можно оценить эффективность интеграции с точки зре-

ния любого предприятия, производящего конечный продукт. Так, из-за дезинтеграции, вызывающей «утечку» ресурсов, недопроизводство j-го предприятия в абсолютном выражении составляет величину:

$$\Delta_n^j = \mathrm{M}_n^j - Y_n^j - \delta_n,$$

где $\delta_n = 1 - \frac{1}{\mathrm{M}_n}\left[\frac{V_1}{a_1} - \sum_{i=1}^{n-1}\frac{E_i}{a_i}\right]$ – относительная оценка недопроизводства.

Характеристика δ_n одинакова для всех предприятий (в силу пропорциональности распределения ресурсов). Как видим, с ростом мощности M_n последнего производства и «отвлечений» с рынков промежуточных продуктов эффективность интеграции растет. Чем больше δ_n, тем больше ущерб от дезинтеграции и тем выгоднее объединение. Очевидно, что абсолютные потери будут тем выше, чем мощнее предприятие, т.е. «интегрировать» целесообразно по цепочке, ориентированной на наиболее крупных производителей конечной продукции.

Устойчивость корпорации в условиях ценового давления. Переход к открытой экономике сопровождается сближением внутренних цен с мировыми, что обусловлено более быстрым ростом внутренних цен. Вследствие такого удорожания себестоимость, измеренная во внутренних ценах, может достичь мировой цены, после чего внешнеэкономическая деятельность становится убыточной. Более того, ввиду неконкурентоспособности ряда отечественных товаров спрос на российском рынке изменяется в пользу импорта, что лишь усугубляет убыточность соответствующих производств. Чтобы этого избежать, необходимо с помощью научно-технических мероприятий в течение срока безубыточной работы привести затраты материальных, топливно-энергетических, трудовых и прочих ресурсов в составе себестоимости продукции в соответствие с уровнем мировой технологии и технических условий. Только в этом случае можно иметь резерв времени, необходимый для перестройки производства и недопущения банкротств.

Период безубыточной работы в цепочке сопряженных производств длительнее, чем для организационно и экономически самостоятельных товаропроизводителей. За оценку срока безубыточности примем время достижения нулевого значения прибыли от продажи произведенной продукции по мировой цене. Очевидно, что с этого момента и далее, при условии сохранения действующей технологии, прибыль становится отрицательной.

Пусть t – параметр времени. Обозначим через $\pi(t)$, $p(t)$ и $\mathrm{C}(t)$ соответственно прибыль, рублевый эквивалент мировой цены и себестоимость единицы продукции в ценах внутреннего рынка. Эти величины связаны соотношением

$$\pi(t) = p(t) - \mathrm{C}(t).$$

Через $d(t)$ обозначим внутреннюю цену продукта. Динамику внутренних и внешних цен зададим соответственно темпом роста r и темпом роста y, где $r > y$. Это означает, что

$$d(t) = d[o]r^t, \quad p(t) = p(o)y^t.$$

Отсюда и из формулы ценообразования по себестоимости следует, что

$$\mathrm{C}(t) = \frac{d(o)r^t}{1+a}.$$

Заменяя цену $p(t)$ и себестоимость $\mathrm{C}(t)$ в выражении прибыли $\pi(t)$ на приведенные формулы, получим

$$\pi(t) = r^t\left[p(o)(\frac{y}{r})^t - \frac{d(o)}{1+a}\right].$$

Поскольку $\frac{y}{r} < 1$, начиная с некоторого значения t данное выражение становится отрицательным. Это значение t является решением уравнения $\pi(t) = 0$ и определяется равенством

$$t = \frac{1}{I_n(r/y)} \times I_n\left[\frac{p(o)}{d(o)}(1+a)\right].$$

Пренебрегая разницей среднегодовых темпов инфляции по предельным продуктам, получим грубую оценку соотношения времени банкротства в разрезе сопряженных производств:

$$t_1 : t_2 : \ldots : t_n = I_n[x_1(1+a_1)] : I_n[x_2(1+a_2)] : \ldots : I_n[x_n(1+a_n)],$$

где $x_i = \frac{p_i(o)}{d_i(o)}$.

Анализ конкретных производств показывает, что по мере удаления от первичного продукта величина $x_i(1+a_i)$ возрастает, т.е. имеет место тенденция

$$x_i(1+a_1) < x_2(1+a_2) < \ldots < x_n(1+a_n).$$

Очевидно, что для корпорации (при наличии общих ресурсов) значительно расширяются возможности маневрирования.

Литература

1. *Гарвис Д.М.* Структурные решения и транснациональное предприятие: перспектива динамичной компетенции: пер. с англ. СПб.: Питер, 2005.

2. *Динамика* корпоративного развития / В.Ж. Дубровский, О.А. Романова, А.И. Татаркин, И.Н. Ткаченко. М.: Наука, 2004.

3. *Кукура С.П.* Теория корпоративного управления. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2005.

4. *Хэмел Г., Прахалад К.К.* Конкурируя за будущее: пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2005.

* * * * *

Ольга Александровна Ильиных

Кандидат экономических наук, профессор кафедры ценных бумаг, корпоративных финансов и инвестиций Европейско-Азиатского института управления и предпринимательства

Дарья Валерьевна Калинина

Соискатель Института экономики УрО РАН

Современные тенденции развития ипотечного рынка Великобритании

Исследование современных тенденций ипотечного рынка Великобритании позволяет увидеть закономерности его развития и сделать выводы о возможностях решения аналогичных проблем ипотечного рынка в России. При исследовании была проведена классификация статистических группировок и их всесторонний анализ, систематизирован зарубежный опыт одноуровневой организации ипотечного рынка, выявлены механизмы и особенности его функционирования.

Характеризуя ипотечные рынки Великобритании и России, необходимо учитывать существенную разницу в их развитии. Россия находится на первоначальном этапе развития ипотечного рынка (отсчет можно вести с 2002 г., когда финансовая система страны вышла на докризисный уровень). Спрос превышает предложение, и в качестве основной проблемы российских банков можно выделить отсутствие у них собственных долгосрочных и дешевых ресурсов. Тем не менее эти проблемы решаются: выходом на российский рынок

инобанков, развитием федеральной системы ипотечного кредитования по программе Агентства ипотечного жилищного кредитования (с участием Правительства РФ в капитале последнего), присвоением долгосрочных финансовых рейтингов международными рейтинговыми агентствами российским банкам и соответствующим доступом к длинным ресурсам по рыночным ставкам. Высокий уровень монополизации и концентрации на ипотечном рынке Великобритании обусловлен сущностью ипотечного бизнеса, который несет долгосрочные доходы и финансовую стабильность его участникам: на долю 10 крупнейших кредиторов приходится 79% рынка[1] (по итогам 2005 г.). Аналогичная ситуация складывается и на российском рынке. По данным Ассоциации российских банков, 5 ведущих кредиторов занимают долю рынка в 82% от общего объема[2]. Конкуренцию между основными субъектами-кредиторами на рынке можно считать главной движущей силой, побуждающей трансформировать продукты и услуги с целью стимулирования спроса.

С одной стороны, острая конкурентная борьба на ипотечном рынке Великобритании побуждает основных кредиторов к поиску новых категорий потенциальных заемщиков и соответствующей модификации продуктовых линеек под их потребности и свои риски, с другой – демографическая ситуация страны (снижение рождаемости, неуклонное увеличение доли людей пенсионного возраста) предопределяет ограниченное количество первоклассных заемщиков по ипотеке. Это способствует ужесточению конкуренции, вынуждая кредиторов переманивать заемщиков с целью увеличения своей доли рынка. Усиление тенденции выражается в увеличении доли кредитов, направленных на рефинансирование задолженности у другого кредитора. Низкий уровень ипотечного кредитования в 1990-е годы заставил банки прибегнуть к двухтарифной системе, применяемой к ипотечным кредитам: для новых клиентов, кредитуемых другими банками, предлагались ставки более низкие, чем существующие по текущим соглашениям. Соответственно собственные клиенты кредитовались на менее выгодных условиях. Банки, используя настоящий маркетинговый подход, новые кредиты вынужденно предоставляли по ставкам ниже себестоимости ресурсов, что предполагало соответствующее субсидирование последних за счет обслуживания остальных кредитов по стандартным гибким ставкам. Если в 1999 г. сегмент рефинансирования составлял 25% объема ипотечных кредитов, то в 2005 г. достиг 41%[3].

Таким образом, ключевой задачей финансовых институтов на текущий момент стала выработка тактики, позволяющая удержать существующих клиентов путем установления им низких ставок и предоставления дополнительных бонусов. Что касается применения заниженных ставок к новым клиентам, то по таким соглашениям с целью увеличения доходности банки стали вводить дополнительные комиссии за оформление ипотеки и штрафы за досрочное расторжение.

В условиях низких процентных ставок и высокого уровня цен на недвижимость в качестве тенденции развитого ипотечного рынка Великобритании можно выделить увеличение доли заемщиков, получающих дополнительные

[1] www.cml.org.uk.
[2] www.arb.ru.
[3] www.fsa.org.uk.

транши у своего кредитора (увеличение суммы долга) под уже существующий залог недвижимости. Заемщики направляют полученные кредитные средства на приобретение нового (улучшенного) жилья, на качественные улучшения заложенного жилья или на прочие расходы, не связанные с жильем, а также на погашение задолженности по кредитным картам, что стало особенно актуальным в последние годы. Низкие процентные ставки по кредитам на жилье побудили многих владельцев ипотеки воспользоваться возможностью получения дополнительных кредитных средств под уже заложенную недвижимость ввиду частичного погашения первоначального долга и, соответственно, возможности увеличения обеспеченной задолженности. Что касается задолженности по необеспеченным кредитам – кредитным картам, то процентная ставка по ним на текущий момент составляет около 16% годовых. В силу высоких процентных ставок и краткосрочного характера такого кредита банки стали активно предлагать недобросовестным заемщикам реструктуризацию просроченной задолженности по кредитным картам и ее консолидацию с ипотечной. Цель – отсрочка выплат заемщика и применение более щадящих процентных ставок по уже обеспеченному консолидированному кредиту. Несмотря на привлекательность для населения получения дешевых ресурсов под залог недвижимости, очевидно, что число платежеспособных заемщиков на рынке ограничено. Настоящее направление ипотечной деятельности практически не освоено российскими банками ввиду нахождения их на первоначальном этапе развития, когда годовой прирост ипотечного портфеля в 2–3 раза достигается за счет кредитования заемщиков, приобретающих первое основное жилье.

Если до сегодняшнего дня банковские структуры Великобритании кредитовали только стандартных заемщиков, игнорируя категорию заемщиков с «небезупречной» кредитной историей, то сейчас банки вынуждены пересматривать свои подходы к нестандартным клиентам. С целью охвата доли рынка «небезупречных» заемщиков и получения дополнительных доходов за счет повышенных процентных ставок банки планируют переклассифицировать их в категорию стандартных и кредитовать применяя ставки на 2–3%-ных пункта выше, чем по стандартным ссудам. Дальнейшая сегментация потребительских групп приведет к тому, что нестандартные характеристики заемщика не будут препятствовать при отнесении его к той или иной кредитоспособной группе клиентов. Это обусловит появление новых продуктов, предназначенных для нее, но уже в масштабах всего ипотечного сообщества, включая банки. Данная проблема станет актуальной для российского ипотечного рынка тогда, когда будет накоплен существенный опыт кредитования физических лиц и информация бюро кредитных историй станет достаточной для группировки нестандартных заемщиков.

В качестве другой перспективной группы заемщиков британские банки рассматривают категорию стандартных клиентов, имеющих в собственности дорогую недвижимость, которую можно использовать в качестве обеспечения для получения кредитов под ипотечную ставку на длительный срок. Здесь стоит учитывать, что процентные ставки по кредитам для них, как правило, на 0,5% ниже базовых по продукту, в связи с чем ужесточившаяся конкуренция приведет к снижению нормы прибыли, но при этом и к увеличению массы доходов у кредиторов от обслуживания такой группы клиентов.

Что касается общерыночных тенденций, то они схожи: рост цен на недвижимость (Великобритания – 10% в год за последние 3 года, Россия – 30% в год по итогам 6 месяцев 2006 г.), наличие инфляции (Великобритания – 2%, Россия – 10,9% по итогам 2005 г.)[1], более высокая процентная ставка по ипотечным кредитам по сравнению с уровнем инфляции (Великобритания – 5–6% годовых, Россия – 14% годовых)[2]. Такая общая ситуация влияет на соотношение спроса и предложения на рынке и делает приобретение недвижимости, с одной стороны, дорогостоящим мероприятием, так как с повышением цен на недвижимость растут и суммы первоначального взноса, и тело кредита, а с другой – выгодным мероприятием с точки зрения инвестирования, так как рост цен на недвижимость опережает процентную ставку по ипотечным кредитам. Увеличение цен на недвижимость сказывается на росте среднего размера ипотечного кредита. Таким образом значительно увеличивается средняя цена приобретения статуса домовладельца, что в свою очередь сокращает количество кредитоспособных заемщиков ввиду сохранения прежнего уровня средней зарплаты у последних. Стоит отметить, что инфляция цен на недвижимость оказывает ключевое действие как на общее состояние рынка, так и на экономику Великобритании в целом, в особенности на спрос на недвижимость, приобретаемой за счет заемных средств. Рост цен на недвижимость создает дополнительные трудности для покупателей, приобретающих жилье в кредит, но позволяет использовать свободную от обременения собственность в качестве обеспечения по новым кредитам. Если в качестве индикатора активности рынка недвижимости рассматривать число заключенных сделок, то в 2005 г. в Великобритании можно отметить спад, в России – рост (в большей степени за счет доступности ипотечных кредитов). Увеличение цен на жилье опережающими по сравнению с ростом доходов населения темпами автоматически увеличивает сумму кредита для покрытия инфляционных изменений в стоимости недвижимости. Повышение этого показателя может в перспективе привести к действительным проблемам доступности жилья.

В качестве немаловажного фактора деловой активности на рынке Великобритании можно рассматривать низкие процентные ставки в течение продолжительного времени, а в качестве возможных последствий их сохранения на рынке и стремления банков к наращиванию портфелей – увеличение срочной необеспеченной задолженности. Это может отразиться на способности заемщиков производить своевременное погашение ипотечных кредитов в долгосрочной перспективе. Высокое соотношение аннуитетного платежа по кредиту и совокупного дохода заемщика (на уровне 74%, по данным Совета ипотечных кредиторов) делает ипотечный рынок уязвимым к любым изменениям негативного характера, таким как увеличение уровня безработицы, рост числа разводов и т.д. Дополнительно стоит отметить, что в течение длительного периода в Великобритании наблюдалось снижение обращений взыскания на предмет ипотеки в результате неплатежеспособности заемщиков, а также снижение числа просроченных кредитов, что свидетельствовало как о высоком качестве кредитных портфелей, так и о стабильности рынка. Однако необходимо учитывать, что снижение этих показателей наблюдалось и бла-

[1] www.gks.ru.
[2] www.acexpert.ru; www.mintel.com.

годаря гибкому подходу кредиторов к просрочиванию платежей, что выразилось в появлении на рынке специальных кредитных продуктов, в рамках которых можно менять график погашения (например, в течение определенного времени платить только проценты, не погашая основной долг, или накапливать проценты за некоторый срок).

Таким образом, являясь основной движущей силой, конкуренция в Великобритании привела не только к появлению новых ипотечных продуктов и снижению расходов для заемщиков, но и к наращиванию задолженности у последних. Если безработица и процентные ставки увеличатся в течение ближайших нескольких лет значительно, то следует ожидать увеличения числа взысканий и просрочек, принимая во внимание существующее соотношение задолженности и совокупных доходов семьи.

По результатам исследования можно сделать следующие прогнозы о тенденциях развития российского ипотечного рынка:

увеличение ресурсной базы ипотечного кредитования в ближайшие 5–7 лет будет развиваться по пути привлечения крупнейшими банками России долгосрочных ресурсов на международном рынке по ставкам 4–5% годовых;

монополизация ипотечного рынка будет сохраняться;

продуктовая линейка ипотечных кредитов будет расширяться, и на этом пути средние банки смогут занять свой сегмент ипотечного рынка;

круг способов реструктуризации просроченной задолженности с ростом объемов ипотечного кредитования будет расширяться, что приведет к возможности кредитовать нестандартных заемщиков;

на ипотечном рынке появятся первоклассные заемщики, имеющие дорогую недвижимость в собственности, для которых целесообразно установление процентных ставок ниже рыночных;

уровень процентной ставки по ипотеке будет стремиться к уровню инфляции плюс 2%.

Выявление тенденций развития ипотечного рынка позволит банковскому сообществу определить свою стратегию и тактику как активного субъекта этого рынка.

* * * * *

Александр Леонидович Пустуев

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и мировой экономики Уральской государственной сельскохозяйственной академии

Андрей Александрович Пустуев

Соискатель кафедры экономической теории и мировой экономики Уральской государственной сельскохозяйственной академии

Парадоксы маркетинговой стратегии на продовольственном рынке

С переходом на рыночные отношения остро встала проблема изучения конъюнктуры продовольственного рынка. Его формирование происходит в условиях очень низкой государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей, что не позволяет им обеспечивать устойчивость хозяйствования на уровне достаточной конкурентоспособности. Особенно сложно обеспечить конкурентоспособность в условиях все нарастающего импорта агропродовольственной продукции и при всевозможных, в основном незаконных, препятствиях частных торговых структур выходу сельхозтоваропроизводителей на продовольственный рынок.

Разумеется, можно было бы обойтись и без рынка, реализуя агропродукцию государству по системе госзаказа для пополнения продовольственных фондов. Однако нет гарантии, что госзаказ будет учитывать не только односторонние интересы государства, закупающего сельхозпродукцию по ценам значительно ниже рыночных, но и экономические интересы агропредприни-

мателей. Вероятно, по этой причине сельхозтоваропроизводители зачастую придерживают у себя такой важный продукт, как зерно, не продавая его ни государству, ни на рынке, где господствуют недобросовестные посредники.

Фактически уже сложившийся механизм «выжимания» ресурсов из села, играющего, кстати, многофункциональную роль в социально-экономической системе страны, не позволяет решить главную задачу: обеспечить свободный доступ на продовольственный рынок для удовлетворения потребностей, в основном городского населения, в агропродовольственной продукции по доступным для большинства горожан ценам.

Потенциально сельские предприниматели могут преодолеть такой «механизм». Продажа сельхозпродукции может осуществляться в непосредственной близости от потребителей, что связано в основном с городскими территориями, по следующим каналам реализации:

1) через существующие торговые объекты, находящиеся в собственности сельхозтоваропроизводителей или в собственности других лиц;

2) продажа с автомобилей в разрешенных местах в жилых массивах городов;

3) через кооперативные объекты розничной торговли;

4) через оптовые продовольственные рынки, находящиеся в разных видах собственности.

На первый взгляд, наиболее доходными могут быть продажи с автомобилей и через собственные магазины, расположенные в крупных городах. Однако такой вывод поспешен, поскольку здесь следует учитывать некоторые условия. Так, например, в случае продажи непосредственно с транспортных средств обязательным условием является следующее: расходы, связанные с транспортировкой продукции, зависящие в основном от расстояния доставки, с организацией сохранности и налоговым обложением, не должны превышать полученной от реализации валовой выручки.

В случае реализации сельхозпродукции через собственные магазины приходится учитывать расходы на их содержание (охрана, заработная плата продавцов, отопление, электроэнергия и т.д.), плюс уплату аренды земли, на которой расположен объект розничной торговли, и другие налоги с получаемого дохода, зависящего главным образом от трех факторов: цены реализации, объема продаж (числа торговых оборотов) и расстояния транспортировки.

Наиболее рисковым фактором является объем продаж, который в основном зависит от маркетинговой деятельности предприятия, создающей мотивационную базу, побуждающую городское население приобретать продукцию именно в этом магазине.

Поскольку механизм мотивации покупателей хорошо известен, мы его подробно не рассматриваем. Лишь отметим некоторые его черты, относящиеся к конкретным региональным особенностям и определенным характеристикам рыночного характера.

Прежде всего, это касается выбора мест проведения торговли с транспортных средств и расположения собственных торговых точек.

Механизм выбора должен включать следующие основные составляющие:

1) предварительное информационное обеспечение (карта города с размещением транспортных сетей, производственно-обслуживающих объектов,

учебных и лечебных заведений, вокзалов, крупных торговых центров и действующих продовольственных магазинов, плотность населения по жилой площади);

2) сбор и анализ информации по потребителям (выделение по социально-демографическим характеристикам на базе информации последней переписи населения укрупненных групп жителей, проживающих в административных районах города);

3) сбор и анализ информации по продавцам (зонирование территории города по уровню плотности расположения продовольственных магазинов и интенсивности их посещения покупателями, режимы работы объектов, торгующих агропродовольственной продукцией);

4) сбор и анализ информации по продукту (зонирование территории города по плотности расположения продовольственных магазинов универсального и узкоспециализированного характера с указанием динамики цен на те продукты, которые будут продвигаться на городские продовольственные рынки, а также динамики уровня их качества);

5) поиск «уязвимых зон», где существует наибольшая вероятность получения дохода за счет выдерживания достаточного уровня цен и объемов продаж.

Поскольку в настоящее время городские продовольственные рынки в основном функционируют в модели олигополии, приходится считаться с уже свершившимся фактом разделения сфер влияния на этих рынках и учитывать риск сложности свободного проникновения на них в качестве стабильного продавца на постоянном торговом месте. Поэтому в таких зонах целесообразнее организовать торговлю с транспортных средств, меняя дислокацию мест реализации. При этом возможный объем продаж агропродукции (V_i) в i-й зоне может быть определен по следующей формуле:

$$V_i = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} N_{ij} H_j \text{К}_\text{М} \text{К}_\text{П} \text{К}_\text{Н},$$

где N_{ij} – численность населения j-й половозрастной группы в i-й зоне;

H_j – норматив питания в расчете на одного человека j-й половозрастной группы (в сутки);

$\text{К}_\text{М}$, $\text{К}_\text{П}$, $\text{К}_\text{Н}$ – коэффициенты, учитывающие соответственно плотность размещения действующих продовольственных магазинов в i-й зоне, долю населения, предпочитающего покупать продукцию с транспортных средств, долю выполнения норматива питания населения i-й зоны.

Расчеты желательно проводить по каждому виду агропродукции (молоко, мясо, картофель, овощи и т.д.) раздельно.

Разумеется, подобная торговля не всегда и не везде может быть разрешена, поэтому прежде всего необходимо иметь специальное разрешение городских властей.

Успех такой торговли будет зависеть и от мотивационных факторов (невысокие цены, хорошее качество, востребованная упаковка и фасовка, по-

стоянный и точный по времени привоз продукции, оперативность обслуживания, соблюдение санитарных норм торговли, тактичность обращения с покупателями, возможно музыкальное сопровождение, означающее доставку продукции и др.).

Естественно, основными факторами будут цена и качество. Успех может быть обеспечен даже по ценам ниже рыночных при наличии сертификата качества (пример – практика проведения локальных продаж в ряде городов Свердловской области). Это создает необходимую конкурентную среду на продовольственном рынке, тем более что по ряду видов сельхозпродукции рынки монополизированы. Об этом свидетельствует проведенный нами анализ по основным видам агропродукции, доля самообеспечения которыми в Свердловской области наибольшая в сравнении с другими видами продукции.

Уровень концентрации на рынке картофеля, производством которого занимаются более 300 сельхозпредприятий, не считая хозяйств населения, составляет 0,5%, овощей открытого грунта – 0,2, мяса птицы – 1,7, яиц – 4,8%.

Используя известные нормативные данные (при коэффициенте концентрации рынка К в пределах 0÷0,25% рынок считается монополизированным, при К = 0,25÷0,5% – рынок олигопольный, при К = 0,5÷0,75% – монополистическая конкуренция, при К = 0,75÷1,0% – конкурентный рынок), можно сделать вывод, что рынок птицепродукции имеет конкурентный характер, рынок картофеля – характер монополистической конкуренции, овощей – монополизированный. Таким образом, по коэффициенту рынка, подсчитанному методом «обратной доли», товарность картофеля и овощей высока у ограниченного числа сельхозпроизводителей. Поэтому говорить о конкурентной среде на этих рынках преждевременно.

Каков же выход из почти безнадежного для большинства аграриев положения? Может быть, их спасет кооперативная оптово-розничная среда, которую еще надо создать. На всем Урале пока нет ни одного цивилизованного оптового продовольственного рынка, тем более кооперативной формы собственности. Попытки их создания в ряде областей региона всякий раз наталкивались на одну и ту же преграду – захват таких рынков криминальными структурами либо создание ими условий, при которых оптовый продовольственный рынок, принадлежащий сельхозтоваропроизводителям, будет подчинен влиянию криминала, или, как это называют сами сельчане, «жуликов». Они удерживают цены на рынке на высоком уровне, не позволяя кооперативной оптово-розничной сфере снижать их, что уменьшает ее преимущество в сравнении с частными торговыми структурами. Ведь главное достоинство кооперативных оптовых продовольственных рынков заключаются именно в том, что они оперируют в основном скоропортящейся продукцией и реализуют ее розничным кооперативам по ценам ниже рыночных при условии сохранения высокого качества. Низкие цены и высокое качество привлекают больше потребителей, к которым, главным образом, относится городское население. Именно так поставлено дело в цивилизованных странах, где нет антагонистических отношений между оптовыми продовольственными рынками, относящимися к разным формам собственности. Например, вблизи Мадрида, Парижа, Токио и других городов расположены оптовые продовольственные рынки, находящиеся в частной, государственной и кооперативной собственности, и между ними не возникает нездоровой

конкуренции. В России же все прогрессивные начинания на продовольственном рынке, ориентируемые на повышение доступности продуктов питания для большинства населения, гибнут в зародыше. Причем все это делается при попустительстве властных региональных структур. Создается впечатление, что они не заинтересованы в свободной торговле сельских хозяйств, продукция которых должна скупаться недобросовестными посредниками. Кому выгодно такое соперничество? Вопрос, ответ на который пока не для открытой печати.

Другой бич агропредпринимателей – фактически нерегулируемый импорт продуктов питания. Причем он почти не связывается с уровнем самообеспечения региона по ряду продуктов, что значительно снижает конкурентоспособность внутреннего продовольственного рынка. Нами подсчитано, что почти по всем видам продукции с высоким уровнем самообеспечения стоимость импортируемой ее доли превышает стоимость той, которая производится внутри региона, т.е. произведение товарной доли сельхозпродукции на ее цену реализации получается меньше произведения объемов импорта на рыночные цены.

Такова, к сожалению, реальность для сельхозпроизводителей на продовольственном рынке. Его изучение с позиций традиционного маркетинга в российских условиях малопригодно. Это удел предприятий первой (ресурсопоставляющие отрасли) и третьей (перерабатывающие и торговые предприятия) сфер агропромышленного комплекса. Что же касается сельхозпредприятий, то с учетом вышеописанной обстановки нужна несколько иная ориентация стратегии. Прежде всего необходимо навести порядок в законодательно-правовой базе и особенно в механизме исполнения законов, охраняющих права собственников (в любом виде собственности). В первую очередь это должно касаться кооперативных оптовых продовольственных рынков – собственности сельхозпроизводителей, а также их объектов розничной торговли в городах. Очевидно, такие рынки первоначально должны иметь государственно-кооперативную форму собственности, с тем чтобы защита от посягательств «жуликов» была гарантированной. Только после этого может быть запущен традиционный механизм маркетинга (изучение конкурентов, упрочение позиций на рынке, завоевание новых рыночных ниш, сегментация продовольственного рынка, брэндинг и т.д.).

В настоящее время реальной нишей, особенно в индустриальных регионах, является объединение интересов сельскохозяйственных и промышленных предприятий, которое практиковалось еще до вхождения в рыночные отношения. Реализация агропродукции на базе прямых связей весьма привлекательный вариант как для аграрных, так и для промышленных предприятий. Работники последних получают возможность покупать продукцию по ценам ниже рыночных, а сельскохозяйственным предприятиям гарантируется получение стабильных доходов от реализации произведенной ими агропродукции.

Такие отношения реальны и на межрегиональном уровне, когда аграрная область, например Курганская, выходит со своей сельхозпродукцией на промпредприятия, допустим, Свердловской или Тюменской области.

* * * * *

Александр Авдеевич Сарабский

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета

Илона Артуровна Поленц

Ассистент кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета

Методологические основы диагностики карьерного потенциала работника

Формирование в России новой экономической системы привело к возникновению новых для прогнозирования и планирования социальной и экономической жизни явлений, которые ранее не предвиделись. Одним из таких явлений стала проблема планирования карьеры руководящих работников в условиях рыночных отношений.

Прогнозирование и планирование карьеры работника в рыночной экономике является необходимым условием и предпосылкой развития его личности, а личность есть мера усвоения человеком системы общественных отношений в новых экономических условиях. Этим определяется актуальность и необходимость исследования проблемы планирования и прогнозирования карьеры различных групп населения в зависимости от социальных, социально-психологических, экономических условий.

Проблема планирования карьеры специалиста в условиях рыночной экономики имеет гносеологический и предметный (онтологический) аспект.

Гносеологический аспект, на наш взгляд, обусловлен противоречиями между социально-психологическими, психологическими, экономическими, социальными установками претендента, сформировавшимися в период, предшествующий планированию карьеры данного человека (специалиста), и его способностями с учетом конкретной ситуации на предприятии.

Предметный (онтологичекий) аспект проблемы заключается в отсутствии целенаправленных действий по разрешению названных противоречий.

Проблема планирования и прогнозирования карьерного роста специалиста и его адаптации к управлению различными профессионально-квалификационными группами населения в условиях рынка имеет социентальный характер. Проведенное авторами социально-экономическое исследование послужило эмпирической базой для разработки методики проведения диагностических исследований по изучению карьерного роста персонала.

Рабочий план исследования включал конкретные этапы исследования процесса прогнозирования и планирования карьеры специалиста, а также его адаптации к управлению различными профессионально-квалификационными группами населения в условиях рынка, сроки этих этапов, необходимые ресурсы, процедуру построения выборочной совокупности и правила проверки полученных эмпирических результатов.

Характеристика структурных элементов диагностического исследования персонала включает:

1) подготовительный этап (разработка программы, инструментария исследования);

2) пилотажное исследование, доработку инструментария;

3) сбор первичной диагностической информации;

4) обработку полученной первичной информации;

5) анализ информации.

Программа диагностического исследования персонала состоит из следующих разделов:

1) методологический раздел;

2) инструментальный раздел:

а) общая схема разработки теоретической концепции исследования в методологическом разделе программы;

б) осознание проблемной ситуации и четкая формулировка проблемы – исходный момент исследования;

в) определение объекта исследования, уточнение его границ (пространственно-временных, социально-демографических, количественных);

г) предмет исследования, недопустимость подмены его объектом (рис. 1):

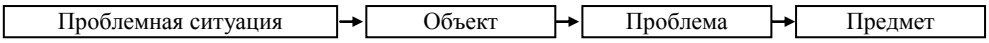


Рис. 1. Логическая связь проблемной ситуации и предмета исследования

д) цели и задачи диагностического исследования, четкое выделение в диагностическом исследовании задач (главных, основных и не основных) и цели, по преимуществу теоретической или прикладной;

е) эмпирическая интерпретация понятий; работа с ключевыми понятиями исследуемой проблемы по их уточнению; теоретическая интерпрета-

ция понятий; этапы эмпирической интерпретации понятий в конкретном диагностическом исследовании;

ж) предварительный логический анализ предмета исследования в целом как единство структурного и функционального анализа, примененного к нему.

Методика проведения диагностики карьерного потенциала работника представлена на рис. 2.

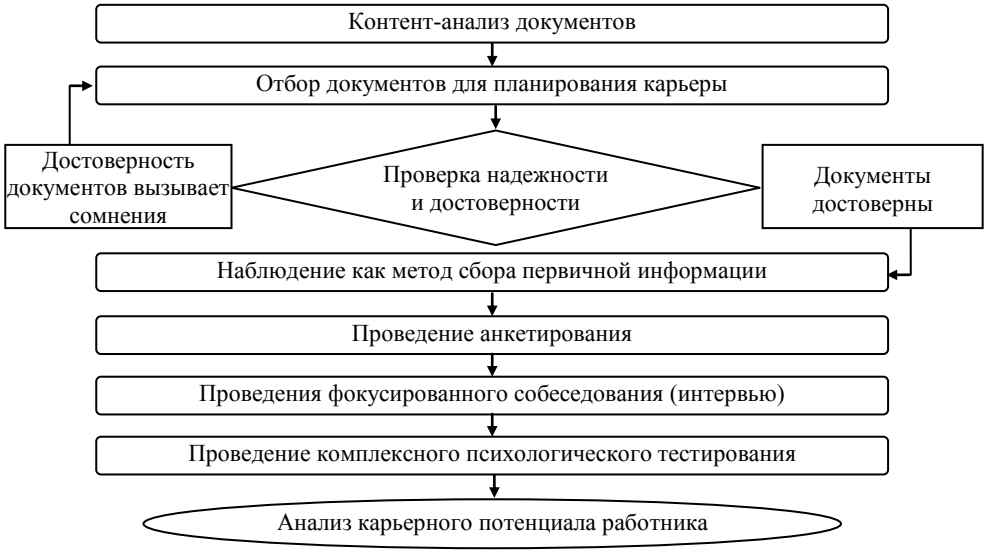


Рис. 2. Методика проведения диагностики карьерного потенциала работника

Контент-анализ документов как метод сбора первичной диагностической информации. Документы выступают важнейшим источником первичной диагностической информации при планировании карьеры специалистов.

Объективные социальные условия, ситуации, отношения при планировании карьеры фиксируются в массе письменных или изобразительно-графических высказываний, чертежей, инструкций, приказов и т.д. Такие документы позволяют получить относительно полное и достоверное представление как об объективных общественных условиях планировании карьеры, отношениях, складывающихся при планировании карьеры, и процессах высвобождения работающих с предприятий различных форм собственности, так и об определенных субъективных точках зрения, образе мыслей и поведении различных социальных групп населения при прогнозировании карьеры.

Классификация документов, используемых в процессе прогнозирования карьеры, мониторинга, происходит по следующим критериям.

1. *По форме изложения*: статистические и вербальные документы; общей значимости (официальные и неофициальные, общественные и личные).

Статистические документы содержат данные и суждения в числовой форме, обычно систематизированные и сведенные в таблицы, графики, схемы.

Вербальные документы в отличие от статистических описывают социальные явления и процессы в форме текста.

Официальные документы могут быть статистическими, вербальными либо содержать оба этих элемента.

2. *По характеру охвата*: текущая документация, документация периодического характера, документация непериодического характера.

Текущая документация может быть представлена в виде текущей переписки, директив и т.д.

Документацией периодического характера может, например, являться периодическая отчетность.

Типичные документы непериодического характера – это доклады, акты комиссий и т.д.

Неофициальные документы представляют собой сведения, составленные по личному поводу или на основании прямого или косвенного задания, и не имеют официального, служебного подтверждения их правильности и действительности со стороны правительственных, хозяйственных или научных органов и учреждений либо вообще не нуждаются в этом по своему содержанию и назначению.

Официальные документы, как правило, имеют более высокую степень обобщения, являются более показательными, нежели неофициальные.

Неофициальные документы обладают меньшей степенью обобщаемости, хотя определенные социальные события, в которые их авторы были прямо или косвенно вовлечены, могут быть описаны достаточно подробно и субъективно верно.

Сопоставление неофициальных и официальных документов по одним и тем же признакам планирования карьеры может способствовать их объективации.

Техника сбора и отбора документов для планирования карьеры. В первую очередь необходимо определить, на каком этапе реализации исследовательского замысла и для какой цели будут анализироваться документы. Цель должна быть письменно зафиксирована и развернута в задачи как первоначальная модель плана исследования.

Нельзя пассивно надеяться на сведения, которые принесет анализ документов; его результат следует измерять выполнением точно поставленной цели. Этот результат вполне может оказаться методическим инструментом и в частном случае будет бесплодным.

Надежность и достоверность видов документов. Следует проверить, какие из интересующих документов имеются и доступны для использования, в каком они находятся состоянии. Даже официальные документы бывают неполными по содержанию и малоинформативными, а подчас и устаревшими.

Наблюдение как метод сбора первичной диагностической информации.

1. Составление программы формализованного наблюдения:

а) определение цели наблюдения в соответствии с программой планирования карьеры;

б) специфика предмета наблюдения – определение категорий, т.е. выделение наиболее значимых с точки зрения задач исследования аспектов;

в) объект наблюдения – определение наблюдаемой ситуации, рамки соотнесения (выделение из совокупного объекта исследования наблюдаемых элементов);

г) выбор признаков и единиц наблюдения (превращение наблюдаемых событий и элементов в систему научных показателей).

2. Характеристика стандартизированных инструментов наблюдения по предлагаемому банку документов (карты наблюдения, протоколы наблюдения, дневник наблюдения). Фиксация результатов наблюдения.

3. Составление карты наблюдения по заданной теме.

4. Обработка результатов наблюдения.

Методика анкетирования как вида диагностического опроса при планировании карьеры.

Схема составления анкеты:

1) обращение;

2) контактные вопросы;

3) содержательные вопросы (чередующиеся с вопросами-фильтрами, контрольными и функционально-психологическими).

Схема постадийного развертывания содержательного вопроса:

фильтр, выясняющий, осведомлен ли опрашиваемый о проблеме;

выяснение того, как респондент относится к данной проблеме (исследуемой ситуации) – открытый вопрос;

получение мнения по конкретным моментам проблемы (условиям, сторонам деятельности) – закрытый вопрос;

выявление причин того или иного мнения опрашиваемого – полузакрытый вопрос;

интенсивность оценок – закрытый вопрос;

4) паспортичка социально-демографического характера;

5) благодарность за участие в опросе.

Интервью как разновидность диагностического опроса при планировании карьеры.

Схема возможной переработки анкеты в формализованное интервью:

а) увеличение объема (детализация, более развернутое изучение признаков предмета исследования, углубление вопросов);

б) увеличение числа открытых вопросов проблемного или обобщающего характера;

в) перестройка закрытых вопросов в полузакрытые;

г) увеличение числа уточняющих и дополнительных вопросов (в устной или письменной форме);

д) включение вопросов об оценке респондентом интервью (оценка длительности, содержательности беседы, ясности вопросов и т.д.);

е) включение вопросов-оценок интервьюера (объективная продолжительность интервью, поведение респондента, оценка достоверности информации).

Тесты как источник диагностической информации для прогнозирования и планирования карьеры. Для планирования и прогнозирования карьеры необходимо замерить исходные психологические характеристики личности, т.е. составить психограмму личности. Это делается с помощью «батареи» психологических тестов. При проведении комплексного психологического тестирования авторами были использованы подходы известных специалистов в данной области: М. Люшера, К. Юнга, Д. Хэдоури, Д. Кетелла, А. Лири, Л. Зонди, М. Рошаха.

Анализ карьерного потенциала работника. Карьерный потенциал работника может быть рассчитан на основе обработки полученных в результате проведения диагностического исследования данных (обработки документов, наблюдения, проведения анкетирования, интервьюирования и тестирований) по следующей формуле:

$$КПР = КвП \times ПсП \times ЛП,$$

где КвП – квалификационный потенциал работника;
ПсП – психофизиологический потенциал работника;
ЛП – личностный потенциал работника.

Каждый из параметров предлагается оценивать по десятичной шкале от 0,0 до 1,0. Максимальная оценка карьерного потенциала (КПР) равняется 1,0. В этом случае все три параметра имеют максимальную оценку. Для проведения экспертной оценки указанных параметров и их систематизации авторами была разработана таблица оценок.

Для каждого предприятия могут быть разработаны свои принципы оценки тех или иных характеристик и коэффициенты их значимости.

Результаты исследования показали, что целесообразно особое внимание уделить ряду существенных признаков, влияющих на прогнозирование и планирование карьеры, таких как образование, стаж работы, возраст, здоровье, психологическая установка на работу и психические характеристики человека.

Таблица оценки качественных параметров карьерного потенциала

Параметр, группа характеристик	Качество, характеристика	Источник данных	Оценка				Коэффициент значимости	Итоговый балл
			0,0	0,1	…	1,0		
КвП	Уровень образования	Документы, анкета						
	Стаж работы	Документы						
	Трудовая мобильность	Документы, тесты						
	Трудовая активность	Документы, наблюдение						
	Функциональное место в коллективе	Наблюдение, интервью, тесты						
	Результаты труда	Документы						
	Средний балл по параметру:							
ПсП	Основные физиологические данные	Документы, интервью						
	Сопутствующие физиологические данные	Наблюдение, интервью						
	Психические особенности	Тесты						
	Харизматические качества	Наблюдение, интервью						
	Средний балл по параметру:							

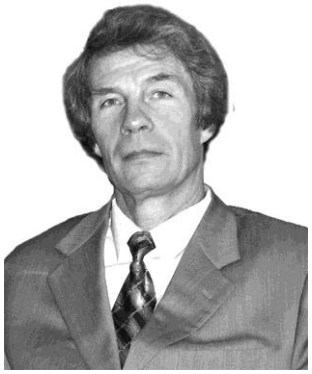
Окончание таблицы

Параметр, группа характеристик	Качество, характеристика	Источник данных	Оценка				Коэффициент значимости	Итоговый балл
			0,0	0,1	…	1,0		
ЛП	Взгляд на мир, моральные качества	Интервью, тесты						
	«Я-образ» и «Я-концепция»	Интервью, анкетирование, тесты						
	Иерархия потребностей, амбиции и устремления	Анкетирование, тесты, интервью						
	Творческий потенциал	Документы, тесты						
	Коммуникативные качества	Наблюдение, интервью						
	Интересы	Анкетирование						
							Средний балл по параметру:	

Ориентация на карьеру в новых экономических условиях требует от человека постоянной готовности к инновациям, которые выступают разновидностью конфликтного поведения. Поэтому он должен демонстрировать решительное поведение, сильную волю и стабильную, устойчивую психику. В завершение можно отметить, что согласно социологическим исследованиям специалистов, успешно сделавших карьеру на территории Екатеринбурга и Свердловской области, определяющими здесь являются не только объективные, но и субъективные характеристики, такие, например, как физическое здоровье и эмоционально-психологическая конституция человека.

* * * * *

Александр Васильевич Зырянов



Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой коммерции, логистики и маркетинга Уральского государственного экономического университета

Глеб Владимирович Савин

Ассистент кафедры коммерции, логистики и маркетинга Уральского государственного экономического университета

Логистические платформы Уральского федерального округа на рынке пряностей и приправ

Совершенствование распределительной системы, обеспечивающей единую ценовую политику в Уральском федеральном округе, невозможно без эффективного формирования цепочек поставок в регионе, эффективной складской службы, а также эффективного управления данной системой.

На объемы потребностей влияют различные факторы, такие как уровень доходов, предпочтения потребителей и численность населения. В силу того, что пряности и приправы – товар ежедневного спроса, главным фактором, по мнению авторов, является численность населения и развитость транспортной инфраструктуры мезорайонов Уральского федерального округа.

Мезологистика изучает потоковые процессы на стыке микро- и макроэкономики. Эти процессы имеют двойственную среду, так как микроэкономи-

ке присуще плановое ведение хозяйства, а в макроэкономике преобладают рыночные отношения.

Авторы вводят новое понятие – «микрологистическая платформа». Напомним, что понятия «макрологистическая» и «мезологистическая платформа» были введены другими авторами (Карнаухов С.Б. и др.). Отметим также, что, учитывая этимологию приставок «мезо» и «микро» и широкое их трактование, мы могли бы как синоним употребить в данном случае и другое сочетание: «мезологистическая платформа нижнего таксономического ранга, или второго уровня».

Микрологистическая платформа – это совокупность малых мезологистических платформ (населенных пунктов с численностью более 15 тыс. чел.), которые представляют собой совокупность производства, непроизводственных предприятий, социальной и финансовой инфраструктуры и людей, т.е. центры концентрации различных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых и т.п.) из сельской местности и самих центров. От их размера зависит их влияние на другие подобные платформы – более мелкие тяготеют к более крупным.

Новизна данного подхода заключается в построении складского хозяйства на базе микрологистических платформ, решающим критерием образования которых является сложившаяся транспортная инфраструктура в районе и расстояния между малыми мезологистическими платформами. Это позволяет расширить методику исследования материалопотока в мезорайоне, учитывая материалопотоки соседствующих районов других мезорайонов.

При рассмотрении Уральского федерального округа как единой макросистемы мы пришли к выводу, что количество логистических платформ составляет восемь. Дадим их краткую характеристику (см. таблицу).

Характеристика микрологистических платформ в УрФО

Название микрологистических платформ	Населенные пункты	Население в 2004 г., тыс. чел.	Товарооборот пряностей и приправ в 2004 г., т
Юг	Магнитогорск, Карталы	681,4	3,928
Север	Верхняя Салда, Ивдель, Карпинск, Качканар, Краснотуринск, Красноуральск, Кушва, Нижняя Салда, Нижний Тагил, Нижняя Тура, Североуральск, Серов	1 101,6	6,634
Центр-1	Алапаевск, Арамиль, Артемовский, Асбест, Березовский, Богданович, Верхний Уфалей, Верхняя Пышма, Дегтярск, Екатеринбург, Ирбит, Камышлов, Кировоград, Красноуфимск, Каменск-Уральский, Невьянск, Новоуральск, Первоуральск, Полевской, Ревда, Реж, Рефтинский, Среднеуральск, Сухой Лог, Сысерть	3 274,2	27,659
Центр-2	Еманжелинск, Копейск, Коркино, Кыштым, Пласт, Троицк, Чебаркуль, Челябинск, Шумиха, Южноуральск	2 189,4	15,552
Запад	Аша, Бакал, Златоуст, Карабаш, Катав-Ивановск, Куса, Миасс, Сатка, Сим, Усть-Катав	641,2	3,863
Юго-Восток	Далматово, Катайск, Курган, Куртамыш, Шадринск	913,5	4,403
Восток	Боровой, Заводоуковск, Ишим, Тавда, Талица, Тобольск, Туринск, Тюмень, Ялуторовск	1 542,8	13,063
Северо-Восток	Губкинский, Излучинск, Когалым, Лангепас, Мегион, Муравленко, Нефтеюганск, Нижневартовск, Ноябрьск, Пойковский, Покачи, Пыть-Ях, Радужный, Сургут, Тарко-Сале, Федоровский, Ханты-Мансийск	1 377,4	14,558

Итого:	11 721,5	89,660

Часть территории УрФО, по мнению авторов, нельзя отнести к мезологистическим платформам, так как неразвитость транспортной инфраструктуры является обусловливающим их фактором.

Для определения места дислокации предприятия оптовой торговли немаловажным фактором является расположение его в крупном населенном пункте, что дает ряд важных преимуществ. Однако при рассмотрении логистических платформ в городах со схожим количеством населения ситуация может складываться по-разному. Месторасположение оптового предприятия предлагается определять методом нахождения центра тяжести физической модели системы распределения материальных потоков (предложенного А.М. Гаджинским и известного по работам других авторов), скорректированного до близлежащего населенного пункта.

Координаты центра тяжести грузовых потоков $X_{\text{склад}}$, $Y_{\text{склад}}$, т.е. точки, в которой может быть размещено оптовое предприятие, определяются по формулам:

$$X_{\text{склад}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \Pi_i \times X_i}{\sum_{i=1}^{n} \Pi_i}; \quad Y_{\text{склад}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \Pi_i \times Y_i}{\sum_{i=1}^{n} \Pi_i},$$

где Π_i – потребность i-го населенного пункта в товаре;
X_i, Y_i – координаты населенного пункта;
n – количество населенных пунктов.

На рис. 1–8 представлены центры тяжести систем распределения материальных потоков в мезологистических платформах. Рассмотрим некоторые из них.

Рис. 1. Центр тяжести системы распределения материальных потоков в микрологистической платформе «Юг»

Для мезологистической платформы «Север» (рис. 2) оптимальным центром является город Нижняя Тура. Данный город находится между следующими крупными городами: Нижний Тагил – 390,4 тыс. чел.; Серов – 99,8 тыс.

чел.; Краснотуринск – 64,8 тыс. чел. и Верхняя Салда – 51,1 тыс. чел. Однако авторы отдают предпочтение городу с наибольшим населением – Нижний Тагил, который является вторым по численности населения городом в Свердловской области.

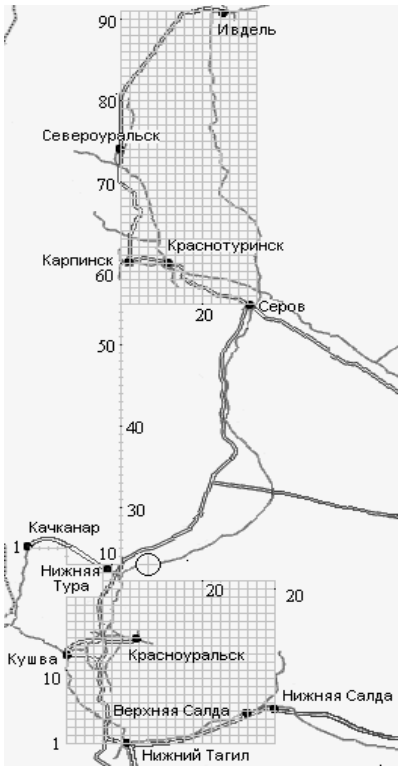


Рис. 2. Центр тяжести системы распределения материальных потоков в микрологистической платформе «Север»

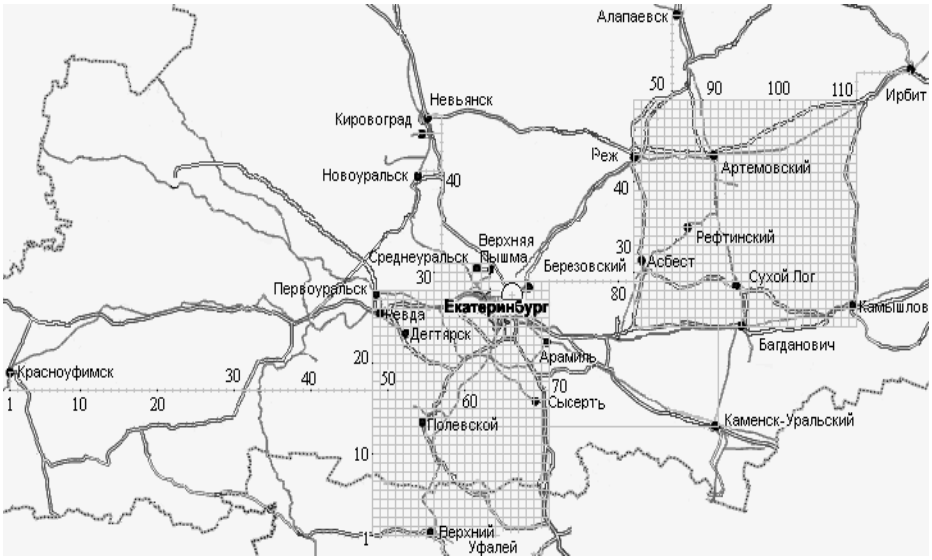


Рис. 3. Центр тяжести системы распределения материальных потоков в микрологистической платформе «Центр-1»

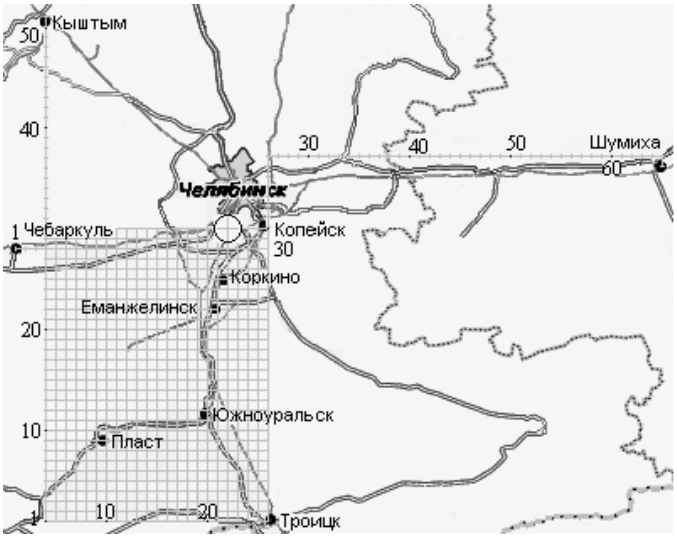


Рис. 4. Центр тяжести системы распределения материальных потоков в микрологистической платформе «Центр-2»

Рис. 5. Центр тяжести системы распределения материальных потоков в микрологистической платформе «Запад»

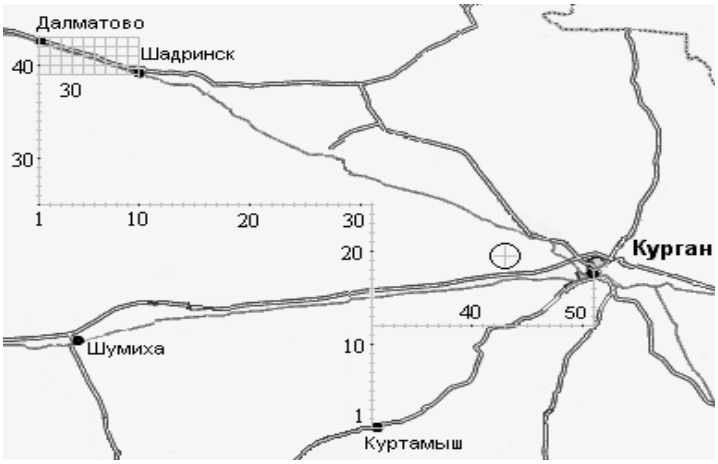


Рис. 6. Центр тяжести системы распределения материальных потоков в микрологистической платформе «Юго-Восток»

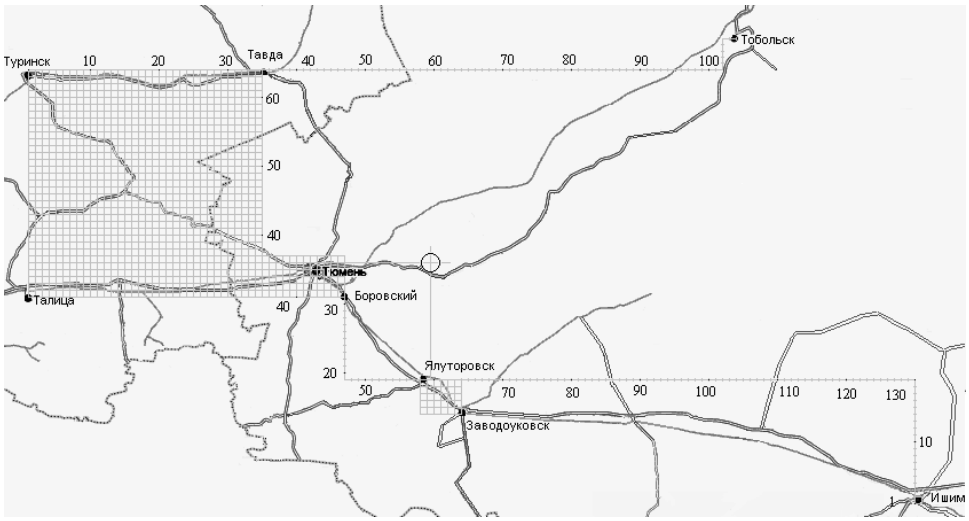


Рис. 7. Центр тяжести системы распределения материальных потоков в микрологистической платформе «Восток»

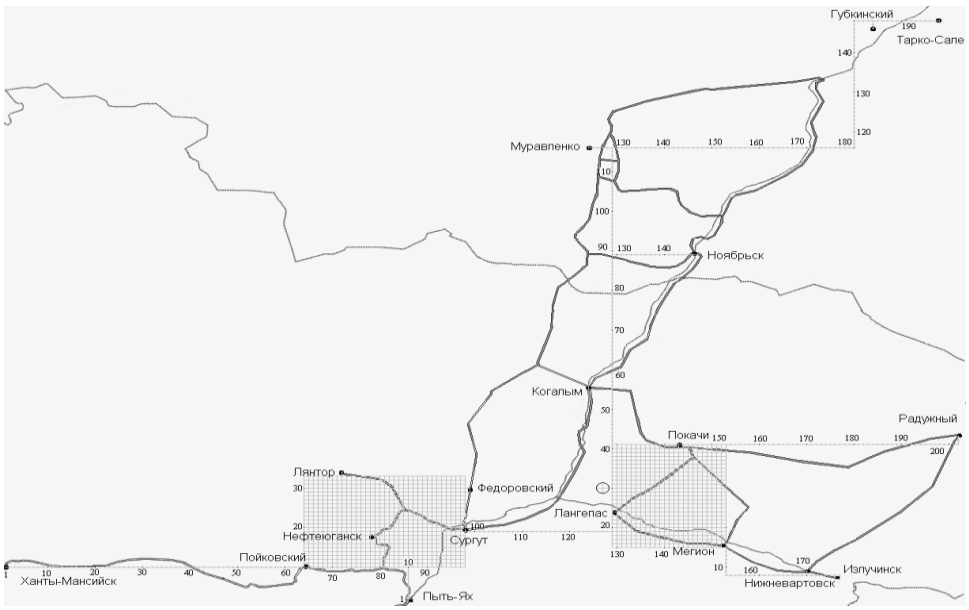


Рис. 8. Центр тяжести системы распределения материальных потоков в микрологистической платформе «Северо-Восток»

Мезологистическая платформа «Север» (рис. 2) ориентирована также на районы Ханты-Мансийского автономного округа, а именно Березовский, Белоярский, Советский и Октябрьский, которые автор не отнес к мезологистическим платформам.

Для мезологистической платформы «Запад» (рис. 5) центром тяжести является населенный пункт Бердяуш. Авторы предпочтение отдали Златоусту как городу с наибольшей численностью населения в данной платформе.

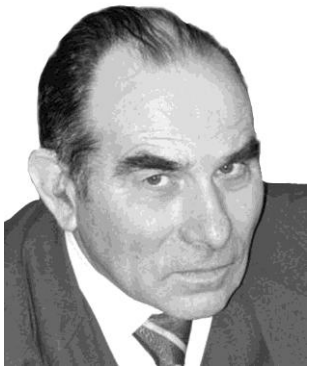
Для мезологистической платформы «Северо-Восток» (рис. 8) расчетным центром является Лангепас. Данный город имеет неудобную транспортную развязку. Города, которые удовлетворяют данному условию, это Сургут и Когалым. Авторы отдали предпочтение городу с наибольшим количеством населения – Сургуту.

В итоге оптимальными центрами для размещения предприятий оптовой торговли в Уральском федеральном округе являются следующие населенные пункты: Екатеринбург, Челябинск, Тюмень, Магнитогорск, Курган, Сургут, Златоуст, Нижний Тагил.

Таким образом, центры локальных территориально-производственных комплексов Уральского федерального округа для размещения предприятий оптовой торговли с центрами тяжести рассмотренных микрологистических платформ совпадают частично.

* * * * *

Леонид Евгеньевич Стровский



Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления внешнеэкономической деятельностью предприятий Уральского государственного технического университета – УПИ

Дмитрий Владимирович Красильников

Экономист внешнеэкономической деятельности ОАО «Первоуральский новотрубный завод»

Повышение эффективности сотрудничества российских предприятий с зарубежными партнерами

Достигнутое за последние годы значительное укрепление позиций России в современном мире, ощутимый рост промышленного производства создают предпосылки для равноправного сотрудничества отечественных экспортеров и импортеров с зарубежными контрагентами на принципах взаимной выгодности и заинтересованности. Однако интеграция нашей страны в мировую экономику в существенной мере тормозится отсутствием у многих руководителей отечественных предприятий необходимых навыков для организации международной предпринимательской деятельности в соответствии с мировым уровнем. Требования времени диктуют необходимость постоянного совершенствования таких наиболее важных направлений внешнеэкономической деятельности, как маркетинг, транспортное обеспечение и финансы.

Стоит заметить, что в настоящее время проблема эффективности взаимоотношений отечественных предприятий с зарубежными контрагентами изучена недостаточно глубоко. Между тем в совершенствовании механизмов

этих взаимоотношений заключаются немаловажные факторы повышения эффективности внешнеторговых связей хозяйствующих субъектов, так как все большее значение приобретает искусство достижения лояльности клиента за счет не только экономических, но и качественных параметров заключения и исполнения контракта.

Под эффективностью внешнеэкономического сотрудничества отечественных предприятий с зарубежным партнером можно понимать достижение положительного экономического результата внешнеторговых операций, как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе, благодаря рациональной и конкурентоспособной организации обслуживания клиента, направленной на приобретение его лояльности [1].

Функционирование российских предприятий в условиях рыночной экономики кардинальным образом отличается от централизованного управления субъектами хозяйствования во времена СССР. Основным отличительным критерием во внешней торговле стала демонополизация внешнеэкономической деятельности, которая позволила российским предприятиям стать самостоятельными хозяйствующими субъектами, в том числе и в международном масштабе.

Вместе с возможностью самостоятельного осуществления экспортно-импортных операций перед руководством отечественных компаний возникли малознакомые ранее проблемы, связанные с выходом предприятий на внешние рынки и необходимостью построения прямых отношений с зарубежными контрагентами. Наиболее важными и актуальными из этих проблем можно считать следующие:

неэффективное использование или отсутствие применения современных маркетинговых технологий при организации внешнеторгового сотрудничества;

слабое развитие финансового обеспечения и кредитования внешнеэкономической деятельности российских предприятий.

При этом оптимизация внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий в сферах маркетинга и финансовых расчетов во многом зависит от их собственных усилий и компетенции. Рассмотрим основные факторы повышения эффективности внешнеторгового сотрудничества по данным направлениям более подробно.

Маркетинг. Важнейшим фактором сохранения и повышения конкурентоспособности предприятия в современном глобализирующемся мире является адекватная организация системы международного маркетинг-менеджмента [2]. Решение этой актуальной задачи вряд ли будет успешным без применения таких инструментов, основанных на развитии информационных технологий, как CRM.

Концепция CRM (Customer Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами) является уникальным инструментом, позволяющим повысить уровень взаимоотношений предприятия с зарубежными контрагентами на базе глобальной информированности о партнерах с помощью современных информационных технологий [3].

Немаловажным фактором успешности маркетинговой стратегии внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий является эффек-

тивная система анализа положения предприятия на внешнем рынке, позволяющая проводить систематический мониторинг с целью оперативного использования открывающихся возможностей и предотвращения потенциальных угроз.

В качестве основы этой системы может быть применена методика анализа взаимоотношений предприятия с зарубежными партнерами, базирующаяся на использовании ключевых аналитических показателей. Пакет аналитических показателей формируется аналитиком в зависимости от специфики бизнеса и может включать: объем экспорта предприятия в натуральном или денежном выражении; количество клиентов; коэффициенты утечки и сохранения клиентов; долю авансов в экспортной валютной выручке; доли поставок по различным базисным условиям поставки в соответствии с Инкотермс-2000 и т.д. Блок-схему данной методики можно представить следующим образом (рис. 1):

Рис. 1. Блок-схема методики анализа взаимоотношений предприятия с зарубежными контрагентами

Внешнеторговые расчеты. Согласование формы внешнеторговых расчетов и добросовестное выполнение предусмотренных контрактами условий платежа традиционно играет одну из ключевых ролей в процессе взаимоотношений предприятия с зарубежными партнерами. От ее четкой реализации в значительной мере зависит эффективность сделки.

При согласовании условий платежа большую роль играет выбор вида и средства международных расчетов. Если с выбором средства платежа международных расчетов проблем у контрагентов обычно не возникает, то согла-

сование формы расчетов занимает достаточно много времени и результаты не всегда соответствуют ожиданиям. Проблема построения методики выбора формы расчетов становится все более актуальной, так как не только усиливается вовлеченность хозяйствующих субъектов в сферу внешнеэкономических отношений, но и имеют тенденцию к разнообразию и усложнению финансовые инструменты.

Предлагаемая методика оптимизации выбора формы внешнеторговых расчетов состоит из трех этапов (рис. 2).

Рис. 2. Блок-схема методики оптимизации выбора формы внешнеторговых расчетов

1. *Оценка риска внешнеторговой сделки*. Это основной и наиболее сложный этап предлагаемой методики, от достоверности полученных результатов которого во многом зависит эффективность выбора формы расчетов в целом.

Оценка риска неисполнения партнером контрактных обязательств, или оценка надежности контрагента, заключается в сборе и анализе информации о контрагенте, получаемой предприятием из любых доступных источников. При этом оценке подлежат такие типы рисков, как валютный, ценовой, политический, юридический, организационный, транспортный и кредитный. Каж-

дый из указанных типов риска подлежит экспертной оценке определением оценочного коэффициента для каждого типа риска.

Коэффициент риска подлежит корректировке с использованием поправочных коэффициентов важности риска для сделки.

Таким образом, экспертную оценку риска сделки можно произвести по следующей формуле:

$$К_р = \sum_{i=1}^{n} (К_{р_i} \times К_i), \quad (1)$$

где $К_р$ – коэффициент риска сделки;

$К_{р_i}$ – коэффициент *i*-го типа риска;

$К_i$ – коэффициент важности *i*-го типа риска для сделки;

n – количество оцениваемых типов риска.

Для объединения результатов, которые получены всеми экспертами, участвующими при оценке риска сделки, определяют средний коэффициент риска сделки $\overline{К_р}$.

2. *Определение базовой формы расчетов.* Установленный на предыдущем этапе уровень риска сделки является ориентиром при выборе базовой формы расчетов, которая должна быть достаточной степени надежности для покрытия риска сделки, т.е. коэффициент надежности базовой формы оплаты $К_i$ должен быть не ниже коэффициента риска, рассчитанного по формуле (1):

$$К_н \geq \overline{К_р}. \quad (2)$$

3. *Согласование контрактной формы платежа.* Если контрагента по каким-то причинам не устраивает модель расчетов, разработанная на предыдущем этапе, то допускается корректировка базовой формы оплаты. При этом учитываются такие факторы, как особенность внешнеторговой сделки и конъюнктурная ситуация на рынке. В результате корректировки стороны часто договариваются о такой форме платежа, надежность которой, к сожалению, не отвечает оцененному риску сделки. В этом случае особенно актуально возникает проблема нейтрализации присутствующих рисков: экспортный кредит, форфейтирование, экспортный лизинг, банковская гарантия, прочие гарантии контрагентов, дополнительная премия за риск, оптимизация перечня форс-мажорных обстоятельств, компенсация возможных финансовых потерь за счет системы штрафных санкций и пр.

Повышение эффективности взаимоотношений российских предприятий с зарубежными контрагентами в условиях интенсификации процессов глобализации и предстоящего вступления России в ВТО особенно актуально. Для решения этой задачи у отечественных предприятий существует немало возможностей. Высоким практическим значением обладает комплекс мероприятий, рассмотренных в данной статье, а именно:

использование предприятиями эффективной методики анализа положения на внешнем рынке и консолидация всеобъемлющей информации о партнерах с помощью концепции CRM (Customer Relationship Management);

применение гибкой и надежной методики выбора формы внешнеторговых расчетов на основе сопоставления рисков сделки и надежности тех или иных расчетных схем.

Апробация указанных методик позволила ОАО «Первоуральский новотрубный завод» за четыре года увеличить объем экспорта в 4 раза, количество клиентов более чем в 3 раза, долю авансов в экспортной выручке с 18 до 52%. При этом доля нарушений валютного законодательства в объеме экспорта снизилась с 13 до менее 1%.

Литература

1. *Внешнеэкономическая* деятельность предприятия: учеб. для вузов / под ред. Л.Е. Стровского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

2. *Черенков В.И.* Международный маркетинг: учеб. пособие. СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2003.

3. *Черкашин П.А.* Готовы ли Вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). «Интернет-университет информационных технологий – ИНТУИТ.ру», 2004.

* * * * *

Андрей Анатольевич Козицын

Кандидат экономических наук, генеральный директор ООО «Уральская горно-металлургическая компания – Холдинг»

Экономическая безопасность как основа комплексной оценки состояния экономики территорий

Радикальное реформирование экономики России породило сложные, противоречивые и неведомые до того времени процессы и явления, поставившие экономику государства на грань выживания. С одной стороны, стали формироваться рыночные механизмы функционирования экономики, произошло становление финансовых институтов, либерализована внешнеэкономическая деятельность [1]. С другой стороны, в еще большей мере проявились отрицательные последствия такого реформирования. В первую очередь, это выразилось в появлении большого числа угроз нормальному функционированию и развитию экономики государства, многие из которых в первые годы реформирования достигли своего критического уровня. Как результат угрозы и процессы, обусловленные экономическими трудностями России, стали определяющими в формировании ее безопасности. В национальной безопасности государства наметилась тенденция к выравниванию военно-политического и экономического аспектов, а также появилось новое понятие «экономическая безопасность». Данная категория и ее составляющие положена в основу оценки угроз экономике государства и входящих в него территорий. Кроме того, мы предлагаем использовать понятие экономической безопасности и как один из важнейших критериев эффективности функционирования хозяйственного комплекса территории, и как главный критерий устойчивости ее развития.

В своих работах мы придерживаемся следующего понятия экономической безопасности:

> Экономическая безопасность государства определяется комплексом экономических, геополитических, экологических, правовых и иных условий, обеспечивающих:
>
> предпосылки для его выживания при наступлении кризиса и для развития в будущем;
>
> защиту жизненно важных интересов в отношении его ресурсного потенциала, сбалансированности, динамики развития и роста;
>
> создание внутреннего иммунитета и внешней защищенности его от дестабилизирующих воздействий;

конкурентоспособность на мировых рынках и устойчивость его финансового положения;

создание достойных условий жизни и, как следствие, гармоничное развитие каждой личности.

К сожалению, в отечественной литературе, посвященной экономической безопасности, практически отсутствуют работы, исследующие региональную экономическую безопасность. По нашему мнению, невнимание к региональному аспекту проблемы является существенным «пробелом», так как в условиях России изучение экономической безопасности только на уровне государства не дает полной картины ее состояния и тенденций изменения. При таком подходе регионы с острой кризисной ситуацией зачастую нивелируются на общем фоне других территорий России и выделить «узкие места» становится практически невозможным. Это обстоятельство приводит к необходимости анализа экономической безопасности не только государства в целом, но и территорий регионального уровня[1].

Другим обстоятельством, обусловливающим необходимость учета регионального фактора в проблеме экономической безопасности, является высокая степень неравномерности развития регионов России. Необходимость проведения анализа экономической безопасности обусловлена также тем, что после распада СССР и начала радикального реформирования российской экономики стало проявляться смещение акцентов в управлении страной. С одной стороны, ослабли позиции федерального Центра, с другой – усилилось влияние регионов и региональных властей на ситуацию в экономике страны.

Перечисленные выше проблемы обусловили необходимость введения понятия экономической безопасности территорий регионального уровня. В рамках понятия экономической безопасности государства мы придерживаемся следующего определения экономической безопасности территорий регионального уровня, данного совместно с другими авторами [2−6 и др.].

Под экономической безопасностью территории регионального уровня (области, республики, федерального округа) понимается совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития, степень ее независимости и интеграции с экономикой Федерации, что выражается в следующем:

возможности проводить собственную экономическую политику в рамках Федерации;

способности «безобвально» реагировать на резкие геополитические изменения в Федерации;

способности осуществлять (или, по крайней мере, начать осуществление) крупные экономические мероприятия (не ожидая помощи от Федерации) по неотложным социально-взрывным ситуациям на территории, связанным с локальными экономическими бедствиями или экономическими просчетами (ошибками) на федеральном уровне;

[1] Под территориями России регионального уровня понимаются крупные территориальные объединения в виде федеральных округов и субъекты Федерации (области, республики, края, автономные округа), а также муниципальные образования.

возможности на договорной основе оказывать помощь сопредельным областям, республикам и регионам, где существующая несбалансированная экономическая ситуация может негативно отразиться на экономических интересах территории;

возможности стабильно поддерживать соответствие действующих на территории экономических нормативов общепринятым в мировой практике (или директивно утвержденным для территории на конкретный период времени), позволяющее сохранить (или восстановить) достойный уровень жизни населения.

Однако для полноценного исследования ситуации в регионе недостаточно анализировать экономическую безопасность региона в целом. Как и государство, любой регион состоит из определенного числа территорий более мелкого иерархического уровня (административные районы, муниципальные образования и т.п.), которые в дальнейших исследованиях будем называть муниципальными образованиями. В этой связи возникает необходимость во введении понятия экономической безопасности территории муниципального уровня. В своих работах мы используем понятие, приведенное в [2] (большинство ведущих ученых в области экономической безопасности данное понятие даже не выделяют), дополненное автором [3], которое формулируется следующим образом.

Под экономической безопасностью территории муниципального уровня понимается совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики и предприятий, от которых зависит уровень жизни населения на данной территории.

Схема формирования экономической безопасности территорий различного уровня приведена на рис. 1.

Как видно из рассмотренных определений экономической безопасности, данная категория затрагивает производственную, финансовую, социальную, демографическую, внешнеэкономическую, продовольственную и другие сферы, лежащие в основе оценки социально-экономического положения в регионе. Так как категория безопасности связана с состоянием защищенности от различных угроз, то экономическая безопасность, в первую очередь, характеризует состояние защищенности от угроз по перечисленным сферам жизнедеятельности.

Создаваемый методический инструментарий диагностики экономической безопасности территорий различного уровня основан на количественной оценке характера и степени комплексного явления угроз экономике территорий. Следовательно, диагностика экономической безопасности дает комплексную оценку угроз экономике территории, поэтому при оценке экономической безопасности прежде всего анализируется характер угроз и степень их проявления (в предшествующий, текущий и прогнозный периоды времени).

На сегодняшний день в зарубежной и российской науке и практике нет единого универсального подхода к диагностике экономической безопасности государства и его территорий. Более того, многие из имеющихся подходов достаточно сильно отличаются друг от друга, а в некоторых случаях даже противоречат друг другу.

Одной из наиболее распространенных систем показателей экономической безопасности России стала система, разработанная С.Ю. Глазьевым [7; 9–11]. В соответствии с данной системой диагностика и мониторинг экономической безопасности государства производятся по двадцати двум индикативным показателям. При этом используются фактические значения индикаторов, сложившиеся по результатам деятельности экономики государства, и пороговые (критические) значения, переход через которые ведет к нарушению состояния по безопасности (в основном пороговые значения задавались экспертным путем).

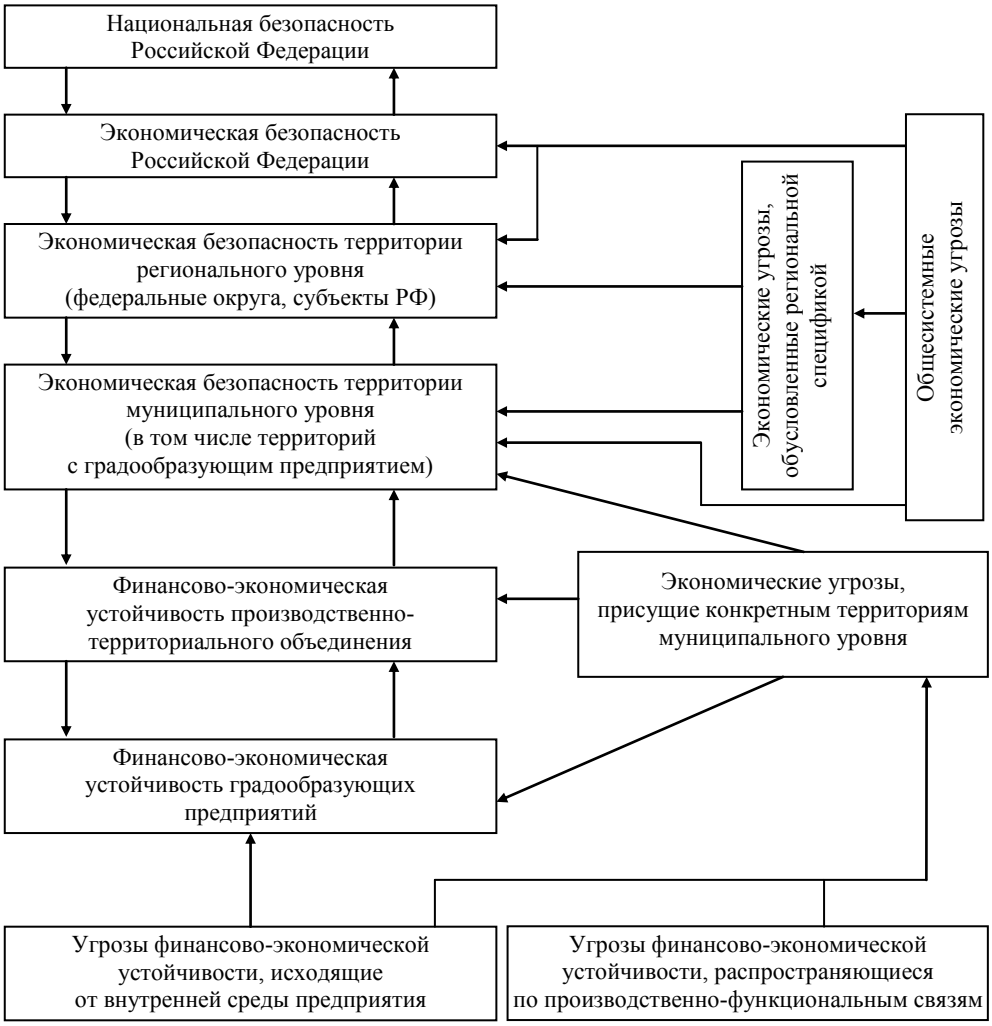


Рис. 1. Схема формирования экономической безопасности территорий различного уровня

Между тем, несмотря на все достоинства различных систем показателей экономической безопасности, ни одну из них нельзя назвать полноценной методикой диагностики экономической безопасности. Главный их недостаток заключается в отсутствии методов оценки экономической безопасности, которые, обрабатывая информацию по отдельным показателям, давали бы ком-

плексную оценку ситуации по совокупности показателей с отнесением ситуации к той или иной зоне по степени опасности. Иначе возникает вопрос: «насколько достигнуты требования экономической безопасности, если, например, по 10 индикаторам ситуация превысила пороговые уровни, а по остальным находилась в зоне допустимых значений? При этом из 10 индикаторов, превысивших пороговые значения, 5 превысили их более чем в 2 раза?» Ответ на эти и подобные вопросы большинство систем показателей экономической безопасности (в том числе система, представленная С.Ю. Глазьевым) не дают и в явном виде могут быть использованы только для обычного отслеживания ситуации по отдельным показателям экономической безопасности государства.

Подавляющая часть методических подходов к диагностике экономической безопасности ориентирована на оценку экономической безопасности государства в целом, без выделения отдельных его территорий. По нашему мнению, этого явно недостаточно, так как в российских условиях основные макроэкономические показатели в большей части формируются за счет нескольких крупнейших регионов (таких, например, как Москва, Тюменская область, Свердловская область и т.п.), в которых проживает менее половины населения страны. В то же время есть основания полагать, что в остальных регионах России, где проживает большая часть населения, ситуация по экономической безопасности значительно хуже и среди них есть даже «территории экономического бедствия», где состояние экономической безопасности характеризуется глубоким кризисом.

В основу комплексной методики диагностики экономической безопасности территорий разного уровня, разработанной автором совместно с А.А. Куклиным, А.И. Татаркиным, А.Л. Мызиным, Л.Л. Богатыревым и А.В. Калиной, положены методы и процедуры индикативного анализа. В соответствии сданным подходом диагностика экономической безопасности производится на основе совокупности индикаторов экономической безопасности, которые позволяют сигнализировать о грозящей опасности, количественно оценить уровень угроз безопасности и сформировать комплекс программно-целевых мероприятий по стабилизации обстановки. Уровень проявления угроз экономической безопасности определяется при сравнении текущих (фактических) значений индикативных показателей (индикаторов) с их пороговыми (критическими) значениями.

Формирование индикаторов экономической безопасности осуществляется по различным сферам жизнедеятельности (сферам экономической безопасности). Можно выделить 12 таких сфер, которые сгруппированы по трем крупным блоками:

1. Способность экономики территории к устойчивому росту.

1.1. Инвестиционная безопасность. Способность экономики территории к росту и расширенному воспроизводству.

1.2. Производственная безопасность. Оценка кризисных ситуаций в сфере производственного потенциала территории.

1.3. Научно-техническая безопасность. Состояние научно-технического потенциала территории и ведущих отечественных научных школ.

1.4. Внешнеэкономическая безопасность. Зависимость экономики территории от импорта важнейших видов продукции и продовольствия.

1.5. Финансовая безопасность. Устойчивость финансовой системы территории.

1.6. Энергетическая безопасность. Способность ТЭК удовлетворять потребности экономики в топливно-энергетических ресурсах.

2. Обеспечение приемлемого уровня существования на территории.

2.1. Уровень жизни населения. Наличие условий для нормальной жизнедеятельности населения территории.

2.2. Рынок труда. Способность экономики территории обеспечить достаточное количество рабочих мест.

2.3. Демографическая безопасность. Устойчивость к депопуляции населения на территории.

2.4. Правопорядок. Уровень криминализации общества и сфер хозяйственной и финансовой деятельности на территории.

2.5. Продовольственная безопасность. Степень обеспечения населения территории продовольствием собственного производства в достаточном количестве.

3. Экологическая безопасность. Способность территории к сохранению баланса между человеком и природой.

Каждая из сфер включает определенный набор индикативных показателей (как правило, 2–3 и более). Их состав для каждого из иерархических уровней различен. Например, индикаторы экономической безопасности для Российской Федерации в целом существенно отличаются от индикаторов, по которым производится диагностика экономической безопасности территорий муниципального уровня. Состав индикаторов экономической безопасности для территорий регионального уровня подробно рассмотрен в работах [2−6; 14]. Схема диагностики экономической безопасности территорий разного уровня приведена на рис. 2.

Для целей диагностики экономической безопасности вводятся следующие оценки ситуаций по каждому из индикаторов безопасности:

нормальная;

предкризисная;

кризисная.

Предкризисная зона разбивается на три стадии: соответственно предкризис 1 (начальная стадия), предкризис 2 (развивающаяся стадия), предкризис 3 (критическая стадия, грозящая переходом в кризисную зону). Кризисная зона также разбивается на три стадии: кризис 1 (нестабильная стадия), кризис 2 (угрожающая стадия), кризис 3 (чрезвычайная стадия). Алгоритмы, на основании которых производится расчет оценок экономической безопасности по отдельным индикаторам, сферам жизнедеятельности и экономической безопасности в целом, подробно рассмотрен в [2−6; 14].

В соответствии с предложенной методикой была проведена комплексная оценка угроз экономической безопасности для территорий Уральского федерального округа за период 2000−2004 гг. Полученные результаты позволили отметить следующее.

Рис. 2. Схема диагностики экономической безопасности территорий разного уровня

Одной из острейших проблем большинства территорий Российской Федерации (включая территории Уральского федерального округа) является значительное недоинвестирование экономики. Это определило кризисное состояние большинства территорий УрФО по **сфере инвестиционной безопасности**. По итогам 2004 г. кризисным состоянием по сфере характеризовались все территории, кроме Свердловской области и Ямало-Ненецкого автономного округа. Такую ситуацию определил, главным образом, индикатор индекса физического объема инвестиций в основной капитал по отношению к базовому периоду, в качестве которого рассматривался 1990 г.

Так, по итогам 2004 г. значение данного индикативного показателя для Курганской области составляло всего 15,9% (чрезвычайная стадия кризиса по индикатору) и немногим больше для Челябинской области − 36,7% (угрожающая стадия кризиса).

В то же время в последние годы происходил рост объемов инвестирования экономик Свердловской и Челябинской областей − территорий, где преобладающую роль в экономике играет металлургический комплекс. В результате в период 2000−2004 гг. индекс физического объема инвестиций в основной капитал в Свердловской области вырос с 26,3 до 45,4% (рост более чем в 1,7 раза), а для Челябинской области − с 29,2 до 36,7% (рост в 1,25 раза).

«Провал» в государственной поддержке и финансировании научной и инновационной сфер в годы реформирования российской науки привел к кризисной ситуации в **сфере научно-технической безопасности** практически на всех территориях УрФО. При этом в 2004 г. кризисная ситуация наблюдалась в Свердловской и Челябинской областях − крупнейших научных и инновационных центрах России.

Одной из причин кризисного состояния по сфере, как отмечалось выше, является низкий уровень финансирования науки. Результаты диагностики ситуации по индикатору доли расходов на науку и научное обслуживание в ВРП показывают, что в 2004 г. его значение превышало 1% только для Свердловской и Челябинской областей (1,54 и 1,59% соответственно). Что касается других территорий УрФО, то здесь значение индикативного показателя не превышало 0,5%, в то время как по меркам развитых стран минимальное значение данного показателя должно быть не менее 2%. При этом за период 2000−2004 гг. сколь-либо существенных изменений ситуации по индикатору в УрФО не происходило (в 2000 г. доля расходов на науку и научное обслуживание в ВРП в целом по УрФО составляла 0,6%; в 2004 г. – 0,59%).

Нормальная ситуация или близкая к ней наблюдалась в 2000−2004 гг. на большинстве территорий УрФО по **сфере внешнеэкономической безопасности**. Это обусловлено огромным экспортным потенциалом, которым обладают большинство территорий УрФО. Сюда следует отнести минеральные ресурсы, черные и цветные металлы и т.п. В результате все территории УрФО избыточны в своем внешнеторговом балансе, причем для ряда территорий (Тюменская область и ее автономные округа) объем экспорта продукции превышает импорт в 10−12 и более раз. Следует отметить, что сфера внешнеэкономической безопасности характеризуется наилучшим состоянием среди других сфер экономической безопасности.

Финансовая стабилизация в России, происходившая после дефолта 1998 г., привела к существенному улучшению показателей **финансовой безопасности** как для большинства территорий России, так и для территорий УрФО. Так, решение проблемы неплатежей привело к значительному снижению просроченных задолженностей предприятий и организаций. В результате в течение 2000−2004 гг. по индикатору отношения просроченной кредиторской задолженности к ВРП на всех без исключения территориях УрФО наблюдались только положительные изменения. Как пример, можно отметить, что отношение просроченной кредиторской задолженности к ВРП в 2000−2004 гг. в целом по УрФО снизилось с 26,8 до 7,9%. Еще большее снижение наблюдалось в Свердловской (с 42,9 до 9,1%) и Курганской (с 47,7 до 13%) областях. Фактором, обусловившим стабилизацию ситуации в сфере финансовой безопасности, стало также постепенное снижение темпов инфляции, что выразилось в качественном изменении ситуации по индикатору индекса потребительских цен.

С другой стороны, начиная с 2001 г. практически на всех территориях УрФО наметилась негативная тенденция к снижению финансовой эффективности работы предприятий и организаций. Отношение сальдированной прибыли предприятий и организаций к ВРП в 2000−2004 гг. в целом по УрФО снизилось с 29 до 17%.

Среди других сфер жизнедеятельности следует отметить **сферу уровня жизни населения**. Несмотря на рост производства в округе, в социальной сфере большинства территорий сохранились кризисные явления. На всех территориях округа, кроме Тюменской области (с автономными округами), где проживает менее 30% населения УрФО, практически на протяжении всего расчетного периода сохранялась кризисная ситуация по сфере.

Одной из главных причин кризисных явлений в сфере уровня жизни населения является сохраняющийся невысокий уровень доходов. Результаты диагностики по индикатору доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума показывают, что для Курганской и Челябинской областей его значение в 2004 г. превышало 20%, а для Свердловской области и УрФО в целом − 15%. При этом в Курганской области доля населения, живущего за чертой бедности, была немного ниже половины населения области (39% в 2004 г.).

Следует отметить также сферу **демографической безопасности**. Естественная убыль населения на большинстве территорий УрФО на протяжении последних 10−15 лет обусловила кризисные явления в данной сфере. Коэффициент естественного прироста населения в 2004 г. в Курганской, Свердловской и Челябинской областях соответственно составил (–7); (–5,9) и (–5,5) чел. на 1 000 чел. населения. Еще одним фактором, обусловливающим неблагоприятную ситуацию в сфере демографической безопасности для территорий УрФО, является невысокая продолжительность жизни населения. Например, ожидаемая продолжительность жизни населения в 2004 г. в Курганской, Свердловской и Челябинской областях не превышала 65 лет. Наибольшая ожидаемая продолжительность жизни была в Ханты-Мансийском автономном округе − 68,2 года, что существенно ниже, чем в развитых странах (75 лет и более).

На основании оценок по 12 сферам жизнедеятельности была получена комплексная оценка экономической безопасности территорий УрФО. Как по-

казали результаты расчетов (рис. 3), к концу 2004 г. ряд территорий УрФО вышли из кризисного состояния по экономической безопасности и находились в различных стадиях предкризиса. В то же время большая часть территорий все равно продолжала характеризоваться кризисным состоянием. Такое состояние наблюдалось в Курганской (угрожающая стадия), Челябинской и Тюменской областях, Ханты-Мансийском автономном округе, а также в УрФО в целом (во всех случаях нестабильная стадия). В Свердловской области ситуация по экономической безопасности характеризовалась критическим предкризисным состоянием, а в Ямало-Ненецком автономном округе − развивающимся предкризисным состоянием.

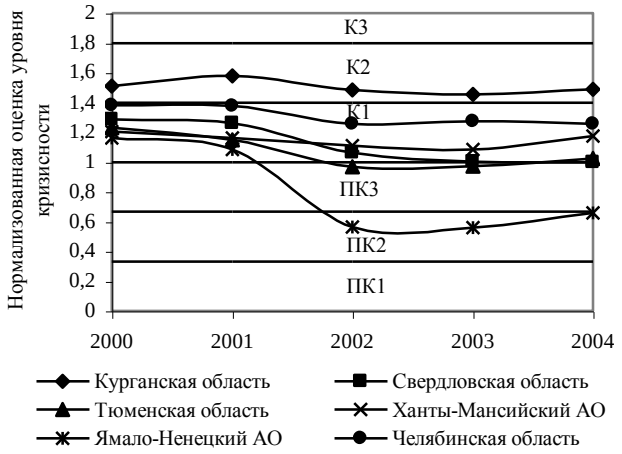


Рис. 3. Динамика изменения комплексной оценки экономической безопасности в УрФО (2000–2004 гг.)

Сравнивая ситуацию по экономической безопасности территорий УрФО в 2004 г. с ситуацией 2000 г., нельзя не отметить существенных положительных сдвигов. В 2000 г. все территории УрФО (включая и округ в целом) характеризовались кризисной нестабильной ситуацией по экономической безопасности, а Курганская область − кризисной угрожающей. Главной причиной положительных изменений стал экономический рост на территориях округа, который наблюдается в последние годы. Он повлек за собой стабилизацию процессов в производственно-финансовой сфере, а также положительные сдвиги в социальной сфере.

Подытоживая анализ ситуационного состояния экономической безопасности Уральского федерального округа и входящих в него территорий, можно сделать следующие выводы:

1. На всех территориях округа преодолена тенденция спада производства, наблюдавшаяся на протяжении 1990-х годов. Начиная с 1999 г. идет рост производства практически во всех отраслях экономики и промышленности. Главным препятствием для дальнейшего роста является неудовлетворительное состояние производственных мощностей на предприятиях округа.

2. По-прежнему острой остается ситуация с инвестиционной активностью. За последнее десятилетие существенно увеличился износ основных

производственных фондов в экономике, продолжалось физическое и моральное старение оборудования.

3. Из-за устаревших технологических циклов продукция, выпускаемая предприятиями округа, характеризуется высокой материало-, энергоемкостью и низкими потребительскими характеристиками, что во многом обусловливает ее низкую конкурентоспособность как на внутреннем, так и на мировых рынках. Производимая крупнейшими предприятиями округа продукция, как правило, продается по достаточно низким ценам, и прибыль от ее реализации невелика. Поэтому в ближайшее десятилетие необходима масштабная перестройка технологических циклов большинства промышленных предприятий территорий округа в направлении внедрения на них современных и «прорывных» технологий.

4. В последнее пятилетие в округе наметились существенные положительные сдвиги в финансовой сфере. Практически полностью прекратились неплатежи, существенно снизилась инфляция, хотя ее уровень (около 8–10%) по общепринятым мировым стандартам все еще остается очень высоким). Заметно укрепились территориальные бюджеты, улучшились финансовые результаты деятельности предприятий округа. Вместе с тем до полного оздоровления ситуации в данной сфере еще далеко. По-прежнему достаточно велико количество убыточных предприятий, сохраняются ценовые диспропорции и перекрестное субсидирование в отраслях экономики и промышленности и т.д.

5. Весьма тяжелым состоянием характеризуется ситуация в научно-технической сфере. Ряд территорий округа являются крупнейшими в России центрами науки и образования с богатыми традициями и огромным потенциалом. Однако за последнее десятилетие значительная часть этого потенциала безвозвратно утрачена вследствие крайне низкого уровня жизни подавляющей части ученых. В частности, многие ведущие ученые перешли из науки в другие, более выгодные, сферы деятельности; нарушился процесс смены поколений в науке и образовании; значительно увеличился (а на некоторых направлениях достиг критической величины) средний возраст ученых; многие научные и технологические направления оказались безвозвратно утерянными; упал уровень образования и т.д. В дополнение к этому следует отметить низкую инновационную активность промышленных предприятий округа. Сложившаяся ситуация требует существенной коррекции политики, проводимой правительствами территорий округа и Российской Федерации по отношению к науке и образованию

6. Несмотря на все производственные успехи, достигнутые на территориях округа за последние годы, показатели, характеризующие уровень жизни населения, им уступают. Уровень денежных доходов значительной части населения ниже прожиточного минимума; остра жилищная проблема; низок уровень коммунально-бытового обслуживания населения. Такая напряженная социальная обстановка в ближайшей перспективе грозит стать самым главным сдерживающим фактором развития и роста производства в округе. Поэтому одной из главных задач администраций территорий округа, наряду с Правительством Российской Федерации, должно стать обеспечение значительного роста благосостояния населения.

7. Неблагоприятная социальная обстановка, сложившаяся в округе в последнее десятилетие, резко обострила проблемы демографии и здоровья населения. Так на протяжении последнего десятилетия в ряде территорий округа отмечается постоянная убыль населения, уменьшение средней продолжительности жизни, рост заболеваемости населения.

Литература

1. *Основы* экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. М.: ЗАО «Бизнес-школа “Интел-Синтез”», 1997.

2. *Татаркин А.И., Куклин А.А., Романова О.А., Чуканов В.Н., Яковлев В.И., Козицын А.А.* Экономическая безопасность региона: единство теории, методологии исследования и практики. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 1997.

3. *Влияние* энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации / под ред. А.И. Татаркина; А.И. Татаркин, А.А. Куклин, А.Л. Мызин, А.В. Калина, А.А. Козицын и др. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 1998.

4. *Комплексная* методика диагностики экономической безопасности территориальных образований Российской Федерации / А.И. Татаркин, А.А. Куклин, А.Л. Мызин, А.А. Козицын, А.В. Калина и др.: препринт. М. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 1998.

5. *Козицын А.А., Куклин А.А.* Экономическая безопасность территории с градообразующим предприятием. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2002.

6. *Экономическая* безопасность Свердловской области / под науч. ред. Г.А. Ковалевой и А.А. Куклина. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2003.

7. *Глазьев С.* Геноцид. М.: Терра, 1998.

8. *Илларионов А.* Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10.

9. *Глазьев С.* Основа обеспечения экономической безопасности страны − альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. 1997. № 1, 2.

10. *Глазьев С.* Российская реформа и новый экономический порядок // Российский экономический журнал. 1997. № 7.

11. *Глазьев С.* Ключевые аспекты экономической безопасности // Финансовый бизнес. 1996. № 12.

12. *Богданов И.Я.* Экономическая безопасность России: теория и практика. М.: ИСПИ РАН, 2001.

13. *Козицын А.А.* Металлургический комплекс и его влияние на экономическую безопасность региона / под ред. А.И. Татаркина, А.А. Куклина. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2005.

14. Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки / под ред. В.К. Сенчагова. М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998.

* * * * *

Геннадий Николаевич Пряхин

Кандидат физико-математических наук, заведующий кафедрой мировой экономики, начальник управления информатизации образования Челябинского государственного университета

Сущность и специфика культуры управления организациями промышленности

Развитие рынка и рыночных отношений привело к смене взглядов и на культуру управления. Сегодня многие компании, независимо от того, работают ли они в государственном, смешанном или рыночном секторе, рассматривают задачу формирования культуры управления в организациях как одну из важнейших, определяющих направление и успех развития бизнеса. Для менеджеров современной деловой России вопрос развития культуры управления, выявления приоритетов этого развития является весьма актуальным.

Особую актуальность проблема оценки и формирования культуры управления имеет для промышленных организаций. Осознание значения ее феномена является главным ресурсом конкурентной борьбы, роста эффективности производства.

По своей сущности культура управления организациями представляется нам в виде совокупности деловой и организационной культуры (рис. 1). Основой первой являются ценности, которые организуются в систему, называемую нами «системой ценностных ориентаций». Именно через эти ценности руководитель организации (лидер) воспринимает окружающий его деловой мир. Особую значимость при этом имеют: 1) базовые ценности, сходные для всех людей; 2) ценности, сформировавшиеся в данной цивилизации (приоритет личности – в западной или коллективизм – в восточной); 3) ценности, порожденные особенностями данного региона или страны; 4) профессиональные ценности, зафиксированные не только в виде формальных предписаний, но и в профессиональных этических кодексах.

Носителем деловой культуры в любой организации прежде всего является ее руководитель. Речь идет о стиле руководства, внешних особенностях поведения, скорости принятия решений, целевых ориентациях. Все это – внешние характеристики деловой культуры (в противовес внутренней – психологическому «ядру»). Под деловой культурой мы понимаем норматив отношений лидера к системности, безопасности и миссии возглавляемой им организации, а также к возможности организационных изменений с целью достижения делового успеха.

Носителями деловой культуры являются и другие представители организации. И если их отношение к достижению делового успеха расходится, то в организации возможно наличие различных субкультур, «сила» которых зависит от лидерских качеств их представителей.

Рис. 1. Схематическое представление культуры управления хозяйственной деятельностью в организации:
1, 2 – экономический подход; 3 – культурологический подход к оценке значимости «культуры менеджмента организации»; – размер разногласий «1» и «2» по поводу лидерства и власти; – направленность действий по уменьшению разногласий (росту успешности деятельности)

Кроме деловой нами выделяется организационная культура. Она может быть определена как набор базовых ценностей, правил поведения, негласных соглашений и норм по поводу мотивации трудовой деятельности, отношений распределения власти в организации. Это также набор коллективных базовых представлений, обретаемых коллективом (или отдельной группой, имеющей свою субкультуру) при решении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции. Эффективность этих представлений оказывается достаточной для того, чтобы передавать их новым членам группы в качестве определенного набора ценностей.

Деление культуры управления на деловую и организационную – принципиально важное положение, характеризующее результаты наших исследований. В публикациях по данной теме наблюдается определенная путаница в этих понятиях. Мы полагаем, что критерием деления культуры управления на деловую и организационную прежде всего являются отношения по поводу

власти в организации. И чем меньше расхождений между руководителем и коллективом, тем меньшую роль играют властные (вертикальные) и большую – культурные (горизонтальные) отношения по поводу принятия решений и их долгосрочности (рис. 1). Руководитель при этом признается действительным лидером организации.

По нашему мнению, любая культура создается лидером организации. Если же организационная культура уже существует, она определяет критерии лидерства и, соответственно, выявляет возможных лидеров. Вновь назначенный руководитель, не знающий организационную культуру, не сможет управлять ею, но она будет управлять им. Поэтому понимание (и выделение из состава культуры управления) организационной культуры желательно для всех работников, и прежде всего для руководителей (если они действительно хотят быть таковыми).

Нами были рассмотрены наиболее существенные признаки организационной культуры, ее уровни и направления дешифровки. Особое внимание уделялось построению организационной культуры, механизму ее изменения и оценке эффективности. На наш взгляд, модель управления работой организации должна фокусировать свое внимание на трех главных моментах: разделяемых ее членами ценностях, действующих правилах и власти. Все они должны пройти проверку на «соответствие организационной культуре». А это, в свою очередь, предполагает ситуацию, когда все члены организации знают, что нужно делать, обладают профессиональной подготовкой и способностями делать то, что необходимо, и хотят делать то, что нужно для организации, чтобы выполнить поставленные цели. Для достижения соответствия между деловой и организационной культурой необходимы три решающих компонента:

цель, т.е. создание такой культуры, которая предпочтительна для конкретной организации;

критерий, который позволяет оценить существующий и желаемый уровень организационной культуры;

практика, которая показывает, что желаемая цель может быть достигнута в течение какого-то определенного времени (особенно если речь идет об изменении организационной культуры).

По нашему мнению, культура управления – «мягкий» фактор предпринимательской деятельности, деление которого на организационную и деловую составляющие позволяет глубже понять механизм делового успеха, выживания и развития организации. В его составе можно выделить также внутренние (культура мышления) и внешние (культура действия и поведения в условиях сотрудничества и конкуренции с различными сегментами рыночной экономики) элементы.

Более подробно суть культуры управления представлена в табл. 1. Здесь выделена также концепция культуры управления, которая является важнейшим элементом новой управленческой парадигмы.

Культура управления организацией – составная часть «культуры менеджмента организации» (рис. 1). Последняя входит в состав экономической культуры, которая занимает особое место в системе производительных сил и производственных отношений. Выражая экономические отношения, скла-

дывающиеся между людьми в процессе их трудовой деятельности, рассматриваемый вид культуры выступает предметом экономической науки. Данным видом культуры должны обладать все хозяйствующие субъекты, и в этом смысле она характеризует меру (уровень) цивилизованности экономических отношений в рамках организации.

Таблица 1

Комплексный подход к пониманию сути культуры управления организациями

Параметр комплексности культуры управления	Раскрытие содержания
Концепция	Общие категории, присутствующие в культуре управления: нормы поведения; ценности, ментальность, взгляды, методы и приемы управленческой деятельности
Стороны	Внешние. Внутренние
Границы простираемости	Адаптация к окружающей среде. Управление внутренней интеграцией. Представления о физической и социальной реальности
Цель	Обеспечение полезности и прибыльности организации, рост ее ценностной значимости
Движущая сила совершенствования	Социально-экономическая и организационная неудовлетворенность лидера организации, коллектива
Пути влияния на деятельность организации	Внешнее признание. Внутреннее объединение. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности. Социокультурный потенциал личности. Качество управленческих решений. Кадровая политика

Следует различать два подхода к оценке значимости культуры менеджмента организации: культурологический и экономический. С точки зрения первого подхода культура – цель, с точки зрения второго – средство достижения цели. Говоря иначе, культура организации может быть как функцией, так и фактором, влияющим на деловой успех. В последнем случае культура может иметь отрицательное значение, если такого успеха не наблюдается.

Культура управления имеет ярко выраженную экономическую направленность, а другие составляющие культуры менеджмента организации – культурологическую. Это прежде всего поведенческая культура управления имиджем организации, культура международных бизнес-коммуникаций, культура управления деловым общением.

Культуру управления можно рассмотреть с точки зрения степени привлечения работников к определению стратегии и выбору средств для ее реализации. С этих позиций нами выделяется ее тип, называемый предпринимательским. При переходе к нему лидер организации (руководитель) сохраняет за собой функцию контроля в соответствии с формулой поведения «передача полномочий – оценка результата». Управление культурой в данном случае осуществляется и сверху (со стороны лидера), и снизу (и здесь большую роль играет наличие реальных субкультур в организации).

С целью управления культурой (и прежде всего ее организационной составляющей) рекомендуется особое внимание уделять аттестации работников не только с позиций профессиональных навыков, но и с точки зрения их психических, имиджевых, поведенческих характеристик. Руководитель при этом может выставлять оценку от единицы (работнику необходимо корректировать свое поведение) до пяти (особо выдающийся работник, деятельность которого соответствует стратегии и организационной культуре компании). В случае необходимости форма аттестации носит название «Управление посредством постановки целей». В этом случае руководитель вместе с работником разрабатывает план действий по совершенствованию организационной культуры, что должно сопровождаться увеличением оплаты труда и карьерным ростом. В роли учителей выступают лучшие (особо выдающиеся) работники.

Культурологическая компетенция многогранна. Она направлена на развитие коммуникативной (организационной) культуры. Нами, в связи с отмеченным, вводится понятие *культура организационного мышления*. Основные ее категории представлены на рис. 2.

Рис. 2. Основные категории организационного мышления, % к числу опрошенных

Приводимые здесь данные получены в результате опроса топ-менеджеров ОАО «Комбинат «Магнезит». В опросе участвовало 42 человека. По их мнению, важнейшими категориями, определяющими культуру организацион-

ного мышления топ-менеджеров, являются: умение четко формулировать цели и установки; способность полностью использовать возможности сотрудников с помощью правильной расстановки и справедливых санкций; долгосрочное предвидение и гибкость; готовность выслушивать мнение других; готовность начинать процессы изменений, управлять ими и использовать в интересах организации и др. Опрошенным предлагалось из 15 качеств выбрать десять. Затем проводился подсчет количества топ-менеджеров, выбравших каждое из названных качеств. Культуру организационного мышления определяют те из них, которые были выбраны большинством опрошенных.

Под культурой организационного мышления нами понимается фундаментальный процесс психической деятельности топ-менеджера, направленный на обобщенное познание объективной действительности в сфере организационного поведения и принятия управленческих решений. Благодаря ей (данной культуре) он может, используя названный выше категорийный аппарат, анализировать прошлое своего предприятия, активно действовать в настоящем и смотреть в будущее с позиций достижения делового успеха.

В ходе исследования нами был проведен еще один опрос тех же топ-менеджеров. Прежде всего в нем определялась значимость внешней среды для ОАО «Комбинат «Магнезит» по семи параметрам. По данным опроса, наиболее значима экономическая сфера (0,23). Далее следует техногенная сфера (0,17), природная сфера (0,16) и т.д. Культурная сфера имеет наименьшую значимость (0,06). Совокупная значимость всех сфер, составляющих внешнюю среду предприятия, равна единице.

В процессе опроса выяснялось также воздействие внешней среды на ОАО «Комбинат «Магнезит» на мезо-, макро- и мегауровне (табл. 2).

Таблица 2

Уровень значимости и сила воздействия внешней среды на ОАО «Комбинат «Магнезит» (по данным опроса топ-менеджеров)

Сфера	Значимость	Воздействие		
		Мезоуровень	Макроуровень	Мегауровень
Экономическая	0,23	0,30	0,21	0,35
Политическая	0,13	0,29	0,39	0,35
Социальная	0,15	0,30	0,29	0,20
Культурная	0,06	0,15	0,16	0,13
Природная	0,16	0,33	0,27	0,22
Техногенная	0,17	0,29	0,24	0,21
Информационная	0,10	0,22	0,27	0,30
Итого значимость	1,0	–	–	–
Итого уровень воздействия	–	1,88	1,83	1,76

В результате опроса выяснилось, что итоговый уровень воздействия имеет тенденцию к снижению по мере «удаления» от акционерного предприятия (на мезоуровне – 1,88, на макроуровне – 1,83, на мегауровне – 1,76). Обращает на себя внимание низкий уровень воздействия (по данным опроса) культурной сферы: 0,15, 0,16 и 0,13 соответственно. Думается, однако, что в действительности данный показатель выше. Таким образом, мы вновь возвращаемся к проблеме культуры организационного мышления.

Литература

1. *Попов А.Н., Пряхин Г.Н., Савченко В.В.* Культура российского менеджмента. Челябинск: УралГАФК, 2002.

2. *Пряхин Г.Н.* Экономическое обоснование развития культуры управления организациями. Екатеринбург: УрО РАН, 2005.

3. *Ненашев Е.Н., Староверов В.А., Пряхин Г.Н.* Обоснование сущности и специфики культуры управления предпринимательской деятельностью в крупном акционерном предприятии // Современное управление. Специальный ежемесячник современных концепций и методов менеджмента. 2006. № 9.

* * * * *

Анатолий Михайлович Платонов

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления строительством и рынком недвижимости Уральского государственного технического университета – УПИ

Екатерина Павловна Жукова

Аспирант кафедры экономики и управления строительством и рынком недвижимости Уральского государственного технического университета – УПИ

Определение экономической добавленной стоимости убыточного предприятия

Решение целого комплекса сложных и жизненно важных задач по оздоровлению экономики за счет удаления из ее организма больных элементов через механизмы передачи предприятий эффективным собственникам требует оценки бизнеса финансово неблагополучных компаний.

Основной предпосылкой настоящей работы является сложность проблемы определения стоимости убыточных предприятий, что обусловлено невозможностью их справедливой оценки в рамках классических подходов оценки бизнеса.

В то же время, по данным Госкомстата РФ, более 1/3 российских компаний считаются убыточными, при этом большая часть нерентабельных предприятий имеет убыток на протяжении более чем двух лет. Очевидно, что существует необходимость адаптации подходов к оценке бизнеса с учетом специфики оценки нерентабельных компаний.

В качестве основного инструмента оценки стоимости бизнеса наиболее часто используются доходные модели. В этом случае наиболее важными параметрами являются величина денежного потока и ожидаемая норма роста прибыли. Однако при проведении оценки фирм с отрицательной рентабельностью темпы роста прибыли выявить невозможно.

Учитывая массу макроэкономических переменных экономически нестабильной страны, применять затратный подход к оценке убыточных предприятий также не совсем корректно. Затратный подход требует тщательной комплексной переоценки активов и пассивов баланса и, кроме того, приводит к противоречию, когда акции предприятий с отрицательными чистыми активами успешно котируются на фондовых рынках. Как недостаток подхода следует отметить то, что он основывается на ретроспективных данных. В связи с этим результаты оценки в рамках затратной модели необходимо рассматривать как минимальную стоимость бизнеса и принимать во внимание при оценке убыточной компании в качестве справочного показателя.

Ключевое значение при оценке предприятий с отрицательной прибылью приобретает фактор неопределенности. Самое трудное заключается в прогнозировании возможности дальнейшего функционирования предприятия. В связи с этим существуют ограничения в применении сравнительного подхода. В рамках данного подхода при подборе аналога для убыточного предприятия оценщики, как правило, выбирают убыточную фирму с идентичным наполнением активов. В связи с этим использование сравнительного подхода к оценке нерентабельных предприятий сводится к обширному и достаточно трудоемкому анализу параметров возникновения и хеджирования финансового риска.

Основные трудности, осложняющие применение распространенных в настоящее время нетрадиционных подходов (в частности, модели ценообразования опционов), связаны с получением достоверных исходных данных, необходимых для расчета (особенно значения дисперсии) и присутствием в оценке множества субъективных факторов.

Таким образом, использование существующих подходов к оценке бизнеса приводит к значительной недооценке убыточных фирм, что делает актуальным разработку современного механизма оценки их стоимости.

Важным аспектом является тот факт, что при расчете стоимости бизнеса финансово неблагополучных компаний нельзя ограничиваться рассмотрением возможного темпа роста и доходности. Необходимо корректно учитывать потребность в капитале для обеспечения быстрого роста, что особенно важно при выходе компании из кризиса.

В качестве основного инструмента оценки стоимости бизнеса предлагается использовать доходные модели, поскольку они являются наиболее гибкими и позволяют учитывать потенциал доходопринесения объекта. Механизм оценки убыточных предприятий должен включать основные принципы построения модели *EVA*, которые заключаются в оценке предприятия на основе превышения рентабельности капитала предприятия над показателем доходности альтернативных вложений сопоставимого уровня риска. Это позволит определить оптимальные варианты вложений в конкретные активы.

Расчет экономической добавленной стоимости производится по формуле

$$EVA_t = EBI_t - WACC \times B_{t-1}, \quad (1)$$

где EVA_t – экономическая добавленная стоимость в период времени t;
EBI_t – прибыль предприятия с учетом налогообложения;
$WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала, выражаемая в процентах;
B_{t-1} – величина инвестированного капитала объекта оценки.

Определение рыночной стоимости компании в рамках модели *EVA* производится по формуле:

$$P_t = B_t + \sum_{i=1}^{\infty} EVA_{t+1}, \quad (2)$$

где P_t – рыночная стоимость компании, в период времени, следующий после даты оценки.

В результате преобразований получим модель стоимости компании:

$$P_t = B_t + \sum_{i=1}^{\infty} \frac{(EBI_{t+i} - EBI_{t+i}^{n})}{(1+WACC)^{i}}, \quad (3)$$

где EBI_{t+i}^{n} – прибыль до выплаты процентов, рассчитанная исходя из ожидаемого уровня рентабельности инвестированного капитала предприятия.

Назовем полученную величину *нормализованной прибылью* предприятия. Данный показатель отражает рентабельность инвестированного капитала предприятия в соответствии с доходностью вложений в альтернативные активы, которые характеризуются сопоставимым с объектом оценки уровнем риска.

Согласно модели (3), стоимость компании выражается через текущую стоимость ее активов и дисконтированный поток сверхдоходов (отклонений прибыли от нормализованной величины).

Нормализованная прибыль рассчитывается как произведение среднеотраслевых показателей доходности, рассчитанных по рентабельным компаниям, и стоимости капитала оцениваемого предприятия. Построение нормализованного денежного потока производится с учетом изменения капитала на основе прогноза долгосрочного темпа роста инвестированного капитала.

Общий алгоритм оценки убыточного предприятия в рамках формулы (3) сводится к следующему:

1) определение величины нормализованной прибыли;
2) построение нормализованного денежного потока;
3) прогноз прибыли убыточного предприятия;
4) определение стоимости предприятия через стоимость инвестированного капитала и отклонения прибыли от нормализованной величины.

Для решения проблемы прогнозирования положительного денежного потока убыточного предприятия автор предлагает применять элементы неоклассической модели экономического роста. Преимущества модели заключаются в возможности обоснования перехода предприятия от убыточной к прибыльной деятельности за счет инвестиций, направленных на восстановление и обновление основных фондов.

Согласно неоклассической теории экономического роста, инвестиции могут быть направлены на замещение изношенного капитала, а также изменение наличного капитала. В свою очередь, наличный капитал по усмотрению акционера может быть направлен на выплату дивидендов, либо реинвестирован в производство. В случае реинвестирования прирост капитала предприятия приведет к увеличению выпуска продукции.

Обобщением результатов исследования является полученная совокупность инструментов стоимостной оценки убыточного предприятия по определению *EVA*, расчету величины нормализованной прибыли и прогнозированию положительного денежного потока.

Подводя итог, следует отметить, что перспективными направлениями продолжения исследований в данной области являются разработка механизмов адаптации традиционных подходов оценки бизнеса к оценке стоимости убыточных предприятий с учетом специфики затратного и сравнительного подходов.

Сформированный алгоритм оценки убыточных предприятий может быть использован:

в качестве методических рекомендаций для разработчиков методов управления предприятием в российских условиях;

как инструментарий оценки стоимости бизнеса убыточных предприятий;

в качестве базы для построения практических систем управления стоимостью предприятия.

Литература

1. *Kennedy G.* William. Real Option Theory and Practice: The Added Value of Managerial Flexibility. Boston: MA, 2002.

2. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д.* Стоимость компаний: оценка и управление. 2-е изд.: пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000.

3. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

4. *Kondratieff N.D.* The World Economy and it`s Conjunctures during and after the War. M.: SKII, 2004.

* * * * *

Виктор Павлович Иваницкий

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой ценных бумаг, корпоративных финансов и инвестиций, проректор по научной работе Уральского государственного экономического университета

Алексей Иванович Решетников

Доцент кафедры ценных бумаг, корпоративных финансов и инвестиций Уральского государственного экономического университета

Финансовый рынок: традиционные и новые подходы к анализу сущности

Эффективное функционирование финансового рынка можно считать одним из важнейших условий трансформации экономики. Для всесторонней характеристики изучаемого объекта проанализируем уже сложившиеся, традиционные подходы российских и зарубежных ученых к понятию «финансовый рынок». При этом выделим основополагающие позиции, которые помогают более четкому пониманию существующих точек зрения на названную дефиницию.

В экономической литературе существует несколько основных подходов к определению сущности финансового рынка. Попробуем сгруппировать их по тем сущностным признакам, которые можно выделить и которые наиболее четко подчеркнут позицию их авторов.

В.И. Колесников, В.С. Торкановский считают, что финансовый рынок является совокупностью денежных ресурсов, находящихся в постоянном движении, распределении и перераспределении, меняющихся под влиянием

соотношения спроса и предложения на эти ресурсы со стороны различных субъектов экономики [1. С. 72]. Наиболее важной позицией в этом подходе выступает совокупность денежных ресурсов, которые распределяются и перераспределяются в экономике с учетом спроса и предложения.

А.М. Ковалева отмечает, что рост рыночной экономики требует финансовых ресурсов, для чего могут быть использованы возможности финансового рынка. С ее точки зрения финансовый рынок – это рынок, где обращаются капиталы, на нем они накапливаются, концентрируются, централизуются и вкладываются в производство или становятся источником покрытия государственного долга [2. С. 456]. Иными словами, необходимые финансовые ресурсы, их сформированная совокупность распределяется и перераспределяется в отрасли экономики или на нужды государства.

М.В. Романовский, Г.Н. Белоглазова также выделяют основополагающий признак финансового рынка – перераспределение денежных капиталов и сбережений в экономике. С их точки зрения финансовый рынок – это рынок, на котором осуществляется рыночное перераспределение свободных денежных капиталов и сбережений между различными субъектами экономики путем совершения сделок с финансовыми активами [3. С. 286]. Они подчеркивают также, что на финансовом рынке происходит столкновение спроса и предложения денежных средств и капиталов и формирование цены на них. Эту же мысль выделяет К.П. Янковский, говоря о том, что финансовый рынок – это рынок финансовых ресурсов на различные платежные средства, которому присущи спрос и предложение [4. С. 35].

В самом деле, предложение денежных средств и финансовых ресурсов исходит от тех хозяйствующих субъектов и домохозяйств, у которых текущее потребление товаров и услуг ниже текущих доходов. Они отказываются от потребления денежных средств в настоящее время в пользу их потребления в будущем (естественно, за определенное вознаграждение). Спрос на финансовые ресурсы и денежные средства исходит от хозяйствующих субъектов и домохозяйств с дефицитной балансовой позицией. Они потребляют больше товаров и услуг, чем смогут приобрести на свой реальный доход, и поэтому выходят на финансовый рынок в качестве первичных заемщиков [5. С. 62]. При этом им также небезразлично, по какой цене будут приобретены требуемые ресурсы. Такое несовпадение потребностей финансовых ресурсов у тех или иных субъектов хозяйствования с наличием источников их удовлетворения является объективным условием функционирования финансового рынка.

Приведем еще одну точку зрения, которая в качестве сущностного признака выделяет перераспределение и посредничество в движении денежных средств от владельцев к пользователям. По определению, данному в учебнике «Финансы» под редакцией В.М. Родионовой, финансовый рынок – это форма организации движения денежных средств в народном хозяйстве, который предназначен для аккумулирования временно свободных денежных средств, их эффективного использования и движения от их владельцев (сберегателей) к пользователям (инвесторам).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основополагающим признаком в первом подходе можно считать тот, в соответствии с которым финансовый рынок – это совокупность денежных ресурсов, распределяемых

и перераспределяемых под воздействием спроса и предложения. Последнее есть неотъемлемый атрибут рынка как способа функционирования экономической системы.

Следующую группу авторов можно отнести к последователям второго подхода. Его представители считают, что финансовый рынок – это механизм, при помощи которого происходит аккумулирование финансовых накоплений государства, юридических и физических лиц и их использование для эффективного инвестирования. Подобной точки зрения придерживаются зарубежные ученые Л. Гитман и М. Джонк. По их мнению, финансовый рынок – механизм, который для заключения сделок сводит вместе тех, кто предлагает деньги, с теми, кто их ищет [6. С. 969].

Аналогичный подход к финансовому рынку как к механизму перераспределения денежных средств субъектов экономических отношений высказывают А.З. Дадашев, Д.Г. Черник в работе «Финансовая система в России». Ф.Дж. Фабоцци в своей работе «Управление инвестициями» подчеркивает, что финансовый рынок обеспечивает механизмы для создания и обмена финансовыми активами. В данном случае автор непосредственно не сравнивает финансовый рынок с механизмом. По его мнению, назначение финансового рынка состоит именно в создании механизма для совершения сделок с финансовыми инструментами. При этом он подчеркивает, что сделки по финансовым активам могут совершаться частным образом (продавец – покупатель), однако в экономически развитых странах финансовый рынок обеспечивает определенную инфраструктуру для сделок с ценными бумагами. В качестве инфраструктуры финансового рынка выступают финансовые организации – юридические лица, осуществляющие на основании соответствующих лицензий банковские операции и сделки либо предоставляющие услуги на рынке ценных бумаг, услуги по страхованию или иные услуги финансового характера, а также негосударственный пенсионный фонд, его управляющая компания, управляющая компания паевого инвестиционного фонда, лизинговая компания, кредитный потребительский союз и иная организация, осуществляющая операции и сделки на рынке финансовых услуг [7. Ст. 3].

Можно говорить о том, что для обеспечения эффективного функционирования механизма оказания финансовых услуг необходимы определенные рыночные институты. Тогда речь может пойти о выделении еще одного, третьего, подхода к определению сущности финансового рынка, в соответствии с которым под ним понимается совокупность рыночных институтов, направляющих поток денежных средств и финансовых ресурсов от их собственников к заемщикам. Среди авторов, поддерживающих эту точку зрения, можно назвать как зарубежных, так и российских ученых (Э.Дж. Долан, М.А. Абрамов, Л.С. Александрова и др.).

Однако, по нашему мнению, во всех этих подходах нечетко проявляется наиболее существенный признак, с помощью которого можно изучать и анализировать экономические категории. Таким признаком являются экономические отношения. С этой позиции финансовый рынок представляет собой совокупность рыночных отношений, обеспечивающих мобилизацию, распределение и перераспределение временно свободных денежных средств предприятий, банков, страховых институтов, государства и населения путем

осуществления операций по продаже и перепродаже ценных бумаг [8. С. 45]. В данном определении речь идет о том, что самостоятельные экономические отношения достаточно разнообразны. Это могут быть отношения между государством и населением при размещении внутренних правительственных долговых обязательств; между банками и населением при операциях кредитования или размещения на банковских вкладах средств сберегателей; между населением и страховыми компаниями при заключении договоров о страховании жизни и имущества; между предприятиями и банками, предприятиями и страховыми компаниями и т.д. Финансовый рынок выступает наиболее общим понятием, в котором объединяется вся совокупность рыночных отношений, регулирующих во всех разнообразных формах перераспределение денежных средств между различными субъектами экономики. Однако в данном определении существенно сужены подходы к финансовым институтам и финансовым инструментам. Первые ограничены страховыми компаниями, а вторые – только ценными бумагами. Поэтому более правильным будет определение финансового рынка, данное в учебном пособии «Финансы, денежное обращение и кредит» под редакцией А.Ю. Казака: финансовый рынок – совокупность рыночных отношений, обеспечивающих мобилизацию и перераспределение временно свободных денежных средств предприятий, банков, финансово-кредитных институтов, государства и населения путем осуществления операций по купле-продаже финансовых инструментов (ценных бумаг и инструментов денежного и кредитного рынков).

Анализируя точки зрения и различные подходы к рассмотрению категории «финансовый рынок», можно увидеть, что во всех из них отсутствует следующий аспект: финансовый рынок – это еще и сфера особой, специфичной деятельности финансовых институтов, появление которых обусловлено развитием рыночных отношений и отношений собственности.

Финансовую систему любой страны образуют финансовые рынки и финансовые институты. Чем эффективнее финансовая система выполняет основную функцию, тем выше будет уровень производства, благосостояние общества в целом и каждого отдельного человека. Финансовые институты обеспечивают в рыночных условиях наиболее эффективное перемещение средств от собственников к заемщикам. Достаточно известными и традиционно действующими финансовыми институтами являются банки, страховые компании, пенсионные фонды. Они функционируют и в рыночной, и в планово управляемой экономике. Относительно недавно, с воссозданием структурной составляющей финансового рынка – рынка ценных бумаг, в России появились новые финансовые институты. Можно назвать брокерско-дилерские компании, депозитарии и регистраторы, клиринговые организации, организаторы торговли и фондовые биржи, паевые и акционерные инвестиционные фонды и их управляющие компании, трансфер-агенты, андеррайтеры, рейтинговые агенства и др. Все они (и традиционные, и новые) в совокупности составляют инфраструктуру финансового рынка. При этом авторы данной статьи подчеркивают, что они не разделяют той позиции некоторых ученых-экономистов (В.А. Галанова, А.И. Басова, В.В. Ковалева), что к инфраструктуре рынка относятся только те институты, которые в основном выполняют учетные, расчетные, торговые и информационные функции.

По нашему мнению, без функционирования вышеназванных структур невозможно эффективное распределение финансовых ресурсов с учетом экономических интересов собственников и заемщиков и установление справедливой цены на эти ресурсы. Деятельность финансовых институтов реализует механизм функционирования финансового рынка.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что финансовый рынок – одно из сложных, многогранных экономических понятий, при рассмотрении которого следует учитывать основополагающие позиции:

это совокупность денежных ресурсов, распределяемых и перераспределяемых под влиянием соотношения спроса и предложения на них;

это механизм, при помощи которого происходит аккумулирование финансовых накоплений и их использование для эффективного инвестирования;

это совокупность рыночных институтов, направляющих потоки финансовых ресурсов от собственников к заемщикам;

это совокупность экономических отношений, возникающих в процессе мобилизации и использования финансовых ресурсов;

это особая, специфичная сфера деятельности традиционно существующих и вновь появившихся финансовых институтов, в совокупности составляющих инфраструктуру финансового рынка.

Таким образом, на основе выявленных основополагающих подходов к сущности финансового рынка сформулируем авторское определение. Финансовый рынок – это, с одной стороны, совокупность экономических отношений, возникающих в процессе аккумулирования, движения и распределения временно свободных денежных ресурсов с учетом спроса и предложения на них, с другой – специфичная форма деятельности совокупности финансовых институтов, реализующих механизм его функционирования.

Литература

1. *Ценные* бумаги / под ред. В.И. Колесникова, В.С. Торкановского. М.: Финансы и статистика, 2000.

2. *Финансы* и кредит: учеб. пособие / под ред. А.М. Ковалевой. М.: Финансы и статистика, 2005.

3. *Финансы* и кредит: учебник / под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой. М.: Юрайт-Издат, 2004.

4. *Янковский К.П.* Инвестиции. СПб.: Питер, 2006.

5. *Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У.* Финансовые институты, рынки и деньги. СПб.: Питер, 2000.

6. *Гитман Л., Джонк М.* Основы инвестирования. М.: Дело, 1997.

7. О защите конкуренции на рынке финансовых услуг: Федеральный закон РФ № 117-ФЗ от 23 июня 1999 г.

8. *Анимица Е.Г., Зырянов А.В., Решетникова Т.В.* Проблемы формирования рыночной экономики. Екатеринбург: Урал. ин-т нар. хоз-ва, 1993.

* * * * *

Татьяна Владимировна Решетникова

Кандидат экономических наук, профессор кафедры ценных бумаг, корпоративных финансов и инвестиций Уральского государственного экономического университета

Юлия Викторовна Куваева

Главный специалист отдела контроля эмитентов Регионального отделения ФСФР России в Уральском федеральном округе

Акционерный капитал в системе финансовых отношений корпораций

Одной из наиболее распространенных в России форм корпораций является акционерное общество, объединяющее широкий круг юридических и физических лиц – акционеров, учет интересов которых является непременным условием эффективной хозяйственной деятельности.

Основой функционирования финансовых отношений являются процессы формирования и движения (распределения, перераспределения и использования) доходов, фондов, резервов, капиталов и других денежных источников средств любого хозяйствующего субъекта, в том числе корпорации.

Анализ взглядов ученых-экономистов на категорию «финансы предприятий» и опосредующие их финансовые отношения показывает: все исследователи единодушны в том, что в процессе деятельности предприятий негосударственной формы собственности возникают финансовые отношения. Разногласия появляются при рассмотрении системы отношений, охватываемых категорией «финансы предприятий». В российской экономической науке

существуют две основных точки зрения на теоретический аспект категории «финансы предприятий».

В соответствии с первым подходом [1–5] такое понятие, как финансы предприятий в значительной степени оправдано и существует в системе экономических отношений. В целом, в рамках этого подхода, все исследователи согласны, что финансы предприятий – это отношения, возникающие в процессе их деятельности. Разночтения возникают на уровне определения сферы применения этих отношений, а именно определения внутренних и внешних связей предприятия, которые следует относить к финансовым.

Согласно второму подходу, сторонниками которого является группа уральских ученых под руководством профессора А.Ю. Казака, существование такой экономической категории, как финансы предприятий, следует рассматривать в узком смысле – как отношения с государством, в широком – как отношения с государством и рынками капитала [6].

Нельзя не учитывать, что именно в сфере материального производства, основная масса которого является негосударственной, создается национальный продукт, главный источник финансовых ресурсов государства. Поэтому все отношения, формирующиеся в процессе деятельности предприятия (как внутренние, так и внешние), в определенной степени следует относить к финансовым в связи с тем, что вся система денежных отношений предприятия в конечном счете участвует в образовании валового национального продукта.

Организационно-правовые формы предприятий в значительной степени определяют содержание финансовых отношений. Практика показывает, что если предприятие не учитывает тех или иных финансовых особенностей, характерных для выбранной формы, то это приводит к конфликтам между собственниками, менеджерами, работниками.

Анализ подходов к содержанию финансовых отношений хозяйствующих субъектов позволяет сделать вывод о том, что с возникновением новых форм хозяйствования появляются и новые участники финансовых отношений, что является характерной особенностью финансов такой формы корпорации, как акционерное общество.

Для создания и функционирования хозяйствующего субъекта, созданного в форме акционерного общества, его учредители должны осуществить первоначальную оплату уставного капитала, минимальная сумма которого предусмотрена нормативными документами [7. Ст. 26]. Оплаченный уставный капитал с финансовой точки зрения характеризует первоначальную сумму индивидуальных капиталов его учредителей, инвестированную в формирование активов акционерного общества для начала осуществления хозяйственной деятельности. Поэтому уже на этапе создания акционерного общества, при оплате первоначального уставного капитала, между его учредителями и самим обществом возникают финансовые отношения.

Существует еще одна категория участников финансовых отношений в рамках акционерного общества. Это так называемые потенциальные его участники – инвесторы, готовые приобретать размещаемые на рынке акции и таким образом осуществлять финансирование инвестиционных потребностей предприятия. Данные отношения складываются при приобретении акций,

размещаемых путем закрытой (среди заранее определенного круга потенциальных инвесторов) либо открытой подписки.

В последнее время все большее (хотя, на наш взгляд, недостаточное) внимание уделяется теме аффилированных лиц юридического лица (акционерного общества), которые, с одной стороны, не всегда являются его участниками (исходя из определения аффилированного лица), в с другой – представляют собой некую самостоятельную «общность», влияющую в определенной степени на всю систему финансовых отношений предприятия. Действующее законодательство рассматривает такой аспект деятельности акционерных обществ, как «финансовая заинтересованность в сделках» [7. Ст. 2]. Так, некоторые финансовые сделки акционерного общества совершаются в интересах определенного круга лиц, которые в той или иной степени в них заинтересованы и способны влиять на принятие соответствующих решений. Степень такого влияния и определяет аффилированность данных лиц по отношению к обществу. Таким образом, учитывая определение сделки, отношения, возникающие между акционерным обществом и его аффилированными лицами при принятии решения об их совершении, следует относить к финансовым.

В дополнение к перечню финансовых отношений предприятий, определенному предыдущими исследователями, с учетом особенностей создания и функционирования акционерных обществ авторами выделен и обоснован ряд новых финансовых отношений, складывающихся между акционерным обществом, его участниками и аффилированными лицами:

1) между учредителями и акционерным обществом при формировании первоначального уставного капитала в момент его оплаты;

2) между акционерами и акционерным обществом в момент оплаты дополнительных выпусков акций, направленных на финансирование инвестиционной потребности предприятия;

3) между акционерами, потенциальными инвесторами и акционерным обществом при формировании добавочного капитала предприятия;

4) между акционерами и акционерным обществом при выплате доходов по акциям в виде дивиденда;

5) между потенциальными инвесторами и акционерным обществом при приобретении акций, размещаемых путем закрытой либо открытой подписки;

6) между аффилированными лицами акционерного общества и самим акционерным обществом при совершении сделок, в осуществлении которых данные аффилированные лица имеют финансовую заинтересованность.

Анализ публикаций, посвященных структуре владения акциями в акционерном обществе, показывает, что ряд исследователей, занимающихся данной проблемой, отождествляют в теории уставный капитал общества, созданного в акционерной форме, и акционерный капитал. Примером тому могут служить публикации Е.В. Торкановского [8. С. 62–69]. И.А. Бланк, рассматривая структуру собственного капитала предприятия, также «уравнял» собственный уставный и акционерный капитал [9. С. 43]. Такая позиция, на наш взгляд, является не совсем верной, что мы и попытаемся доказать.

Прежде всего следует отметить, что в соответствии с действующим законодательством акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, удостоверяющих

обязательные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу [7. Ст. 2].

С момента создания акционерного общества (его государственной регистрации) индивидуальные капиталы учредителей в виде денежных средств и иного имущества, аккумулированные для создания юридического лица, перестают быть собственностью отдельных субъектов экономической деятельности и юридически становятся собственностью вновь образованного общества в форме его уставного капитала. Отдельные собственники индивидуальных капиталов утрачивают права на имущество (денежные средства), переданное в уставный капитал акционерного общества. Вместе с тем последнее приобретает права на это имущество, выраженное определенной величиной уставного капитала. Взамен переданного в уставный капитал имущества (индивидуальных капиталов) акционеры получают акции, являющиеся собственностью участников общества и отражающие долю участия конкретного лица в деятельности хозяйствующего субъекта.

Акционерные общества в соответствии с Гражданским кодексом РФ являются собственниками имущества, переданного им в качестве вкладов в уставный капитал. В соответствии со ст. 209 Гражданского кодекса РФ права собственности подразделяются на права владения, распоряжения и пользования имуществом. С правовой точки зрения индивидуальные вклады учредителей (акционеров), переданные в оплату уставного капитала акционерного общества, переходят в его собственность. Совокупность же акций, выпущенных акционерным обществом, распределенных среди его участников (учредителей, акционеров) и обращающихся на фондовом рынке, не является собственностью акционерного общества *a priori* (за исключением акций, выкупленных и приобретенных акционерным обществом). Поэтому она не может являться какой-либо разновидностью капитала, принадлежащего акционерному обществу на праве собственности, т.е. не может быть капиталом хозяйствующего субъекта.

Таким образом, мы вплотную подошли к особенности уставного капитала хозяйствующего субъекта, созданного в форме акционерного общества, которая заключается в том, что его капитал, сформированный за счет вкладов учредителей (акционеров), существует в двойственной форме:

уставный капитал, принадлежащий юридическому лицу на праве собственности (реальный, собственный капитал) и либо авансированный в различные виды его активов (в случае оплаты уставного капитала денежными средствами), либо составляющий определенное имущество (в случае оплаты уставного капитала имуществом), необходимое для осуществления хозяйственной деятельности;

капитал, принадлежащий учредителям (акционерам) акционерного общества, существующий и обращающийся на фондовом рынке в форме акций (фиктивный капитал).

В.А. Галанов справедливо отмечает, что деление уставного капитала на акции не следует понимать как то, что уставный капитал состоит из какого-либо числа акций (по натуральной форме) и тождественен акционерному капиталу [10. С. 541]. Полагаем, что принципиально различная с юридической точки зрения правовая принадлежность уставного капитала хозяйствующего

субъекта и акционерного капитала не позволяет говорить об эквивалентности данных понятий. Уставный капитал по стоимости – это определенная денежная сумма, а по форме – денежные средства или иные активы, имеющие денежную оценку. Совокупность же акций (обыкновенных и привилегированных), составляющих уставный капитал хозяйствующего субъекта, получает рыночное бытие в форме акционерного капитала на фондовом рынке.

Между уставным капиталом, принадлежащим юридическому лицу, и акционерным капиталом, являющимся собственностью участников (учредителей, акционеров, инвесторов), существует принципиальная, на наш взгляд, разница, как качественная, так и количественная:

К качественным различиям уставного и акционерного капитала относятся:

1) уставный капитал акционерного общества и акционерный капитал имеют различную с позиции действующего законодательства правовую принадлежность – уставный капитал является собственностью корпорации, частью собственного капитала со всеми вытекающими правами (право владения, пользования, распоряжения); акционерный капитал в форме акций на праве собственности принадлежит его акционерам;

2) акционерный капитал составляет портфель акций, но последние принадлежат многочисленным владельцам, они абстрактно представляют собой единый капитал лишь с учетом того, что выпущены одним акционерным обществом;

3) уставный капитал – собственность одного юридического лица, он, хотя и разделен на акции, реально существует как единое целое;

4) уставный капитал предприятия выступает результатом централизации индивидуальных капиталов акционеров в том смысле, что его сумма в денежном выражении (в случае оплаты уставного капитала денежными средствами) предназначена для авансирования в различные виды активов предприятия с целью осуществления хозяйственной деятельности.

5) акционерный капитал является результатом децентрализации капитала акционерного общества, поскольку на фондовом рынке существует (обращается) в виде отдельных рыночных активов (акций);

6) уставный капитал не подлежит отчуждению его собственником, ибо в таком случае последний перестает быть юридическим лицом;

7) акционерный капитал в форме акций может свободно обращаться на рынке.

Количественное отличие уставного и акционерного капитала заключается в том, что по стоимости они не равны. Общая рыночная стоимость акций (капитализация компании) не совпадает с размером оплаченного уставного капитала, величина которого номинальная и отражена в уставе. Акционерный капитал в широком смысле есть произведение находящихся в обращении акций на рыночную стоимость.

Далее попытаемся ответить на вопрос: существует ли взаимосвязь акционерного капитала корпорации и финансовых отношений, какова степень влияния и в чем это проявляется? Авторы полагают, что характер данной связи следует рассматривать со следующих позиций:

1) с позиции участия акционерного капитала в формировании собственного капитала корпорации (экономическая сторона вопроса);

2) с позиции участия в управлении всей финансово-хозяйственной деятельностью общества через участие собственников в акционерном капитале (юридическая сторона вопроса).

Мы уже показали, что в сферу финансовых отношений следует включать отношения между обществом и его акционерами по поводу формирования собственного капитала. Такие отношения складываются путем трансформации акционерного капитала учредителей (акционеров) в уставный капитал общества, являющийся частью его собственного капитала. Таким образом, акционерный капитал напрямую участвует в процессе формирования собственного капитала, как на стадии первичного (при учреждении), так и на этапе последующего его формирования (за счет дополнительного выпуска акций).

Рассматривая характер взаимосвязи (степени влияния) акционерного капитала на финансовые отношения акционерного общества с позиции участия в управлении его деятельностью, необходимо отметить следующее: в современных российских условиях акционерный капитал, фактически утратив одну из основных функций (быть капиталом и приносить доход своему владельцу), является в большей степени лишь отражением позиций собственников по отношению к хозяйствующему субъекту.

Как показывает практика, акция (в зависимости от величины пакета) в ряде случаев является лишь инструментом контроля за деятельностью акционерного общества и, как следствие, за итогами его деятельности. Структура акционерного капитала, под которой следует понимать количественное (либо процентное) распределение голосующих акций среди его собственников, обусловливает распределение власти в акционерном обществе и опосредованно, через процедуру принятия решений на совете директоров или на общем собрании акционеров, влияет на характер финансовых отношений и деятельность предприятия в целом.

Таким образом, акционерный капитал следует рассматривать как определенный механизм контроля за всей системой экономических, в том числе финансовых, отношений, складывающихся как внутри акционерного общества, так и в сфере его отношений с иными субъектами хозяйствования. Различные категории собственников в зависимости от размера голосующих акций обладают правом влиять на решения, принимаемые корпорацией, причем эти решения на результатах финансовой деятельности корпорации могут сказываться и положительно, и отрицательно.

Литература

1. *Бочаров В.В., Леонтьев В.В.* Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2002.

2. *Финансы* предприятий / Р.Г. Попов и др.; под ред. Р.Г. Попова. СПб.: Питер, 2002.

3. *Финансы* предприятий / под ред. Н.В. Колчиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

4. *Финансы.* Денежное обращение. Кредит: учеб. для вузов / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андросова и др.; под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.

5. *Моляков Д.С.* Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1997.

6. *Веретенникова О.Б.* Финансы предприятий: учеб. пособие / под ред. А.Ю. Казака. Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2004.

7. Об акционерных обществах: Федеральный закон № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г.

8. *Торкановский Е.В.* Структура акционерного капитала // Экономист. 1999. № 2.

9. *Бланк И.А.* Управление формированием капитала. Киев: Ника-Центр, 2000.

10. *Акционерное* дело: учебник / под ред. В.А. Галанова. М.: Финансы и статистика, 2003.

* * * * *

Борис Фёдорович Ицкович

Кандидат экономических наук, заместитель заведующего дополнительным офисом Кировского отделения Уральского банка Сберегательного банка РФ

Проблемы и перспективы эффективного использования государственных инвестиций в Российской Федерации

Эффективное использование государственных инвестиций предполагает наличие соответствующего механизма, действующего в рамках законодательно-нормативной базы. Указанный механизм опирается на субъектов, осуществляющих финансирование, использование и контроль государственных средств, и применяет определенный математический аппарат, позволяющий устанавливать соотношение доходов и затрат.

По логике вещей субъектами, через которых должно осуществляться финансирование и контроль получателей бюджетных средств, являются государственные учреждения в лице системы органов Федерального казначейства (далее СОФК). Однако существующая практика дает нам пример свертывания государственного участия в реализации и контроля государственных инвестиционных программ.

Мы не исключаем участия в указанных государственных мероприятиях коммерческих организаций, но оно должно быть не только строго дозированным, но и строго регламентированным.

К коммерческим организациям, в разрезе обсуждаемого процесса и на современном этапе государственного устройства, относятся банки развития, уполномоченные коммерческие банки, коммерческие банки и коммерческие организации.

Казначейская система исполнения федерального бюджета предполагает реализацию государственных программ через систему органов Федерального казначейства.

На наш взгляд, законодатель сделал стратегическую ошибку, когда в ст. 215 Бюджетного кодекса Российской Федерации записал, что в России реализуется казначейское исполнение бюджета. Этот шаг предопределил, а точнее, дал повод и возможность администрациям регионов и муниципальных образований исполнять бюджеты силами собственных казначейств.

Для сравнения представим себе спортсмена-профессионала и спортсмена-любителя. Не говоря об экипировке, об отношении к делу и показываемых спортивных результатах, это два совершенно разных индивида, которых объединяет, может быть, только «любовь» к спорту. Все остальное соот-

носится как небо и земля. Если вернуться к сравнению системы органов Федерального казначейства и региональных муниципальных казначейств, созданных местными администрациями, то в большинстве случаев ситуация аналогичная.

Система органов Федерального казначейства появилась в соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 1556 от 7 декабря 1992 г. как альтернатива развалившейся, а точнее, коммерциализированной системе государственных банков. За прошедший период система ОФК, естественно, развилась в организации, технологиях, программном обеспечении, в кадровом составе и выполняемых функциях.

Вертикальная структура органов Федерального казначейства включает Федеральное казначейство России (федеральную службу), 89 региональных (территориальных управлений) казначейств и более 2000 отделений Федерального казначейства по городам и районам.

Технологии, которые реализуются сегодня СОФК, включают современные компьютерные технологии единого казначейского счета (далее ЕКС) по доходам и расходам, технологии обслуживания лицевых счетов главных распорядителей (далее ГР), распорядителей (далее Р) и получателей бюджетных средств (далее ПБС), технологии электронного документооборота, технологии кассового обслуживания исполнения региональных и муниципальных бюджетов. Технология ЕКС позволяет Правительству Российской Федерации и Министерству финансов Российской Федерации владеть оперативной информацией об остатках государственных средств на ЕКС, что, в свою очередь, используется для исключения неэффективных государственных заимствований. Зачем государству занимать дополнительные средства, когда имеются остатки средств на ЕКС, которыми можно умело пользоваться.

Технология ЕКС позволяет учитывать остатки на счетах ГР, Р, ПБС. На эти счета поступают средства текущего финансирования, средства на капитальные расходы, средства от хозяйственной деятельности государственных учреждений и т.д.

На таких счетах всегда имеются остатки средств, и казначейские технологии позволяют аккумулировать их. Как следствие, Правительство Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации, Министерство экономического развития и торговли, финансовые органы исполнительной власти Российской Федерации ежедневно имеют оперативную информацию об остатках средств на счете ЕКС, который аккумулирует в себе остатки на десятках тысяч лицевых счетов ГР, Р и ПБС.

Казначейские технологии реализуют ведение в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации кассового плана как инструмента управления ликвидностью ЕКС по ежемесячным кассовым заявкам по расходам ГР, Р и ПБС.

Все перечисленное делается для эффективного управления как финансами государственных учреждений, так и ликвидностью кассовых активов и пассивов государства.

Конечно, к технологиям, используемым СОФК, относятся и технологии ведения лицевых счетов ГР, Р и ПБС. Указанные технологии СОФК, дейст-

вующие в режиме реального времени, без малейших натяжек являются банковскими технологиями.

«С 1 января 2006 г. начала действовать инструкция по бюджетному учету в части отражения в бухгалтерском балансе сумм начисленных администраторам доходов соответствующего бюджета. Хотя понятие “администратор доходов” введено с 1 января 2005 г., органы государственной власти в большинстве случаев не были готовы к администрированию государственных доходов. Они не только не понимали всей важности вводимых в бюджетный процесс государства изменений, кардинально улучшающих контроль госсредств, но и отказывались от исполнения возложенных на них функций администрирования» [1. С. 4–7].

Данная фраза уважаемой Т.Г. Нестеренко является ключевой не только для понимания содержания излагаемого автором материала, но и для понимания тех процессов, когда субъекты различного уровня стремятся исключить контроль финансовых потоков.

Указанную информацию дополним ссылкой на существование не только в материалах СМИ, но и в реальной жизни криминализации региональных бюджетов и бюджетов муниципальных образований. Не случайно Генпрокурор России Устинов заявлял, что в стране действует вторая вертикаль власти, успешно конкурирующая с первой (НТВ новости/политика. 2006. 15 мая).

Криминализация российского общества требует не только принятия решительных мер по наведению порядка, но и обеспечения транспарентности всех финансовых потоков государства, т.е. направления всех государственных средств только через СОФК.

В отличие от большинства банковских технологий технология СОФК обязывает казначеев контролировать целевое использование государственных средств. В СОФК существует система допуска специалистов к определенной информации.

Обращаясь к истории создания и функционирования Российского казначейства, отметим, что слово «казначей» на Руси появилось во времена формирования вотчинно-дворцовых систем управления разрозненными княжествами, находящимися на территории будущего Российского государства. Происходило это в XIII–XIV веках. Официальные упоминания о казначеях встречаются в грамотах XV века. Государственные органы казначейства появились в Российском государстве во времена правления Петра I, в начале XVIII века, под названием «рентереи». В их функции входило распределение и доведение государственных средств до получателей.

Во времена правления Екатерины II (1862–1875 гг.) система органов государственного казначейства приросла появлением уездных и губернских казначейств, которыми руководила Казенная палата.

В начале XIX века казначейство имело статус министерства и до 1821 г. выполняло функции министерства, отвечающего за формирование доходной части государственного бюджета и использование его расходной части.

В 1821 г. Государственное казначейство вошло в состав Министерства финансов России департаментом.

Дореволюционное казначейство России исполняло государственный бюджет, обслуживало земские бюджеты, работало с государственными цен-

ными бумагами, принимало платежи населения и т.д. То есть выполняло те функции, к выполнению которых современные органы Федерального казначейства еще только подходят.

Последние казначейские части были ликвидированы в советском государстве в конце 1920-х годов, когда казначейское исполнение государственного бюджета было заменено исполнением бюджета системой учреждений Госбанка СССР.

В Российской Федерации с 1993 г. исполнение федерального бюджета является казначейским, а если быть более точным – смешанным. Смешанным оно стало вследствие отсутствия у органов Федерального казначейства функции работы с наличными средствами. Изначально это было продиктовано недостаточностью времени и средств у Правительства Российской Федерации для организации наличного обращения через СОФК, строительства кассовых узлов, а затем вопрос перешел в большей степени в политическую плоскость из-за нежелания превращения СОФК в систему федеральных казначейских банков де-юре, хотя де-факто это уже произошло. В истории Российского государства до революции 1917 г. сосуществовали параллельно системы органов Российского казначейства и учреждений Госбанка. Российское казначейство исполняло госбюджет, а банковская система проводила платежи. Теперь история повторяется.

Функцию подкрепления наличными средствами учреждений, обслуживаемых СОФК, сначала в большинстве своем исполняли коммерческие банки, а затем, как правило, стали исполнять учреждения Центрального банка Российской Федерации (РКЦ, ЕРКЦ, ГРКЦ, ЦРКЦ).

Необходимо отметить, что отсутствие в функциях СОФК самостоятельной работы с наличными средствами очень неудобно для ГР, Р и ПБС, которые вынуждены обслуживаться в территориальных органах Федерального казначейства, а наличные средства по чекам получать, как правило, в учреждениях Центрального банка Российской Федерации или в уполномоченных коммерческих банках.

Конечно, это анахронизм. С течением времени указанная проблема, думается, будет решена путем использования государственных пластиковых карт, хотя сегодня ГР, Р и ПБС от этого не легче.

Если по используемым технологиям казначейство находится в состоянии расцвета, то по выполняемым функциям оно сейчас в стадии торможения. Дело в том, что контрольная функция, которую успешно реализовала СОФК, постепенно была сведена на нет (свернута), и органам Федерального казначейства не только законодательно запретили осуществлять последующий контроль целевого использования государственных средств, но и полностью формализовали предварительный и текущий контроль.

За годы работы казначеи России накопили мощный потенциал (знаний, методик, специалистов), позволяющий контролировать совместно с КРУ МФ РФ (до 1 января 2005 г.) и СП РФ не только всех ГР, Р и ПБС, а также исполнение инвестиционных проектов, но и организации и бюджеты разных уровней, получившие государственные средства в виде ссуд, кредитов, средств, переданных в управление, трансфертов, субсидий и субвенций на реализацию федеральных и совместных территориальных программ.

В перечень программ, которые исполняются и контролируются (с указанными отступлениями) СОФК, входят программы практически всех отраслей государственного хозяйства (оборона, управление, строительство, образование, здравоохранение, сельское хозяйство, энергетика и т.д.).

Контроль программ осуществляется на основе сметного финансирования. К 2004 г. кривые зависимости выявленных сумм финансовых нарушений по годам деятельности СОФК резко пошли вниз.

Получатель бюджетных средств понял, что финансовые нарушения будут обходиться «себе дороже», да и бюджетная и административная ответственность руководителей организаций, получавших государственные средства, поостудила многие горячие головы. Можно было с уверенностью сказать, что государственная копейка, охваченная контролем СОФК, используется строго по целевому назначению. То есть по существу и по содержанию СОФК, исполняя федеральный бюджет по доходам и расходам, выполняла и выполняет функции федеральных казначейских банков, в лучших традициях Российского казначейства.

«Если мы говорим об институтах развития, значит, мы предполагаем, что имеющиеся фундаментальные обстоятельства развития экономики недостаточны или недостаточно задействованы» [2. С. 1].

С этим трудно не согласиться, с одной стороны, а с другой – несовершенен и механизм развития, механизм инвестирования, которые кроме субъектов, их реализующих, должны включать в себя законодательно-нормативную базу, опирающуюся на собственный исторический опыт, опыт зарубежных государств, на теоретические и практические знания, а также перечень принципов, целей, задач и функций указанных механизмов.

Если говорить о субъектах, реализующих бюджет развития, или о тех, кто может его исполнять, то кроме СОФК их несколько. В первую очередь по объемам инвестиций это коммерческие банки во главе со Сберегательным банком Российской Федерации, а далее банки развития и Внешэкономбанк, о стремлении руководства которого сделать его главным банком развития Российской Федерации мы узнали из прессы.

Банки развития (национальные) – специализированные национальные или многонациональные инвестиционные кредитно-финансовые институты государственного или смешанного типа [3. С. 68].

На наш взгляд, главная ошибка законодателя при решении задачи обеспечения эффективности института развития и инвестирования в Российской Федерации заключается в отсутствии комплексности решения – совершенствования инвестиционного климата в Российской Федерации.

Никто не назначал Сберегательный банк Российской Федерации (далее СБ РФ) банком развития, но руководство СБ РФ понимает, что каждый «раскрученный» или эффективно прокредитованный им проект обернется ростом пассивов, увеличением валюты баланса, развитием клиентской базы, пользой обществу.

Указанную стратегию проводят многие коммерческие банки, подключившиеся, в частности, к реализации программы развития агропромышленного комплекса Российской Федерации (далее АПК). И государство им в этом помогало и помогает, делая дешевыми кредиты для клиентов, субси-

дируя процентную ставку для сельхозтоваропроизводителей (СХТП) из федерального и региональных бюджетов. Субсидируются также СХТП, получившие инвестиционные кредиты на развитие АПК.

Механизм субсидирования достаточно хорошо проявил себя в развитии АПК, и его, на наш взгляд, надо использовать в осуществлении других национальных проектов РФ.

Мы не можем согласиться с мнением авторов, которые утверждают, что создание государственных банков развития является единственным способом поддержания институтов развития нашего государства. И причины тут в следующем:

1) существующая СОФК реализует федеральные целевые программы, федеральные адресные инвестиционные программы качественно, оперативно и с наименьшими затратами для государства;

2) СОФК в силу своей государственной принадлежности реализует все федеральные проекты в первую очередь с учетом государственных интересов, с учетом целевого и эффективного использования госсредств;

3) в основу интересов коммерческих банков положено получение максимальной прибыли, что не всегда сочетается с интересами государства;

4) СОФК, реализуя функции федеральных казначейских банков по исполнению бюджета развития, не требует уставного капитала, а использует только средства для льготного кредитования, контроля средств, переданных в управление, реализации процесса финансирования или софинансирования. То есть СОФК, не занимаясь коммерческой деятельностью, использует только госсредства, направляемые на госпрограммы;

5) агенты Правительства Российской Федерации в лице ОАО «Российский банк развития» и «Российский сельскохозяйственный банк», а также ЗАО «РосЭксимбанк» за выполнение в 2006 г. своих функций в соответствии со ст. 70 Федерального закона «О федеральном бюджете на 2006 г.» получат вознаграждение в сумме до 80 млн р.;

6) Внешэкономбанк, еще не начав выполнять функции банка развития, оговаривает передачу ему в уставный капитал 2,5 млрд дол. и особый статус, исключающий контроль ЦБ РФ;

7) ссылки на международный опыт стран, где отсутствует система органов государственного казначейства и есть банки развития, абсолютно не показательны для развития Российской Федерации;

8) механизм реализации государственных программ через систему органов Федерального казначейства уже создан и работает;

9) для более эффективного исполнения государственных программ необходимо усиливать полномочия СОФК;

10) важно не только какие цели ставятся перед банком развития, но и какова эффективность его работы в пользу государства, т.е. сочетание результата и государственных затрат;

11) банку развития дается на «откуп» формирование портфеля инвестиционных проектов, так как в структуре ЦБ Российской Федерации нет подразделения, осуществляющего их отбор. Министерство финансов Российской Федерации и МЭРТ также далеки от этого. На наш взгляд, это противоестественно;

12) СОФК имеет разветвленную структурную сеть, включающую более 2000 подразделений ОФК, что исключает проблемы с неконтролируемостью ПБС и реализуемыми ими инвестиционными проектами;

13) МФ РФ утверждает для СОФК ежегодный план работы и показатели его деятельности, а также отчет об исполнении плана. За МЭРТ должна быть закреплена функция конкурсного отбора инвестиционных проектов в соответствии с выработанной на государственном уровне инвестиционной политикой;

14) МФ РФ дает поручения СОФК и контролирует их исполнение;

15) СОФК сегодня решает задачи не только и не столько доведения средств до конечного получателя, сколько контроля и мониторинга средств федерального бюджета;

16) в случае необходимости СОФК могла бы решать вопросы взыскания задолженности или наказания нарушителей бюджетного законодательства за нецелевое или неэффективное использование госсредств (такие полномочия у СОФК были до 2005 г.);

17) СОФК полностью подконтрольна как Министерству финансов и Росфиннадзору Российской Федерации, так и Счетной палате РФ;

18) создается впечатление, что банки развития (и их система за рубежом) окажут решающее влияние на процесс инвестиционного развития в Российской Федерации, что, на наш взгляд, является заблуждением.

Приводимые аргументы в пользу исполнения бюджета развития СОФК не исключают самостоятельного поиска уполномоченными банками развития передовых инновационных проектов, проведения их экспертизы, их финансирования за счет собственных средств банков и субсидирования процентной ставки за счет госсредств.

Уполномоченные банки при достаточном уровне капитала и соответствующем рейтинге и обеспечении могут использовать связи с западными инвесторами. Дополнительные средства банку развития можно привлечь, используя механизм выпуска облигационных займов.

Наличие не контролируемых государством финансовых потоков является серьезной проблемой, определяющей низкую финансовую безопасность государства (далее ФБГ). Изучая проблемы обеспечения ФБГ, автор пришел к выводу, что ее состояние в постцентрализованной экономике Российской Федерации определяется не пороговыми значениями, а наличием финансовых и экономических проблем, которые либо не решаются, либо решаются половинчато.

Появление института банков развития, а точнее многосторонних банков развития, стало следствием процессов, происходивших в 40-х годах XX века в мировой экономике, направленных на использование мирового рынка ссудных капиталов, а также стремления государств к полному контролю собственных средств.

Развитие международных интеграционных процессов способствовало формированию системы многосторонних банков развития, которая включает следующие их типы:

1) глобальные;

2) региональные;

3) субрегиональные;

4) специализированные;

5) национальные.

Основным предназначением многосторонних банков развития является долгосрочное кредитование и оказание технической помощи (льготный период до 5 лет, период кредитования от 25 до 40 лет). Интерес банка, кроме реализации определенного государственного или межгосударственного проекта, ограничивается разумной комиссией.

Таким образом, формирование, а точнее участие Российской Федерации в системе международных интеграционных процессов через весь спектр многосторонних банков развития (пять уровней) влияет на рост привлеченных инвестиций, но не улучшает указанные процессы качественно.

Для того чтобы это доказать, приведем несколько цифр. По имеющейся информации из запланированных в 2005 г. к вводу 1 581 объекта было введено всего 546 [4. С. 9], а число замороженных объектов по всей стране доходит до 6 тыс. Найдется достаточно объектов, которые строятся 20–25 лет [5. С. 9]. Источниками инвестиций являются средства, выделяемые на федеральные целевые программы (далее ФЦП) и на федеральные адресные инвестиционные программы (далее ФАИП). В 2006 г. появился третий источник госинвестиций – часть средств в сумме 69,7 млрд р., выделенная из собранного в 2005 г. стабилизационного фонда в инвестиционный фонд. В 2006 г. на ФЦП должно быть использовано около 200 млрд р., а на ФАИП – около 320 млрд р. В целом объемы финансирования увеличены по сравнению с 2005 г. в полтора раза.

Если суммировать все госсредства, которые в виде инвестиций направляются в экономику государства в 2006 г., то ориентировочно выделяемая сумма составит более 21 млрд дол., что практически на порядок больше суммы, затребованной Внешэкономбанком.

Нас в этих цифрах беспокоит прежде всего то, что процедура формирования перечня строек и объектов не прозрачна, а это увеличивает коррупционные риски, т.е. возможность перетока государственных денег в карманы заказчиков, подрядчиков и, конечно, чиновников.

Тревожит и то, что «ведомства не желают сдавать отчеты “Об организации бюджетных вложений за предыдущий год”» [4].

Не случайно Министерство финансов Российской Федерации для повышения эффективности использования ФЦП и ФАИП предлагает «прекратить делить расходы на инвестиционные и обычные», т.е. ФЦП и ФАИП не должны существовать отдельно от государственного бюджета, а должны рассматриваться как расходные обязательства, что потребует контроля со стороны органов Федерального казначейства по суммам и срокам и сделает эти расходы абсолютно транспарентными на всех этапах бюджетного процесса.

Развитие инвестиционной деятельности, выявление возможных путей наращивания инвестиционного потенциала и его использования для усиления конкурентоспособности российской экономики на мировых рынках – одна из важнейших задач государства на современном этапе. Ее решение зависит не только от состояния системы образования, науки, развития промышленности, стимулирования инноваций, но в первую очередь от эффективного использования госсредств. Эффективное использование предполагает эффективное

управление, а значит эффективный контроль. Эффективный контроль, в свою очередь, предполагает направление всех финансовых потоков государства через СОФК и предоставление указанным органам достаточных полномочий в области контроля.

Реализация бюджета развития должна проходить на нескольких уровнях. Исполнение СОФК консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов развития федерации, регионов и муниципальных образований, а также инвестиционного фонда должно осуществляться на основном уровне и с основными объемами государственных средств, которые направляются на проведение структурных преобразований в экономике Российской Федерации или на осуществление наукоемких проектов.

Реализация бюджета банками развития должна осуществляться на втором уровне и использовать как государственные, так и негосударственные средства, направляемые на решение отраслевых задач или на реализацию межгосударственных программ.

Соответственно коммерческие банки в указанных программах занимают третий уровень и используют собственные средства и средства частных инвесторов на быстроокупаемые, высокоэффективные проекты.

Таким образом, заканчивая исследование существующей проблемы, отметим, что предлагаемый нами трехуровневый механизм эффективного использования государственных инвестиций, а значит и бюджета развития, позволяет учесть интересы государственного и рыночного секторов экономики Российской Федерации.

Литература

1. *Нестеренко Т.Г.* Практика и результаты внедрения изменений в бюджетный процесс // Финансы. 2006. № 4.

2. *Банки* развития: опыт и перспективы // Бизнес и банки. 2006. № 5.

3. *Финансово*-кредитная энциклопедия. М., 2002.

4. *Граник И.* Государство перестраивает госинвестиции // Коммерсант. 2006. 26 апр.

5. *Шаккум М.* Госинвестиции должны распределяться по закону // Коммерсант. 2006. 26 апр.

* * * * *

Маргарита Герутисовна Жигас

Кандидат экономических наук, доцент, начальник УКЦ «Финансы и кредит» Байкальского государственного университета экономики и права

Вопросы государственного регулирования страховых отношений

Государство, определяя стратегические приоритеты и основные направления развития общества, использует финансовые и правовые механизмы воздействия для регулирования процессов, связанных со страхованием, выполняющим функцию защиты собственности и жизни человека. Процесс целенаправленного воздействия государства на страховые организации, осуществляющие страховую деятельность путем проведения операций, связанных с принятием рисков и собственным функционированием в рамках их целей и задач, является регулированием. Регулирующие воздействия со стороны государства и других объектов управления могут менять программу и условия функционирования страховых организаций (такое воздействие может оказывать, к примеру, нормативная информация, поступающая страховщикам и оказывающая непосредственное влияние на их деятельность).

Система регулирования как структура схематично может быть представлена в виде следующих компонентов (рис. 1).

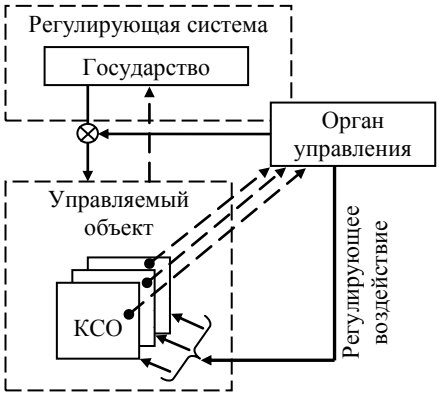


Рис. 1. Структура системы регулирования коммерческой страховой деятельности

Установление государством специальных условий для функционирования страхового рынка, в пределах которых его субъекты свободны в принятии

своих решений, можно определить как государственное регулирование страховых отношений (ГРСО), которое может проявляться в различных формах.

ГРСО имеет ряд основных целей и использует определенные методы (табл. 1).

Таблица 1

Цели и методы ГРСО

Основные цели ГРСО	Методы ГРСО
Обеспечение надежного и стабильного функционирования страхового рынка страны	Принятие законов и других нормативных актов в области страхования
Обеспечение соблюдения субъектами страхового рынка требований законодательства	Контроль со стороны уполномоченных государственных органов за соблюдением участниками страхового рынка законов и других нормативных актов
Повышение социальной и экономической стабильности в обществе через проведение операций страхования, сострахования и перестрахования	Регулирование финансовой устойчивости КСО и обеспечение выполнения ими обязательств перед потребителями страховых услуг
Обеспечение выполнения обязательств сторонами договоров страхования	Наложение санкций на участников страхового рынка, не выполняющих установленные требования
Защита внутреннего страхового рынка от незаконной деятельности зарубежных компаний	
Получение государством налогов и сборов от осуществления страховой деятельности	Контроль за полной и своевременной уплатой субъектами страхового рынка налогов и сборов

В отечественной экономической литературе достаточно обстоятельно рассмотрены сущность и механизмы государственного регулирования экономики, социально-экономических процессов. Однако исследования, связанные с изучением влияния государственного регулирования на развитие страховых отношений и вмешательства в них, в работах отечественных ученых представлены весьма ограниченно. Наиболее широко затронут данный аспект у В.К. Райхера, В.И. Серебровского, К.Г. Воблого [1; 5; 7]. К примеру, В.К. Райхер рассматривает вопросы роста государственной активности через усиление государственного влияния в условиях современного буржуазного страхования и социализма. При этом основной акцент в его работах делается на усилении роли государственного страхового надзора и развитии государственного страхования [5. С. 145].

Практически во всех указанных работах суть государственного регулирования страховых отношений и деятельности страховых организаций как основного объекта регулирования раскрывается исключительно через государственный надзор за этой деятельностью. Аспекты, освещающие зависимость влияния воздействия экономических и финансовых рычагов (стимулов и льгот) на уровень развития экономики в целом и отдельных ее сфер, раскрываются недостаточно.

Государство активно вмешивается в страховую деятельность и осуществляет надзор за нею в связи со значительной ролью страхования в экономической и социальной жизни общества. Заинтересованность общества в развитии страхования предполагает прямое участие государства в наблюдении за

функционированием данной сферы [3. С. 39]. Необходимость этого определяется следующими обстоятельствами.

1. Государство заинтересовано в развитии коммерческого страхования, так как оно выполняет важные экономические и социальные задачи, обеспечивая компенсацию ущербов и пополняя инвестиционные ресурсы.

2. Экономическая сущность страховых отношений и свойства страховой услуги требуют специальных знаний и соответствующей квалификации.

3. Страхователи, нуждаясь в защите от рисков, передают страховщику вместе с ними и часть своих денежных средств, безусловно, надеясь на выполнение им взятых на себя обязательств. При этом страхователи по ряду причин не в состоянии дать мотивированное заключение о надежности страховых организаций и оценить устойчивость финансов коммерческих страховщиков.

Финансовое регулирование экономических процессов функционирования коммерческих страховых организаций представляет собой деятельность по исполнению финансовых отношений, направляемую государством в целях корректировки параметров воспроизводства. Оно базируется на использовании конкретных форм и методов централизованного влияния государственных структур, выступающих непосредственными субъектами регулирования, на жизнедеятельность участников страховых отношений, на их доходы и расходы.

Рассматривая финансовое регулирование в качестве нормативного явления, следует отметить, что его отличают конкретная постановка целей, задач и четкая количественная определенность. При этом нельзя не упомянуть о специфике исследуемой области «коммерческое страхование», вытекающей как из перманентной изменчивости данной сферы, так и из противоречивой природы государственных действий.

1. Финансовое регулирование, наряду с правовым, выступает одним из стимулирующих начал коммерческого страхования, однако оно не может восприниматься как собственно управление страховым процессом.

2. Финансовое регулирование прежде всего является попыткой воздействия на страховщика, и уже затем (при достаточно благоприятных обстоятельствах) – это действенное упорядочение развития.

3. Направленность финансовых импульсов на страховые компании не сопровождается обязательным совпадением достигнутых параметров с поставленной целью. Следовательно, присутствует определенная относительность – результат только в некоторой степени соответствует целевым установкам.

Приближение к осознанию сущности и выявлению закономерностей эволюции любого явления обеспечивается посредством структурирования его содержания, т.е. системного представления элементной совокупности взаимосвязей, обеспечивающих целостность и самотождественность конкретного явления. Результатом реализации идеи системности выступает функциональная упорядоченность элементов и интегративных (внутренних) связей финансового регулирования коммерческих страховых отношений (рис. 2).

Предложенный состав элементов системы финансового регулирования коммерческих страховых процессов, отражая совокупность сущностных параметров данной области, инвариантен по отношению к изменению внутрен-

ней и внешней среды. Мотивационный механизм регулирования, его диапазон, характер и практические способы осуществления, напротив, определяются условиями исторического развития, типом государственного устройства, сложившейся социально-экономической структурой общества и иными специфическими факторами. Поэтому наполняемость структуры реальными компонентами и их сочетание довольно динамичны и зависят от конкретных условий.

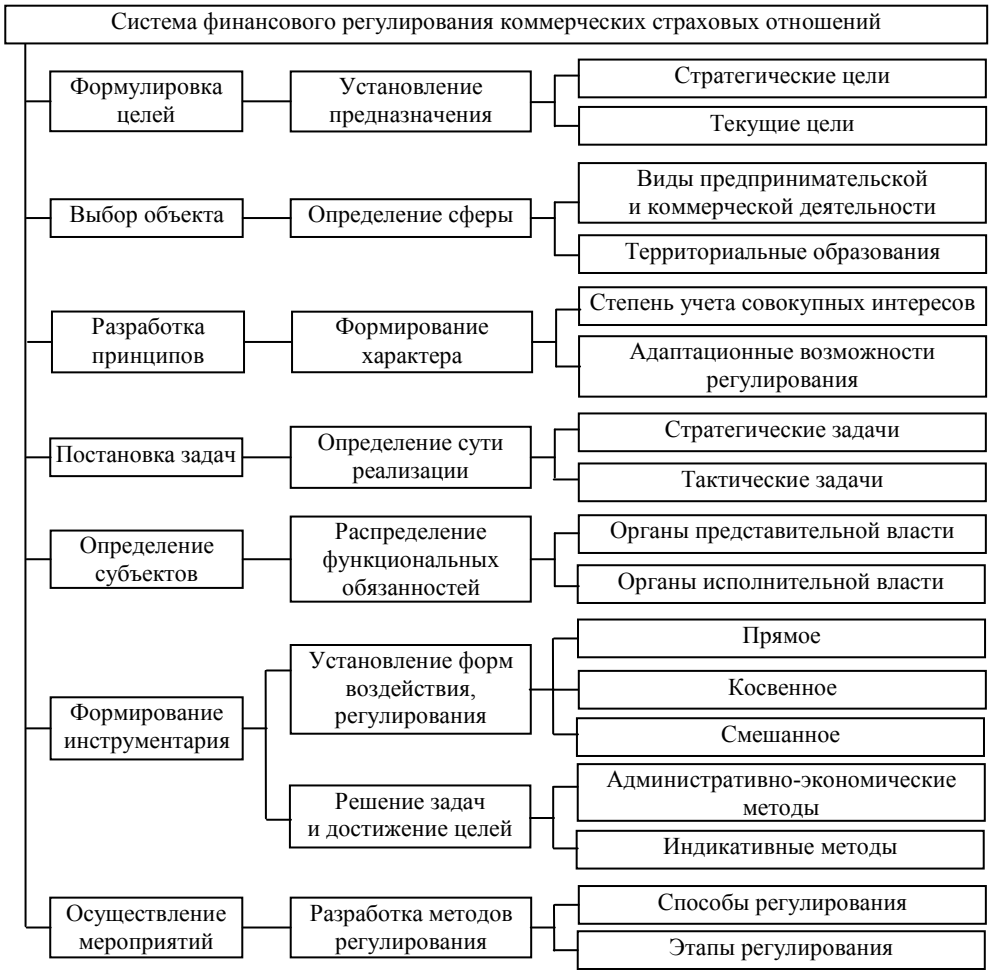


Рис. 2. Система финансового регулирования коммерческих страховых отношений

Регулирование в широкой трактовке отличается большим разнообразием внутренних качественных характеристик. Исторический и постраховой аспекты их проявления в области финансового регулирования дополняют детализацию конкретики, а формы воздействия государства на страховые отношения можно разделить на две основные категории:

прямое вмешательство – комплекс законов, регулирующих деятельность участников страховых отношений;

косвенное воздействие – налоговая политика, относящаяся к налогообложению участников страхования; внешнеэкономическая политика в области

страхования (уровень интеграции в мировое экономическое пространство, участие в ВТО и др.) (рис. 3). При этом допустимо и возможно выделение смешанной формы воздействия.

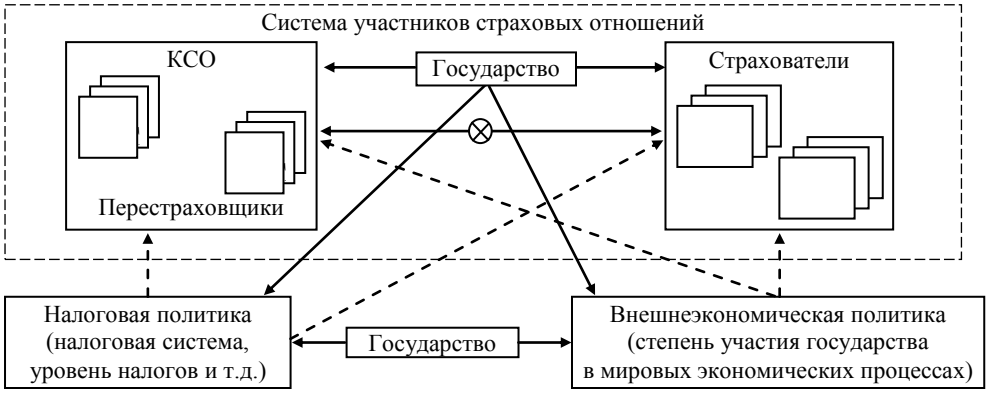


Рис. 3. Направления воздействий государства на страховые отношения:
→ – прямое воздействие; - → – косвенное воздействие; ⊗ – страховые брокеры

Государство выступает субъектом финансового регулирования, а страховые организации – его объектом. Использование финансовых отношений в целях упорядочения динамики развития страховых отношений предполагает взаимодействие сторон. Организация данного взаимодействия характеризует механизм финансового регулирования, т.е. все элементы, посредством которых происходят передача и преобразование регулирующих воздействий (рис. 4). При этом финансовое законодательство и уполномоченные органы обеспечивают возможность осуществления данного регулирования.

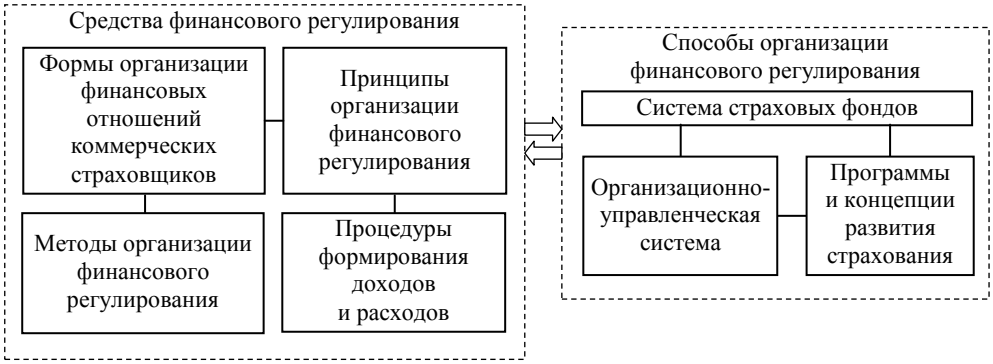


Рис. 4. Механизм финансового регулирования страховых процессов в коммерческих организациях

Основное значение в системе страховых отношений придается регулированию деятельности страховщиков. Первоочередная задача такого регулирования состоит в обеспечении выполнения страховщиками своих обязательств по договорам страхования. Возложение данной задачи на государство объясняется спецификой страхования как сложной услуги, о которой потенциальному потребителю весьма трудно составить правильное представление в связи с отсутствием специальных знаний, в то время как страховщик, явля-

ясь профессионалом в данной области, может злоупотреблять своими познаниями. Другая важная особенность страховой услуги – весьма значительный разрыв во времени между сроками уплаты страховых взносов и выполнения обязательств страховщиками, инверсия производственного цикла в страховой деятельности – делает достаточно сложной оценку способности страховщика в будущем произвести страховые выплаты при наступлении страхового случая. Таким образом, одной из главных задач регулирования является обеспечение надежности и состоятельности страховщиков.

Подходы к регулированию страховых отношений со стороны государства могут быть представлены в виде трех систем:

1) полное свободное безграничное хозяйствование;

2) комбинированное регулирование деятельности;

3) непосредственно государственное страхование.

Первая система исключена ввиду социальной значимости страхования и в современных условиях нигде не применяется. Третья система не используется вследствие развития рыночных отношений и нецелесообразности выполнения государством функций всеобщего страховщика. Следовательно, только вторая система является приемлемой и востребованной.

Общий подход к системе регулирования страховой деятельности основан на предоставлении коммерческим страховым организациям самостоятельности с некоторыми ограничениями, вызванными всеобщим интересом. Ограничения (или степень свободы) могут существенным образом колебаться, т.е. состояние национальной экономики, уровень развития отрасли, уровень благосостояния народа и прочие причины определяют уровень вмешательства.

Очень важным для развития коммерческого страхования является вопрос об уровне государственного регулирования (степени вмешательства государства) и его направлениях. В связи с этим встают такие вопросы:

1. Может ли государство настаивать на специализации коммерческих страховщиков?

2. Может ли государство активно поддерживать какие-нибудь коммерческие страховые организации?

3. Каково отношение государства к объединению (слиянию) страховых организаций в пулы, созданию на этой основе страховых монополистов?

Представляется возможным следующим образом ответить на данные вопросы.

1. Специализация страховой деятельности, на наш взгляд, безусловно, должна регулироваться на государственном уровне, поскольку разграничение средств, собранных по страхованию жизни и видам страхования иным, чем страхование жизни, обеспечивает большую финансовую устойчивость. Материальная (финансовая) специализация позволяет каждому виду страхования пользоваться лишь собственными средствами, аккумулированными по данному виду, не затрагивая средств других видов. В российской практике сохраняется возможность проведения одним страховщиком как страхования жизни, так и других видов страхования. Соответствующие поправки в основной закон, регулирующий организацию страхового рынка, уже внесены, но полностью еще не вступили в силу. Они предписывают разграничение ис-

пользования средств страховых резервов, сформированных по страхованию жизни и другим видам страхования. При этом следует не только разграничить использование резервов, но и разделить КСО – ввести специализацию по двум основным группам: КСО, занимающиеся страхованием жизни (накопительное страхование жизни); КСО, занимающиеся видами страхования иными, чем страхование жизни.

2. Поддержка отдельных коммерческих страховых организаций со стороны государства, на наш взгляд, недопустима, поскольку при этом нарушаются условия функционирования страховщиков в рамках рыночной экономики и принцип экономической свободы.

3. Появление страховых монополистов может вызвать как снижение тарифов, так и их необоснованное удерживание на достаточно высоком уровне. Государственное вмешательство при этом необходимо. Требуется разработка и введение действенного антимонопольного законодательства для недопущения, во-первых, установления путем соглашения между КСО монопольно высоких (низких) цен на страховые услуги; во-вторых, получения КСО (включая аффилированные структуры) более 30% страховой премии в определенном секторе бизнеса; в-третьих, приобретения одним лицом количества акций КСО (по стоимости) более установленного предела; в-четвертых, юридической монополии на проведение одного из видов страхования.

Государственное регулирование в части надзора за функционированием КСО содержит следующие блоки (табл. 2).

Таблица 2

Основные блоки надзора за деятельностью КСО

Блок	Функция блока	Задача блока
Лицензирование страховой деятельности	Установление нормированных условий для возможности получения лицензии	Контроль возможного обеспечения финансовой устойчивости, обоснованности страховых тарифов, условий страхования
Установление порядка формирования страховых резервов	Создание условий для дальнейшего функционирования	Контроль выполнения финансовых обязательств по страховым выплатам
Установление правил размещения активов, покрывающих страховые резервы	Установление параметров обеспечения финансовой устойчивости	Контроль выполнения финансовых обязательств по страховым выплатам
Установление нормированного соотношения между активами и обязательствами	Установление параметров обеспечения финансовой устойчивости	Контроль выполнения финансовых обязательств по страховым выплатам
Установление форм и сроков представления отчетности (бухгалтерской и статистической)		Контроль соответствия показателей для оценки финансового состояния КСО

Отдельно должно проводиться регулирование процедур ликвидации, слияния и реорганизации КСО. Однако в условиях российской действительности еще не определены порядок и условия ликвидации КСО, отличные от порядка и условий ликвидации других хозяйствующих субъектов.

Литература

1. *Воблый К.Г.* Основы экономии страхования. М.: Анкил, 1995.

2. *Государственное* регулирование экономики и социальный комплекс: учеб. пособие / В.А. Пикулькин, Ю.М. Дурдыев, В.Э. Комов и др.; под ред. Т.Т. Морозовой, А.В. Пикулькина. М.: Финстатинформ, 1997.

3. *Крутик А.Б., Никитина Т.В.* Страхование: учеб. пособие. СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, 2001.

4. *Курс* переходной экономики: учебник / под ред. Л.И. Абалкина. М.: Финстатинформ, 1997.

5. *Райхер В.К.* Общественно-исторические типы страхования. М.: Изд-во АН СССР, 1947.

6. *Роль* государства в становлении и регулировании рыночной экономики. М.: Ин-т экономики РАН, 1997.

7. *Серебровский В.И.* Страхование. М.: Фин. изд-во НКФ СССР, 1927.

8. *Экономическая* стратегия государственного регулирования рыночной экономики: федеральный, региональный и муниципальный уровни (вопросы теории и практики) / под ред. Н.А. Волгина, В.И. Кушлина, А.Н. Фомомьева. М.: Изд-во РАГС, 1997.

* * * * *

Александр Юрьевич Казак

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета

Михаил Николаевич Клименко

Аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета

Укрупнение дохода бюджета за счет эффективного использования государственного имущества

В результате реформ, провидимых в последние годы, субъекты Федерации получают все большие права в области налогообложения и распоряжения государственной собственностью. Как следствие, усиливается зависимость доходов регионального бюджета от эффективности управления процессом формирования собственной финансовой базы. Существующие доходные источники нельзя признать исчерпывающими, и это является причиной несбалансированности бюджетов субъектов Федерации. Следовательно, упорядочение финансового обеспечения полномочий субъектов Федерации является важнейшим условием укрепления российской государственности на основе принципов финансовой самостоятельности и федерализации.

В то же время исторический опыт формирования доходов региональных бюджетов в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствует о разнообразии моделей формирования, обусловленном поиском оптималь-

ного взаимодействия бюджетов разных уровней, обеспечения финансовой самостоятельности каждого субъекта власти в едином государстве.

Безусловно, налоговая форма поступления доходов имеет ряд преимуществ перед неналоговой, обладает наибольшей стабильностью, устойчивостью и предсказуемостью. В то же время неналоговые источники доходов могут стать своеобразным «резервом устойчивости» доходной базы регионального бюджета, так как их объем зависит от эффективности работы региональных органов власти.

Несмотря на то, что доля неналоговых доходов в общем объеме доходов бюджетов субъектов Федерации невелика, она неуклонно растет. Например, в бюджете Свердловской области удельный вес неналоговых доходов в 2004 г. составлял 7,31% общего объема доходов, в 2005 г. – 9,36%, и эта цифра каждый год растет.

Что касается структуры неналоговых доходов, то значительную часть их составляют доходы от использования государственного имущества. Однако эффективность управления этим имуществом даже в настоящее время может быть улучшена.

Еще в 2002 г. Президент РФ в бюджетном послании Федеральному Собранию отметил: «Система эффективного управления государственными активами находится лишь в стадии становления. Создание такой системы необходимо ускорить, чтобы начиная с 2002 г. обеспечить значительный рост доходов федерального бюджета, получаемых от использования федеральной собственности. Существенным источником пополнения федерального бюджета должно стать наведение порядка в использовании объектов недвижимости, находящихся в хозяйственном ведении государственных предприятий и учреждений. Необходимо установить жесткий контроль за использованием таких объектов, условиями сдачи их в аренду и за поступлением доходов от аренды государственной собственности в федеральный бюджет».

К доходам от использования государственного имущества Бюджетный кодекс РФ относит в том числе средства, получаемые в виде арендной либо иной платы за сдачу во временное владение и пользование или во временное пользование имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности; средства, получаемые от передачи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, под залог, в доверительное управление. В последнее время все большие масштабы принимает такое явление, как инвестиционное строительство на объектах, находящихся в государственной собственности. Зачастую такое строительство представляет собой надстройку существующих административных зданий с целью получения дополнительных площадей. Такое строительство, естественно, менее затратно, чем строительство нового здания. Кроме этого, строительство ведется на объектах, находящихся в государственной собственности. Подобное строительство зачастую невыгодно тому субъекту Федерации, в чьем ведении находится государственное имущество, поскольку участие государства в лице Министерства по управлению государственным имуществом определяется для каждого инвестиционного договора индивидуально. Это зачастую снижает возможный эффект от использования собственности.

Эффективное управление государственной собственностью может дать ощутимый коммерческий и бюджетный эффект, и инвестиционное строительство является одним из методов получения дополнительного дохода субъектами Федерации (рис. 1).

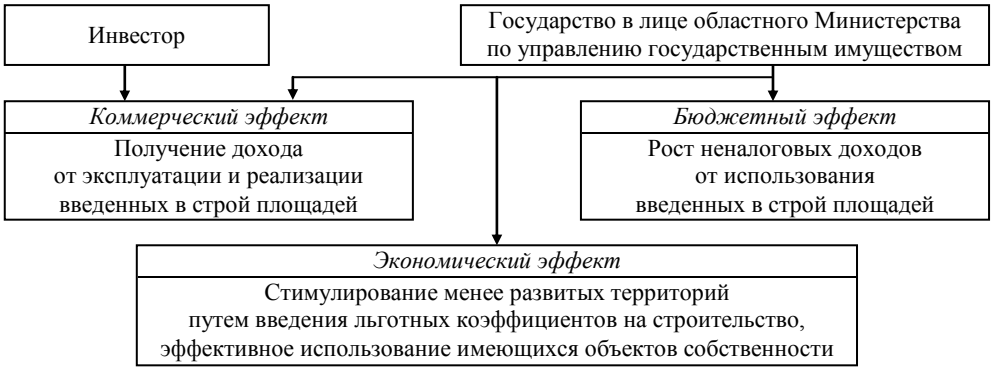


Рис. 1. Эффект от инвестиционного строительства

В целях увеличения доходной части областного бюджета от использования государственной собственности авторы предлагают применять новую методику инвестиционного строительства, включающую в себя формулы расчета величины отчислений площадей в строящихся или реконструируемых объектах недвижимости, расположенных на территории области, а также алгоритм взаимодействия инвестора и субъекта РФ.

На величину отчислений, по нашему мнению, влияют следующие факторы:

объем строительства;
новое строительство или реконструкция;
сметная стоимость;
рыночная оценка;
наличие сетей и коммуникаций;
назначение строения (жилое, нежилое, промышленное);
тип строения (кирпичное, панельное, прочее);
расположение строения (зональность в городе и области);
расположение площадей в строении (этажность).

Важными факторами являются сметная стоимость строительства, а также рыночная оценка. Для уменьшения отчислений застройщики зачастую значительно завышают сметную стоимость строительства, одновременно занижая рыночную оценку, что ведет к уменьшению площади, подлежащей отчислению. По этой причине предлагается обращаться к независимым оценщикам для определения реальной сметной стоимости и рыночной оценки.

Чтобы учесть вышеназванные факторы, считаем необходимым ввести базовые нормы и корректирующие коэффициенты:

$$S_{\text{о}} = S \times S_{\text{б}} \times \text{К}_{\text{ком}} \times \text{К}_{\text{тип}} \times \text{К}_{\text{эт}} \times \text{К}_{\text{назн}} \times \text{К}_{\text{зон}},$$

где $S_{\text{о}}$ – площадь, подлежащая отчислению;
S – общая площадь строительства;

$S_б$ – базовый коэффициент отчислений;
$К_{ком}$ – наличие сетей и коммуникаций;
$К_{тип}$ – тип строения;
$К_{эт}$ – коэффициент этажности;
$К_{назн}$ – назначение строения;
$К_{зон}$ – зональный коэффициент.

Базовый коэффициент отчислений представляет собой долю площадей в строящихся зданиях и сооружениях, принимаемый областным министерством по управлению государственным имуществом на базовый период равный 5 годам. Продолжительность базового периода связана с тем, что инвестиционное строительство ведется 3–5 лет, в зависимости от типа объекта и объемов строительства. Предлагается раз в 5 лет пересматривать базовый коэффициент. Для каждого договора инвестиционного строительства применяется коэффициент, действующий на момент заключения договора. При установлении базового коэффициента необходимо принимать в расчет общую экономическую ситуацию, индекс инфляции и прочие экономические условия.

Наличие сетей и коммуникаций. Наличие сетей и коммуникаций на строящемся (реконструируемом) объекте значительно влияет на стоимость строительства и затраты инвестора. Кроме того, развитие инфраструктуры за счет инвестора сокращает дальнейшие расходы государства. При оценке данного параметра необходим сбор технических условий всех основных служб и ведомств: горводоканала, тепло- и электросетей, горгаза и телефонных компаний.

Коэффициент этажности. Необходимость введения данного коэффициента объясняется тем, что площади в строящихся зданиях имеют различную рентабельность и привлекательность для инвестора. Очевидно, что при расчете площадей, подлежащих отчислению, инвестор заинтересован в том, чтобы передать государству менее рентабельные площади. Во избежание этого применяется данный коэффициент. При этом возможны также варианты: если ведется реконструкция, то коэффициент принимается равным 1, при многоэтажном строительстве возможно применение принципа пропорциональности, когда в пользу государства пропорционально отчисляются площади на каждом этаже здания.

Тип строения. При практически равной себестоимости площадей в случае кирпичного, монолитного, панельного строительства их рыночная стоимость значительно различается.

Назначение строения. Данный коэффициент учитывает рентабельность площадей, переходящих государству. При этом учитывается социальная значимость объекта, и в том случае, если объект имеет социальное назначение или относится к сфере бытовых услуг, применяется понижающий коэффициент.

Зональный коэффициент. Данный коэффициент учитывает рентабельность вводимых в строй площадей. Кроме того, с помощью данного коэффициента становится возможным стимулировать строительство в отдаленных районах.

Территория субъекта Федерации делится на несколько зон, в зависимости от нахождения в которых будет применяться коэффициент $К_{зон}$.

В случае применения рассмотренной методики работа с инвесторами будет производиться по алгоритму, представленному на рис. 2.

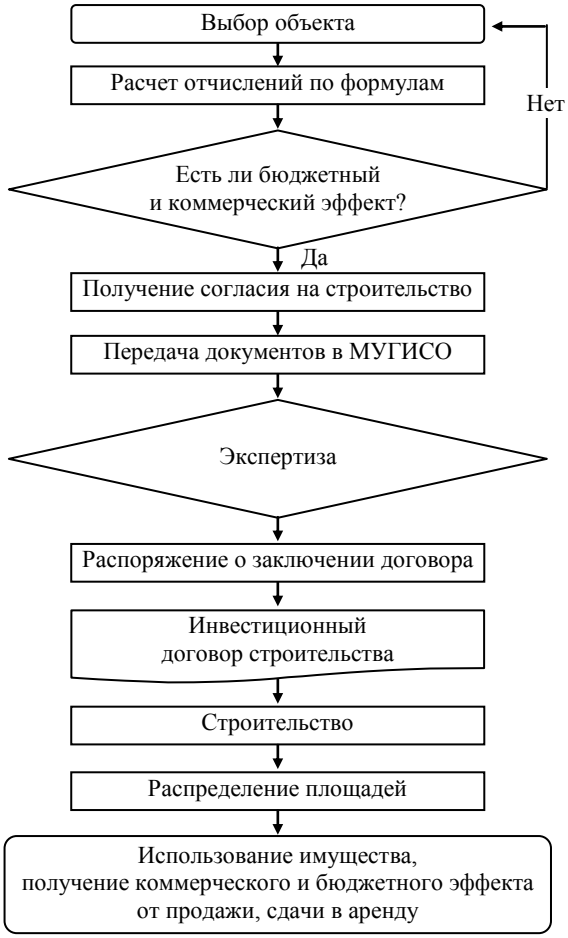


Рис. 2. Алгоритм инвестиционного строительства (на примере Свердловской области)

Остановимся более подробно на каждом этапе представленного алгоритма.

Выбор объекта недвижимости или земельного участка. На этом этапе инвестор в зависимости от своих потребностей и интересов выбирает объект недвижимости, который он будет реконструировать или надстраивать, либо земельный участок. Объекты недвижимости находятся на праве оперативного управления у ГОУП (государственных областных унитарных предприятий), ОГУ (областных государственных учреждений), либо непосредственно у министерств и ведомств.

Расчет эффекта по формулам. По методике, предложенной авторами, производится расчет распределения площадей во вводимых в строй объектах недвижимости и прогнозируется коммерческий и бюджетный эффект.

Получение согласия на строительство от головной структуры. На данном этапе инвестор получает принципиальное согласие того министерства или ведомства, к которому относится управляющее объектом недвижимости ГОУП или ОГУ.

Передача документации в министерство по управлению государственным имуществом (в Свердловской области – МУГИСО). Весь пакет документов (смета, экономическое обоснование эффективности проекта, расчеты по методике, согласие на строительство министерства или ведомства) передается в Министерство по управлению государственным имуществом.

Экспертиза документации. На этом этапе МУГИСО проводит экспертизу документации, проверяет правильность расчетов, сметную стоимость проекта.

Распоряжение о заключении инвестиционного договора. Изучив и проверив проектную документацию, МУГИСО дает распоряжение о заключении инвестиционного договора строительства. В распоряжении указывается закрепление на праве оперативного управления площадей за организацией, выполнявшей согласовательную функцию (ГОУП, ОГУ, министерством или ведомством).

Заключение инвестиционного договора. Инвестор заключает договор инвестиционного строительства с ГОУП, ОГУ или министерством либо ведомством, в управлении которых находится объект недвижимости.

Строительство. После заключения инвестиционного договора начинается непосредственно строительство объекта.

Распределение площадей. По завершении строительства на основании инвестиционного договора распределяются введенные в эксплуатацию площади, происходит их закрепление за инвестором и МУГИСО.

Использование имущества. Полученные в результате строительства площади МУГИСО в соответствии с рыночной оценкой сдает в аренду, либо продает, обеспечивая поступление средств в областной бюджет.

Анализ неналоговых источников доходов в целом и доходов от использования государственной собственности в частности свидетельствует о наличии резервов увеличения их роли в комплексном развитии собственных доходов региональных бюджетов, а также значении как доходного источника привлечения средств в региональные бюджеты в целях укрепления их самостоятельности. Увеличение доходов региональных бюджетов от использования государственной собственности создаст дополнительные источники роста расходов на нужды социального и регионального развития при ослаблении налоговой нагрузки на производителей, что повысит инвестиционную привлекательность субъекта РФ и приведет к общему увеличению поступлений в региональный бюджет.

* * * * *

Максим Сергеевич Марамыгин

Доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе Уральского государственного экономического университета

Лидия Георгиевна Оборина

Заместитель начальника финансово-экономического отдела ЗАО «Пред-Групп»

Влияние финансово-кредитных инструментов на реальный инвестиционный процесс в России

Экономические реформы последних лет в России существенно изменили структуру финансово-кредитных отношений. Мы становимся свидетелями глубоких противоречий в развитии денежно-кредитной системы и одновременно неуравновешенности между финансовой и производственной сферами экономики. В данном исследовании мы обращаемся к проблемам сбалансированности различных частей финансово-кредитной системы, способности ее обеспечить потребности экономики в финансовых ресурсах. Именно от этого напрямую зависят перспективы экономического роста.

Одним из значимых инструментов финансовой политики выступает ставка рефинансирования. Изменяя ставку рефинансирования, можно существенно влиять на кредитную политику банковского сектора экономики и тем самым на инвестиционную активность. Кредит был и остается существенной составляющей заемных источников покрытия инвестиционных затрат. Взвешенная политика изменения ставки рефинансирования, ее сокращения или

роста, может значительно влиять на инвестиционный климат национальной экономики. Резкие скачки, непредсказуемое поведение Центрального банка способны значительно снизить привлекательность национальной экономики.

На протяжении практически десяти лет мы наблюдаем значительные колебания ставки рефинансирования, что свидетельствует о нестабильности российской экономики. В настоящее время в российской финансовой системе ставка рефинансирования равна 11,0%. Последние несколько лет характеризуются постепенным снижением данного показателя (с 45% в январе 2000 г. до 11% в октябре 2006 г.).

Система рефинансирования играет значительную роль в обеспечении ликвидности банковских систем. Что касается России, то вплоть до настоящего времени основную роль в определении уровня ликвидности банковской системы страны играют операции Банка России на валютном рынке, а также изменение остатков на счетах органов государственного управления в Банке России.

Основным условием эффективности системы рефинансирования является доступность инструментов Центрального банка РФ. Существующий ломбардный список таков, что инструменты, в него входящие, малопривлекательны для коммерческих банков и содержатся в портфелях лишь ограниченного числа кредитных учреждений. Несмотря на расширение ломбардного списка ценных бумаг, система рефинансирования оказывается устроенной таким образом, что доступ к ней имеет весьма ограниченное число участников рынка, что способствует фрагментированности рынка. Незначительность объемов рефинансирования, а также формирование денежного предложения в основном через приобретение иностранной валюты практически сводят на нет роль такого метода денежно-кредитного регулирования, как ставка рефинансирования. Эта ставка используется очень широко (при расчете штрафов и пеней, ставок налогов, налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и т.п.), но ее влияние на рыночную стоимость денег минимально.

В современной российской практике деньги, входящие в оборот посредством покупки иностранной валюты, теряют кредитный характер, а значит, остаются в экономическом обороте как пассивный по отношению к производству инструмент. Потеряв свой кредитный характер, национальная денежная единица перестает быть стимулом к созданию новых благ, к ускорению экономического роста.

Центральный банк активно использует в качестве косвенных методов регулирования экономики изменение нормы обязательного резервирования. Маневрируя величиной нормативов обязательных резервов, он влияет не только на кредитные возможности коммерческих банков, но и воздействует на величину денежной массы в национальной экономике. Такое воздействие отражается в значении денежного мультипликатора – коэффициента, показывающего пропорции роста или сокращения денежной массы в зависимости от кредитно-депозитной активности банковской системы.

В 2005 г. Центральный банк РФ снизил нормативы обязательного резервирования. Данные меры были направлены, прежде всего, на повышение конкурентоспособности российского банковского сектора и, в конечном счете, на модернизацию российской экономики.

Обратимся к оценке ситуации с банковским кредитованием реального сектора экономики (табл. 1). Эта оценка важна не только в плане определения того, как банковский сектор трансформирует накопленные финансовые ресурсы в инвестиции, но и с более широких позиций, связанных с выявлением результативности денежно-кредитной и экономической политики государства.

Таблица 1

Кредитование банковским сектором предприятий и организаций в 2001–2005 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005
Кредиты, предоставленные предприятиям и организациям в рублях и иностранной валюте, млрд р.	1 111,30	1 565,30	2 248,50	3 025,80	4 063,30
Кредиты, предоставленные предприятиям и организациям на срок от одного года до трех лет, млрд р.	181,75	352,90	659,40	865,20	1 170,90
доля в общем объеме выданных кредитов, %	16,00	23,00	29,00	29,00	29,00
Кредиты, предоставленные предприятиям и организациям на срок более трех лет, млрд р.	98,55	121,47	192,90	330,80	566,80
доля в общем объеме выданных кредитов, %	9,00	8,00	9,00	11,00	14,00
Инвестиции в основной капитал, млрд р.	1 504,70	1 762,40	2 186,40	2 804,80	3 534,00
Отношение объема долгосрочных кредитов предприятиям и организациям, к размеру инвестиций в основной капитал, %	7,00	7,00	9,00	12,00	16,00

Примечание. Составлено авторами на основе данных [7; 8].

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что в последние годы кредитная активность банков стала нарастать. Несмотря на неуклонное увеличение объемов кредитования реального сектора экономики, основная часть кредитов носит краткосрочный характер и в большей степени направлена на пополнение оборотных средств предприятий. На долю кредитов свыше одного года за 2004–2005 гг. пришлось примерно 40–43%. Доля долгосрочных кредитов (сроком свыше трех лет) в кредитном портфеле российских банков составила в 2004 г. 11%, в 2005 г. – 14%. Крупнейшие предприятия-экспортеры и естественные монополии получают дешевые долгосрочные ресурсы из-за рубежа, но для основной массы компаний малого и среднего бизнеса, ориентированных на внутренний рынок, роль кредита как источника инвестиций остается незначительной. На 1 декабря 2005 г. доля банковских кредитов в инвестициях предприятий в основной капитал составила 16% [7; 8].

Примечательно следующее: если объем кредитования коммерческими банками реального сектора экономики в России за последние три года не превысил 19% ВВП, то в западноевропейских странах соответствующий показатель колеблется в «коридоре» 80–120% [1].

Среди факторов, негативно воздействующих на инвестиционный потенциал хозяйствующих субъектов реального сектора, можно отметить следующие: дефицит или отсутствие финансовых средств у значительной части предприятий; недостаточно благоприятный общий инвестиционный климат в стране и сохранение серьезных проблем с правообеспечением процесса инвестирования; низкие темпы и зачастую неоптимальный характер структурных преобразований в народном хозяйстве. Фактически большинство предприятий

реального сектора не готовы к приему широкомасштабных инвестиций на стандартных для всех современных рыночных экономик условиях (кредиторы и инвесторы требует от заемщика финансовой прозрачности и эффективного освоения соответствующих средств).

Что касается причин недостаточно эффективного взаимодействия двух рассматриваемых секторов, то важно указать на ограниченность возможностей банков проводить крупные операции инвестиционного характера. Ограничения связаны с нехваткой у многих российских банков объемов финансовых ресурсов, объективно необходимых для инвестиционного кредитования, технологий инвестиционного кредитования.

Стоит упомянуть и о действии фактора обязательного резервирования в Банке России части привлекаемых кредитными организациями ресурсов. Сейчас норма подобных отчислений одинакова для всех ресурсов – вне зависимости от сроков их привлечения и направлений использования. Между тем интересы расширения долгосрочной ресурсной базы банковского сектора требуют соответствующей дифференциации нормативов.

Нельзя не отметить факты, связанные с недостаточной развитостью инфраструктуры банковского сектора, определенной его монополизацией, проявлениями неконкурентности рынка услуг кредитных организаций. Дефицит полноценной и справедливой конкуренции в этой сфере уменьшает рыночный потенциал большинства коммерческих банков и возможности их капитализации, что, естественно, негативно сказывается на инвестировании ими реального сектора экономики.

Характеристики банковского сектора определяются состоянием реального сектора экономики страны в целом. Из этого следует, что состояние банковского сектора отражает достигнутый уровень развития рыночного хозяйства, другие его особенности. И все же в сегодняшних российских условиях банки призваны сыграть ключевую роль в финансовом обеспечении экономического роста. Банковский сектор и может, и должен стать важнейшим структурным фактором формирования в стране благоприятного инвестиционного климата.

В пользу вышесказанного свидетельствуют следующие факты.

Во-первых, сам банковский сектор демонстрирует высокие темпы роста. Так, за 2005 г. прирост активов банковского сектора России составил 36,6%, а капитал увеличился на 31% [2]. Активы банковской системы по отношению к ВВП увеличились с 35% в 2001 г. до 45% в 2005 г. Собственный капитал с 2001 г. увеличился на 340% [3]. Несмотря на высокие темпы роста, российская банковская система, конечно же, требует дальнейшего развития.

Во-вторых, среди других финансовых посредников банки продолжают играть главную роль, намного превосходя по своим возможностям страховые и финансовые компании, а также институты коллективных инвестиций.

В-третьих, банковская система страны обладает относительно более высоким организационным потенциалом в качестве филиальных сетей.

Анализ участия банков в финансировании производства показывает, что на фоне высоких темпов роста банковского сектора в сравнении с экономикой в целом обозначилась тенденция активизации выполнения банками функций финансового посредничества.

В то же время, как было показано выше, на банковский сектор воздействуют весьма серьезные факторы, затрудняющие решение в его рамках задач трансформации сбережений различных ресурсных секторов в инвестиции. Возможно, только активная целенаправленная деятельность государства в сфере экономики способна обеспечить позитивный вариант повышения роли банков в инвестиционном процессе.

Рассмотрим ресурсы банковской системы как одного из значимых источников финансирования реального сектора экономики (табл. 2).

Таблица 2

Ресурсы банковской системы, млрд р.

Показатель	01.01.2003	01.01.2004	Рост	01.01.2005	Рост	01.01.2006	Рост
Корреспондентские счета в Банке России	169,7	304,9	135,2	480,4	175,5	508,6	28,2
Наличные в банках	50,7	77,7	27,0	135,1	57,4	186,2	51,1
Депозиты в Банке России	47,4	87,3	39,9	91,4	4,1	7,2	–84,2
Обязательные резервы (ФОР)	201,1	267,4	66,3	121,7	–145,7	161,4	39,7
Облигации Банка России у кредитных организаций	–	–	–	9,7	9,7	32,8	23,1
Средства резервирования по валютным операциям в Банке России	–	–	–	4,7	4,7	8,8	4,1
Всего ресурсы	468,9	737,3	268,4 (57%)	843,0	105,7 (14%)	905	62,0 (7,4%)
Безналичные средства	1 371,2	2 065,6	694,4	2 828,5	762,9	4 036,3	1 207,8
Наличные вне банков	763,2	1147	383,8	1534,8	387,8	2 009,2	474,4

Примечание. Составлено и рассчитано авторами на основе данных [4; 7].

Денежная база, реально участвующая в эмиссии кредитных денег, на 1 января 2006 г. составляла 905 млрд р. и формировала 4 036,3 млрд р. безналичных денежных средств. Если учесть, что реальная денежная база составляет лишь около 31% от денежной базы в широком определении (на 1 января 2006 г. денежная база в широком определении составила 2 914,1 млрд р.), возникает понимание того, что использование денежной базы в инвестиционном процессе не совсем рационально.

Тенденция роста ресурсов банковской системы при детальном ее рассмотрении показывает, что общее ежегодное увеличение ресурсов банковской системы составило за 2005 г. 7,4% , что ненамного выше уровня роста ВВП. По опыту развитых стран мира, этот показатель должен в 1,5–2 раза превышать уровень роста ВВП (т.е. 10–15% в год).

Важнейшим показателем обеспеченности экономики денежными средствами является уровень ее монетизации. Обычно в качестве показателя монетизации экономики используют соотношение денежных агрегатов и величины ВВП за соответствующий период (табл. 3).

В России отношение денежной массы (в узком определении) М2 к ВВП в 2005 г. составило 27,9%. В развитых странах этот показатель достигает 70–100% ВВП, что значительно снижает ссудный процент и делает деньги инвестиционно привлекательными. Необходимо подчеркнуть: именно дефи-

цит денежных средств приводит к увеличению скорости их обращения, что вызывает инфляционные процессы.

Таблица 3

Отношение денежной массы к ВВП

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП, млрд р.	8 943,6	10 817,5	13 243,2	16 966,4	21 598,0
Денежная масса (М2), млрд р.	1 602,6	2 134,4	3 212,6	4 363,3	6 045,6
Процент отношения 2 : 1	17,9	19,7	24,2	25,7	27,9

Примечание. Составлено и рассчитано авторами на основе данных [7; 8].

Главные цели деятельности Банка России – защита и обеспечение устойчивости рубля и снижение темпов инфляции. Все последние годы фактические темпы инфляции находились на верхней границе задаваемых интервалов. В 2005 г. инфляция составила 10,9%. Это меньше, чем в 2004 г., когда данный показатель составил 11,7%, но значительно выше целевого ориентира на 2005 г., который был зафиксирован на уровне 7,5–8,5% [5; 7].

В настоящее время, по мнению многих экономистов, инфляция носит в основном немонетарный характер и обусловлена не избытком денег на руках у населения, а ростом тарифов на услуги естественных монополий и цен на продовольствие. Так, за 2005 г. цены производителей в промышленности возросли на 13,4%, в добывающей промышленности – на 31%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – на 12,6% [7].

Отсюда можно сделать вывод, что одна из основных составляющих роста инфляции не монетарная, не зависит от деятельности Банка России и увеличения денежной массы, а обусловлена другими факторами.

Причиной инфляции служат растущие ограничения со стороны предложения товаров и рабочей силы. Недостаток предложения обусловлен дефицитом инвестиций. Среднегодовой уровень инвестиций в России в 2001–2005 гг. составлял не более 17%, для стран Центральной и Восточной Европы – 23% [6; 7]. В результате производство не успевает за спросом, что приводит к инфляционному давлению. Следовательно, целесообразно повышать потенциал предложения, снимать ограничения на его рост.

Изучение практических вопросов воздействия финансово-кредитных инструментов на реальный инвестиционный процесс подводит нас к выводу о том, что активизация инвестиционного процесса – проблема общеэкономическая, требующая комплексного общегосударственного подхода. Значение банковской системы по своим возможностям, организационному потенциалу доминирует среди других финансовых посредников, и это позволяет говорить о том, что именно банковский сектор может и должен стать важным фактором формирования благоприятного инвестиционного климата в России.

Литература

1. *Меликьян Г.Г.* Развитие банковской системы России и инвестиции // Деньги и кредит. 2006. № 1.

2. *Звягин Ю.* Банки считают риски // Российская бизнес-газета. 2006. 20 июня. № 560.

3. *Материалы* XVII съезда АРБ // Деньги и кредит. 2006. № 4.

4. *Бюллетень* банковской статистики. 2005. № 1; 2006. № 6.

5. *Закон* о федеральном бюджете на 2005 г. № 173-ФЗ от 23 декабря 2004 г.

6. *Велитминский И.* Инвесторы могут уйти // Российская газета. 2005. 20 окт. № 235.

7. www.gks.ru.

8. www.cbr.ru.

* * * * *

Виктор Михайлович Пищулов

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Уральского государственного лесотехнического университета

Олег Викторович Пищулов

Аспирант кафедры информационных систем в экономике Уральского государственного экономического университета

Исследование бюджетных денежных потоков на основе построения многомерных моделей

Денежные потоки, являющие собой материальное представление финансовых отношений органов власти с плательщиками в бюджеты и бюджетополучателями, составляют основу функционирования государственной власти какой-либо территории. В то же время именно эти денежные потоки в настоящий момент рассматриваются в крайне упрощенном агрегированном виде. Органы, заинтересованные в данных о бюджетном процессе, имеют недостаточный объем информации об оперативном состоянии и движении бюджетных средств.

Информация, основанная на доступе к данным первичных платежных документов по поступлениям в бюджеты любых уровней для исполнительных и законодательных органов государственной власти, практически не используется. Работа Счетной палаты Свердловской области основывается на осуществлении выборочных проверок целесообразности и законности расходования бюджетных средств. Эти проверки носят системный характер, но

осуществляются посредством фактически ручной обработки первичных документов. Охватить весь объем документации, связанной с бюджетным процессом региона, физически невозможно.

Наиболее очевидным способом повышения эффективности функционирования системы управления бюджетом является более глубокий анализ процессов в бюджетной сфере через их моделирование, использование интеллектуальных, интуитивно понятных представлений исследуемых процессов. К основным положениям такого моделирования относятся: многомерное концептуальное представление данных. Это правило – основа создания систем многомерного представления данных, построенных программным средством (OLAP); интуитивное манипулирование данными. Последнее предполагает использование самой области отображения информации для основных манипуляций с ней, доступность исходной информации на любую глубину, вплоть до реквизитов первичных документов. В данном случае многомерная база данных выступает как инструмент оперирования базами данных, обеспечивающий удобство анализа данных, представленных конечному пользователю; подключение к многомерной базе сразу нескольких клиентов; прозрачность. Аналитик должен иметь в распоряжении полнофункциональную электронную таблицу, способную непосредственно контактировать с данными базы и меняться в зависимости от запросов пользователя.

Множество экономических процессов и явлений находят отражение в движении бюджетных денежных средств. Применение модели движения бюджетных средств практикуется в решении ряда задач, например такой, как углубленный анализ экономической ситуации региона. Объемы и структура налоговых поступлений в бюджеты и внебюджетные фонды являются одним из индикаторов состояния экономической и социальной сферы региона. Модель системы движения бюджетных денежных средств позволяет проводить анализ в разрезе конкретных предприятий, отраслей народного хозяйства, территориальных образований, видов налоговых и неналоговых поступлений и не только на кратких периодах, но и в развитии, на относительно длительных периодах. Это дает возможность судить не только о состоянии бюджетной сферы, но и о положении экономики региона в целом. Временная ось представления данных позволяет оценивать степень влияния изменения экономических и политических факторов (изменения в законодательстве, политической сфере, макроэкономической ситуации) на секторы и отрасли экономики территорий.

Основываясь на объемной и многогранной информации, можно давать заключение о состоявшихся фактах, прогнозировать развитие бюджетной сферы и общей экономической ситуации.

Посредством применения методики возможны совершенствование и систематизация государственного финансового контроля. С переходом на казначейское исполнение бюджета ситуация в сфере финансового контроля заметно сдвинулась в сторону более четкого отслеживания направлений использования бюджетных средств и проверки их правомерности. Как отмечают современные исследователи этих вопросов, общий уровень эффективности финансового контроля в России находится на невысоком уровне. Причем к одной из основных причин такой сравнительно недостаточной эффективности работы

контрольных органов относится тот факт, что их деятельность в основном направлена на проведение последующего финансового контроля. Сколько-нибудь серьезный финансовый контроль имеет место при составлении отчета об исполнении бюджета по итогам года и утверждении его органами законодательной власти. Наибольшую эффективность имеет предварительный и текущий контроль. Множественные несоответствия, выявленные только на стадии последующего финансового контроля, могли бы быть обнаружены на стадии предварительного и текущего контроля, но поскольку утверждение отчета об исполнении бюджета происходит в начале следующего года, то предпринять что-либо действенное по этим нарушениям в экономическом, а не дисциплинарном плане уже не представляется возможным.

Управление Федерального казначейства осуществляет контроль поступивших заявок на перечисление средств, но этот контроль носит по большей части формальный характер.

Оперативный контроль собранной по всем областным подразделениям казначейства информации о расходовании бюджетных средств, производимый в рамках модели движения денежных средств, является более эффективным и системным методом финансового контроля. Он позволяет оценивать целесообразность расходования средств не только по одному конкретному документу, а по их определенным образом сгруппированным совокупностям. Перед контрольным органом в этом случае предстает более полная картина политики расходования бюджетных средств.

Возможен оперативный анализ состояния исполнения бюджета региона. Моделирование движения бюджетных денежных средств позволяет оперативно (буквально на следующий день после совершения операции прихода или расхода средств) наблюдать потоки средств. Анализ можно проводить по следующим разрезам информации.

Виды поступлений в бюджет по бюджетной классификации доходов. Каждому поступлению в бюджет присваивается код бюджетной классификации доходов. Построение этих кодов имеет иерархическую структуру. Так, на самом высоком уровне все доходы, поступающие в бюджет, делятся на налоговые и неналоговые. На следующем уровне налоговые поступления, например, подразделяются на прибыль, НДС, имущество и т.д.

Поступления в бюджет по отраслям народного хозяйства. Поскольку можно определить, к какой отрасли относится организация-плательщик, то нетрудно установить, какие отрасли вносят наибольший вклад в наполнение бюджета.

Поступления в бюджет в разрезе территориальных образований. Модель движения денежных средств включает в себя распределение казначейством полученных средств по уровням бюджетной системы. Следовательно, органы государственной власти субъекта Российской Федерации имеют возможность контролировать наполнение муниципальных бюджетов. Такой анализ полезен, например, при распределении средств фонда поддержки территорий субъекта Российской Федерации.

Анализ поступлений в бюджет по крупнейшим плательщикам. Доля поступлений одного из представителей крупнейших предприятий в месяце может доходить до нескольких процентов, поэтому анализ по видам поступ-

лений от крупнейших представителей, например предприятий черной, цветной металлургии, машиностроения, интересен органам государственной власти региона.

Анализ расходов, производимых органами государственной и муниципальной власти. При расходе бюджетных средств казначейство каждому платежу присваивает код ведомственной, экономической и функциональной классификации расходов. Это дает возможность системного анализа и контроля производимых расходов.

Предлагаемая модель позволяет оптимизировать процесс бюджетного прогнозирования и подготовки проекта бюджета на будущий год. Как отмечают исследователи этого вопроса, точность составления проектов бюджетов невысокая. Во многих регионах России разница по некоторым налогам между прогнозом и фактом измеряется десятками процентов. Это связано с тем, что процесс прогнозирования доходов бюджета во многом зависит от фактических данных прошлых лет. При разработке проекта бюджета и последующей росписи проекта бюджета по кварталам активно используются данные прошлых периодов, которые корректируются в соответствии с макроэкономическими, правовыми, социальными изменениями. Проблема заключается в том, что разработчики прогнозов оперируют чрезмерно агрегированной информацией фактических поступлений за прошлые годы (например, помесячные поступления по видам налогов). Такие обобщенные данные не позволяют коррелировать их с определенными социально-экономическими явлениями. Трудно также объяснять точки экстремумов графика поступлений в бюджет, и следовательно, нет возможности предсказать, повторится ли прежний уровень поступлений в будущем периоде.

Негативно влияет на качество прогнозирования то, что в соответствии с помесячной бюджетной росписью составляется и план финансирования расходов бюджета. Так, если пик поступлений какого-либо квартала сместился на другой период, то возникнет ситуация недофинансирования расходов, образуются задолженности по обязательствам в бюджетных организациях и нарастает социальная напряженность.

Преимущество предлагаемой модели движения бюджетных средств перед существующими состоит в том, что одним из основных положений данной модели является хранение и оперирование максимально полной информацией о движении бюджетных средств. Такими данными являются платежные документы. И только такая глубина анализа – до первичных документов – может обеспечить требуемую базу для прогнозирования.

* * * * *

Татьяна Николаевна Калинина

Кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета

Евгений Сергеевич Стрюченко

Специалист бюджетного отдела Министерства финансов Свердловской области

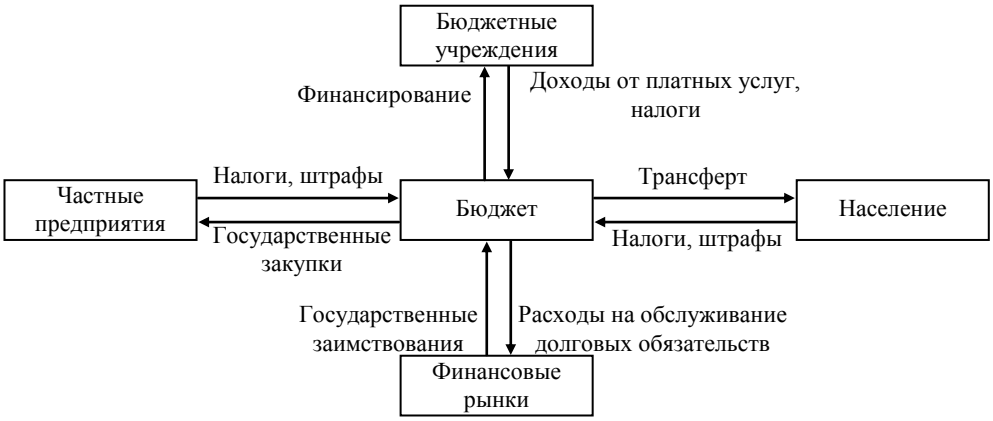
Экономическая сущность бюджета

Сущность любой экономической категории проявляется в ее функциях. Для бюджета это функция формирования фонда денежных средств, функция использования фонда денежных средств, контрольная функция.

Характеристика первой функции бюджета в целом совпадает с первой функцией финансов. Вторая функция бюджета связана с распределением бюджетных средств. Для оценки ее значения необходимо выделить следующее. В свое время А.И. Буковецкий справедливо отмечал: «В финансовом хозяйстве не доходы, а расходы имеют решающее значение. Частное хозяйство не может истратить больше, чем у него будет доходов. Финансовое хозяйство в случаях необходимости может увеличить свои доходы путем изъятия необходимых средств у частных хозяйств» [1. С. 15]. Если основной целью частного финансового хозяйства является получение дохода, то целью, основным содержанием государственного финансового хозяйства выступают расходы, посредством которых обществу доставляются государственные блага (услуги). Следовательно, в сфере государственных финансов именно реализация второй функции является наиболее значимой. Третья функция бюджета связана с построе-

нием эффективной бюджетной политики в области государственных (муниципальных) доходов и расходов, с планированием и утверждением доходов и расходов бюджета, обеспечением финансирования бюджетных расходов.

Выделяя три основные функции бюджета, необходимо также отметить, что большинство исследователей указывают на важную роль бюджета в перераспределительном процессе. Посредством бюджетных отношений осуществляется процесс перераспределения ресурсов между отраслями, сферами общественной деятельности, территориями. В России, как и в любом другом государстве, есть отрасли с высокой и низкой доходностью. Посредством бюджетных отношений доходы высокорентабельных (например, газо- и нефтедобычи) отраслей перераспределяются в отрасли и социально значимые сферы с низкой доходностью (например, здравоохранение). Таким образом обеспечивается экономическое равновесие. Роль бюджета в перераспределительном процессе отражает рисунок.



Роль бюджета в перераспределительном процессе

В равной степени посредством изъятия части доходов в виде налогов с более состоятельных слоев населения, а также через косвенные налоги обеспечивается социальная поддержка безработных и пенсионеров.

Важную роль бюджет играет и при межтерриториальном перераспределении ресурсов, которое осуществляется посредством формирования системы межбюджетных отношений. Межбюджетные отношения – совокупность отношений между органами государственной власти РФ, субъектов РФ и органами местного самоуправления по поводу разграничения и закрепления бюджетных полномочий, соблюдения прав, обязанностей законодательных и исполнительных органов власти в области составления, утверждения и исполнения бюджетов и бюджетного процесса [3. С. 44]. Совокупность межбюджетных отношений основывается на бюджетном федерализме.

Создание эффективной бюджетной системы, безусловно, ключевая проблема в гармонизации бюджетных правоотношений, в организации движения бюджетных средств по целям и во времени. После распада СССР в 1991–1993 гг. происходила стихийная децентрализация бюджетной системы, унаследованной от де-факто унитарного государства. Доля региональных и местных бюджетов в доходах консолидированного бюджета резко возросла, но при этом на

субнациональные бюджеты оказались возложены расходы, прежде финансировавшиеся из российского и даже союзного бюджета. Принятые в этот период основополагающие для новой бюджетной системы законы до конца не исполнялись. Ряд республик фактически получили особый бюджетный статус. Соблюдение единых нормативов распределения поступлений федеральных налогов между федеральным и региональными бюджетами на практике также не выполнялось: во-первых, в результате проводимых неденежных зачетов разделяемые налоги могли быть уплачены только в части, поступающей в бюджет региона, а во-вторых, установление долей отчислений федеральных налогов в бюджеты некоторых национальных республик регулировалось специальными инструкциями Минфина, т.е. носило индивидуальный характер.

Особо следует остановиться на соглашениях о разграничении полномочий и предметов ведения между федеральным центром и регионами, которые вошли в практику отношений между федеральными и региональными властями начиная с 1994 г. В целях сохранения единства и целостности Российской Федерации с республиками Башкортостан и Татарстан в течение 1994 г. были подписаны соглашения, предусматривающие не только зачисление 100% некоторых федеральных налогов (главным образом, НДС) в республиканские бюджеты, но и установление пропорций распределения остальных налогов на договорной основе.

Впоследствии, в течение 1995–1996 гг. последнее положение было закреплено и в соглашениях, заключенных с Республикой Саха (Якутия) и Санкт-Петербургом. Аналогичные соглашения, заключенные в 1995–1997 гг. с рядом других субъектов Федерации (Республики Удмуртия и Коми, Краснодарский и Хабаровский края, Свердловская, Иркутская, Нижегородская, Ростовская, Вологодская, Мурманская, Ярославская и Челябинская области), также предусматривали значительное расширение бюджетных прав региональных властей. Суть этих соглашений сводилась к предоставлению региону возможности финансирования расходов федерального бюджета на территории региона за счет собираемых с этой территории федеральных налоговых поступлений, права на проведение индивидуальных зачетов с федеральным бюджетом, использование индивидуальных согласованных показателей при расчете трансфертов, финансирование региональных расходных программ за счет средств федерального бюджета, к получению прав на контроль над средствами региональных отделений федеральных внебюджетных фондов, на назначение руководителей данных отделений и т.д. Таким образом, и некоторые регионы получали непропорционально большие полномочия по сравнению с большинством других субъектов Федерации.

В результате чрезвычайно обострилась проблема вертикальной несбалансированности бюджетной системы, что выражалось в существенном превышении реальных расходных полномочий консолидированных бюджетов субъектов РФ над доходными источниками. В 2001 г. межбюджетные пропорции складывались следующим образом: расходы субъектов РФ составляли 51,7% против 43%-ной доли их доходов в консолидированной бюджетной системе [8].

С 2001 г. наблюдается тенденция к усилению централизации межбюджетных отношений. Следует отметить, что необходимость этого обоснована

во многих исследованиях. Например, В.Г. Пансков утверждает, что для выравнивания бюджетной обеспеченности всех субъектов Российской Федерации требуется сконцентрировать в федеральном бюджете 85% налоговых доходов с последующим перераспределением между регионами в форме финансовой поддержки (дотации, субсидии, субвенции) не менее 50% из них, что должно обеспечить равное потребление гражданами общественных и социальных услуг [5. С. 21–24]. По утверждению Центра фискальной политики, необходимость централизации (аккумулирования) доходов в федеральном бюджете объективно обусловлена. Подобной точки зрения придерживается и Московский центр Института «Восток – Запад»: усиление централизации налоговых доходов в федеральном бюджете с последующим перераспределением средств между регионами позволит решить проблему территориальной концентрации налоговых сборов [6. С. 109].

Таким образом, Россия, имевшая к середине 1990-х годов достаточно децентрализованную бюджетную систему, переходит к более жестко централизованной системе межбюджетных отношений. Это подтверждается тенденцией снижения доли доходов субфедеральных бюджетов в совокупных доходах консолидированного бюджета РФ: 1997 г. – 60,3%; 1999 г. – 54; 2000 г. – 50,6; 2001 г. – 49; 2002 г. – 45,2; 2003 г. – 46,6; 2004 г. – 44,2; 2005 г. – 39,3%, а также доли их расходов: 2000 г. – 51,5%; 2001 г. – 47,8; 2002 г. – 46,1; 2003 г. – 50; 2004 г. – 50,8; 2005 г. – 49,5% [8].

Высокая значимость бюджета в социально-экономическом развитии современного государства требует характеристики его сущности. Впервые термин «бюджет» стал употребляться в Англии. Государственные росписи доходов и расходов стали называться бюджетами от слова «bulga» (от норманнского слова «bougetle») – мешок [7. С. 132]. Такое название объясняется тем, что в то время в Англии все акты, касающиеся государственной росписи, вносили в парламент в особом мешке. Впоследствии наименование государственных росписей бюджетами распространилось и в других государствах.

Становление бюджетного процесса в России в его современном понимании относится к концу XIX века. «Без определенного плана не может идти успешно ни одно хозяйство. Чем обширнее хозяйство, тем более необходимо составление такого плана», – писал в то время С.И. Иловайский. Под бюджетом он понимал «предположительную роспись доходов и расходов, т.е. хозяйственный план на известный промежуток времени» [2. С. 137]. Исходя из приведенного определения, можно сделать вывод, что уже в то время была осознана роль бюджета для социально-экономического развития страны. В XIX столетии окончательно складывается понятие о бюджете как о росписи государственных доходов и расходов, рассмотренной законодательными учреждениями и утвержденной верховной властью.

Подводя итоги исследования сущности бюджета, можно отметить следующее. Анализ теоретических воззрений позволил авторам определить *бюджет как основанную на нормах закона систему отношений, связанных с формированием и использованием денежного фонда, необходимого для эффективного обеспечения и защиты интересов общества и граждан.* Данное определение позволяет подчеркнуть несколько основных моментов, представ-

ляющихся авторам принципиальными для раскрытия экономической сущности бюджета.

Во-первых, в приведенном определении подчеркнут нормативно-правовой статус, который имеет федеральный, региональный или местный бюджет. Нормативно-правовой характер разработки и исполнения отличает государственный (муниципальный) бюджет от бюджета предприятия. Бюджетные отношения на государственном, региональном, муниципальном уровне становятся таковыми и могут функционировать только после принятия соответствующих законодательных актов, т.е. в форме правовых отношений, регламентирующих процессы образования и использования органами государственной (муниципальной) власти централизованных денежных доходов налоговыми, неналоговыми и другими способами. Лишь в такой правовой форме денежные отношения превращаются в бюджетные и налоговые отношения, что является важнейшей сущностной характеристикой бюджета как категории государственных (муниципальных) финансов.

Во-вторых, авторам представляется важным сместить акцент в формулировании основной цели формирования и распределения денежных средств. В трактовках понятия бюджета других авторов указано, что бюджет формируется для того, чтобы государство могло выполнять свои функции. Этот подход в большей мере соответствует командно-административной экономике и теории государства, в которой интересы последнего могли быть поставлены выше интересов человека и гражданского общества. На самом деле в такой логике причины перепутаны со следствием.

Исторические особенности развития России – существование ее на протяжении почти всего XX века в условиях тоталитарного режима – оказали большое влияние на развитие и экономической, и правовой мысли. В силу этого назначение бюджета характеризуется большинством авторов через такие понятия, как «финансовое обеспечение деятельности государства», «удовлетворение потребностей общественного воспроизводства».

В настоящее время российское общество стоит у истоков формирования правового государства. Это означает такое взаимодействие государства и общества, при котором первичными становятся не интересы государства, а общественные потребности [4. С. 13].

В правовом государстве не человек призван служить интересам государства, а государство должно защищать интересы граждан и общества. В силу этого государственное финансовое хозяйство призвано обеспечивать финансовыми ресурсами процессы предоставления общественных благ (государственных услуг) и удовлетворять коллективные потребности.

Научная новизна приведенного определения связана с пониманием необходимости обеспечивать финансовыми ресурсами процессы удовлетворения коллективных потребностей общества и граждан, а также с включением в определение критерия эффективности.

Бюджет играет важную роль в воспроизводственном и перераспределительном процессе. В настоящее время вследствие дефицита части бюджетов субъектов Федерации и бюджетов муниципальных образований на встречные потоки финансовых средств между бюджетами возлагается функция воспол-

нения этого дефицита через перераспределение доходов между территориями-донорами и территориями-реципиентами.

Литература

1. *Буковецкий А.И.* Введение в финансовую науку. М., 1929.

2. *Иловайский С.И.* Учебник финансового права. М., 1904.

3. *Колесов А.С.* Межбюджетные отношения: сущность и пути совершенствования // Финансы. 2002. № 2.

4. *Мамут Л.С.* Народ в правовом государстве. М., 1999.

5. *Пансков В.Г.* Межбюджетное распределение налоговых доходов // Финансы. 2002. № 8.

6. *Федеральный* центр и регионы: опыт анализа финансовых потоков. М.: Московский центр Ин-та «Восток – Запад», 1999.

7. *Энциклопедический* словарь Ф.А. Брокгауза, И.Е. Ефрона. Т. II. СПб., 1894.

8. www.roskazna.ru.

* * * * *

София Суреновна Жукова

Кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета

Татьяна Фёдоровна Табунщикова

Старший преподаватель кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета

Системный подход к организации внешнего государственного и муниципального финансового контроля

Государственный финансовый контроль (ГФК) функционирует на всех уровнях бюджетной системы России, подчиняясь общим для всех ее элементов требованиям и процедурам. Отсутствие целостной системы государственного и муниципального финансового контроля снижает эффективность контрольных мероприятий и результативность бюджетирования.

Реформа местного самоуправления, проводимая в настоящее время, предполагает организацию действенной системы государственного финансового контроля, частью которого является муниципальный финансовый контроль. Контроль формирования и исполнения средств местного бюджета представляет собой контроль бюджета третьего уровня единой бюджетной системы государства. Поскольку муниципальные финансы – это часть государственных финансов, а бюджет муниципального образования является составной частью единого государственного (консолидированного) бюджета, то,

следовательно, муниципальный финансовый контроль есть часть государственного финансового контроля. В переходной экономике роль финансового контроля многократно возрастает, так как контроль является важнейшей функцией управления. Ослабление финансового контроля при осуществлении перестроечного курса нашего государства привело к бесконтрольной трате бюджетных средств. Так, по материалам проверки Счетной палатой РФ результатов приватизации государственной собственности в Российской Федерации, за 1993–2003 гг. было выявлено 52 938 преступлений; доля доходов от приватизации в доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ не превышала 1%, а в Республике Ингушетия в 2003 г. затраты на проведение приватизации в 270,7 раза превысили поступления от приватизации; в результате необоснованного занижения цены акций (по итогам десяти выборочно проверенных аукционов в 1996–1997 гг.) упущенная выгода для федерального бюджета составила 115 млрд р. [1. С. 89, 93, 97, 173]. В 2002–2004 гг. по результатам контрольных мероприятий 48 муниципальных контрольно-счетных органов России выявлены правонарушения на сумму 7 686,9 млн р., направлено в правоохранительные органы 222 материала, по 40 из которых возбуждены уголовные дела. Слабость государственного финансового контроля отрицательно сказывается на всей системе управления и является одной из причин слабости экономики России в целом. Недостаточность контроля расходования государственных средств в процессе исполнения бюджетов, использования государственной и муниципальной собственности всех уровней бюджетной системы Российской Федерации наносит огромный ущерб государству. Сложившийся дефицит местных бюджетов, муниципальный долг требуют эффективного использования бюджетных средств, возврата в бюджет средств и предотвращения дальнейших потерь. Поэтому установление действенного, системно организованного муниципального финансового контроля выступает важным фактором успешного социально-экономического развития страны.

Мировой опыт, а также опыт реформирования отечественной экономики указывает на необходимость развития финансового контроля и сочетания модели «самоорганизующегося» рыночного механизма с контролирующим воздействием государства. В условиях перехода к рыночным отношениям доминирующим должен стать государственный централизованный финансовый контроль. Анализ эффективности рыночных экономик промышленно развитых стран (США, Франции, Германии, Японии и др.) свидетельствует о том, что государственный финансовый контроль является органической частью социально ориентированной экономики. Он позволяет получить максимальный эффект в результате взаимодействия рыночных сил и государственного регулирования [2. С. 5]. В связи с этим сфера действия финансового контроля расширяется, а система финансового контроля нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании. Мировая практика учета результатов финансового контроля при принятии решений в сфере управления экономикой подтверждает, что качество управления напрямую зависит от уровня организации и эффективности финансового контроля. Этот важный вывод свидетельствует о необходимости и актуальности создания действенной системы государственного финансового контроля.

Основой формирования системы государственного финансового контроля является системность, которая предполагает использование организационно-функционального подхода к структуре органов внешнего финансового контроля. Внешний финансовый контроль осуществляется контрольным органом, формируемым законодательной (представительной) властью, а внутренний финансовый контроль – финансовым органом исполнительной власти. Институты государственного и муниципального финансового контроля следует рассматривать с позиций организационных принципов системного подхода, таких как концентрированность действий, комплексность, выделение решающего звена, поэтапность развития, организационная динамичность [3. С. 285–296; 4. С. 28–30].

Принцип концентрированности действий подразумевает направленность всех действий на достижение основной цели. Концентрированность действий – это основа формирования единой системы государственного (муниципального) финансового контроля, ее важнейший сущностный смысл.

Хорошая организация системы означает более высокую степень сфокусированности всех действий системы на достижении основной цели. Этим определяется ведущая роль принципа концентрированности действий среди других организационных принципов формирования системы ГФК. Реализация данного принципа в становлении единой системы ГФК предполагает: сосредоточение деятельности контрольного органа каждого уровня бюджетной системы РФ на достижении общей цели всей системы, представляющей интересы государства; разграничение контрольных функций между органами каждого уровня системы ГФК, исключающее параллелизм и дублирование в их деятельности; совместимость и сопряженность деятельности органов системы ГФК, при этом совместимость означает способность различных контрольных органов взаимодействовать, не создавая друг другу помех, а сопряженность – их способность осуществлять совместную деятельность в рамках системы ГФК.

Принцип комплексности направлен на повышение действенности системы финансового контроля за счет целенаправленного, скоординированного и продуктивного функционирования контрольно-счетных органов. Реализация принципа комплексности повышает действенность системы ГФК. Во-первых, за счет развития системы финансового контроля, включающей органы внешнего финансового контроля на федеральном, региональном и муниципальном уровне, при этом распределение полномочий между уровнями системы контроля должно осуществляться в соответствии с законодательно определенными предметами ведения уровней власти и на основании принципа федерализма. Во-вторых, за счет требований достижения функциональной дополняемости в деятельности контрольных органов всех ветвей власти, действующих в единой системе финансового контроля (внешний и внутренний контроль). Это позволит органам контроля функционировать более целенаправленно, скоординированно и продуктивно в реализации основной цели ГФК.

Принцип выделения решающего звена органически дополняет принцип комплексности и предусматривает организационно-функциональные аспекты системы финансового контроля, приложение усилий к которым может привести к наибольшему эффекту. Выделение решающего звена позволяет разрешить объективное противоречие между сложностью задачи построения сис-

темы ГФК, одновременностью охвата всех входящих в нее разноуровневых органов финансового контроля и недостаточной проработанностью законодательно-нормативной базы организации государственного и муниципального финансового контроля. Рациональный способ формирования эффективной системы ГФК будет состоять в выявлении таких организационных действий, которые необходимо осуществлять в первую очередь.

В соответствии с данным принципом необходимо выделить «решающее, ведущее звено», оказывающее существенное влияние на развитие системы ГФК – Счетную палату Российской Федерации; «массовое звено» – контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации; «слабейшее звено», ограничивающее возможности целостной системы ГФК и сдерживающее развитие финансового контроля – контрольно-счетные органы муниципальных образований.

Принцип поэтапного развития системы внешнего финансового контроля, осуществляемого контрольно-счетными органами, имеет особое значение. Исторический опыт России показывает, что попытки приведения системы государственного контроля к заданному качеству разовым актом, как правило, вызывают мощное противодействие органов существующей системы, в том числе и органов контроля. Поэтому не следует абсолютизировать тот факт, что характер, продуктивность, эффективность функционирования новых форм контрольных органов будет мгновенно коррелировать с типом новых организационных структур. В этой связи наиболее целесообразно проводить реорганизацию системы ГФК России поэтапно, начиная с легко осуществимых изменений с постепенным наращиванием на последующих этапах масштабов организационно-функциональных преобразований. Такой подход позволит ослабить противодействие существующей системы и даст возможность от этапа к этапу совершенствовать организацию ГФК.

Принцип организационной динамичности развития внешнего финансового контроля характеризует гибкость и мобильность организации и способность к самоорганизации, что обеспечит адаптацию системы контроля к изменениям условий внешней среды. Антиподом динамичности является организационная «жесткость» системы, порождающая застойные явления, угнетенность развития, консерватизм, резкое падение эффективности функционирования системы ГФК, игнорирующей структурные изменения во внешней среде. Эффект от реорганизации достигается в том случае, когда знание специфики функционирования системы позволяет с минимальными затратами воздействовать на ее основные характеристики [5. С. 28–30].

Роль организационных принципов формирования целостной системы ГФК заключается в их способности служить ориентирами при выборе целей, функций и организационных форм контрольных органов в процессе становления и развития системы внешнего государственного финансового контроля. Построение эффективной системы внешнего финансового контроля требует единой общероссийской политики в этой области.

Главное свойство системы – ее целостность, предполагающая совокупность компонентов, взаимодействие которых порождает новые качества, не присущие отдельным элементам системы [6. С. 68–69]. Целостная система государственных и муниципальных органов внешнего финансового контроля

на основе общих целей и задач, единых принципов, правил и стандартов позволит повысить эффективность финансового контроля, его результативность и действенность.

Эффективное развитие российской экономики, например, возможно только при условии формирования жесткой скоординированной системы финансового контроля, включающей институты финансового контроля с заданными целями, функциями и механизмами. В частности, необходима единая система внешнего финансового контроля бюджетов (федерального, субъектов РФ и органов местного самоуправления) бюджетной системы Российской Федерации. Поэтому центральная власть, обладающая преимуществами в принятии важнейших решений в сфере финансов, должна отвечать за их реализацию и заниматься бюджетным процессом в целом, включая финансовый контроль как один из этапов бюджетного процесса, а именно, организовывать его в рамках консолидированного бюджета России. При этом Счетная палата России должна быть высшим органом государственного финансового контроля, организационно и функционально независимым, обладать полномочиями по координации деятельности контрольно-счетных органов России для создания целостной, действенной и высокоэффективной системы государственного (муниципального) финансового контроля на основе руководящих принципов высших контрольных органов: независимости, законности, объективности, системности, гласности.

Счетная палата РФ осуществляет контроль на федеральном уровне в соответствии с Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации». На региональном уровне это функция контрольно-счетных органов субъектов РФ, на муниципальном – контрольно-счетных органов местного самоуправления. Необходим закон об основах организации и деятельности высших (независимых) органов финансового контроля, который обеспечит соблюдение принципа единства организации финансового контроля в стране и действие контролирующей вертикали, включающей в том числе муниципальный финансовый контроль. Именно Счетной палате России должны принадлежать функции по координации деятельности всех органов внешнего финансового контроля, которые, в свою очередь, должны быть прописаны в Федеральном законе «О Счетной палате РФ». Кроме того, отсутствие Федерального закона «Об общих принципах организации внешнего финансового контроля в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях» сдерживает развитие ГФК.

Необходимо построение финансового контроля по принципу строгой централизации (Счетная палата РФ, контрольно-счетные органы субъектов РФ и контрольные органы муниципальных образований). Это требование прямо и непосредственно вытекает из функционального единства финансового хозяйства и управления. Централизация органов внешнего финансового контроля предполагает выделение расходов на их содержание из федерального бюджета (пример Германии). Децентрализовать финансовый контроль значит вынуть из него самое существенное – возможность оценки проверяемых действий с финансовой точки зрения. Финансовый контроль по своим задачам есть контроль государственный, и это начало должно быть положено в основу его организации.

Ведущая роль в организации системы государственного финансового контроля должна принадлежать Счетной палате РФ, которая устанавливает единые правила, стандарты, отчетность, разрабатывает методические рекомендации, организовывает единую информационную базу данных и мониторинг результатов контрольных мероприятий, проводит анализ и дает заключение об отклонении (нарушении бюджетного законодательства) при исполнении консолидированного бюджета государства, причинах нарушений, наблюдающейся тенденции, предлагает меры для решения проблем, устранения нарушений, выявляет отклонения от целей в реализации государственной финансовой политики. Заключение Счетной палаты РФ направляется в Государственную думу и Президенту России.

Деятельность органов внешнего государственного (муниципального) финансового контроля строится на принципах законности, независимости, объективности, системности, профессионализма, ответственности, гласности и соблюдения профессиональной этики. Эффективность финансового контроля зависит от правильности, приоритетности определения и решения проблем развития и регулирования контроля. На всех уровнях власти признается, что страна нуждается в кардинальном повышении эффективности государственного (муниципального) финансового контроля [7. С. 8]. Дальнейшее успешное развитие внешнего финансового контроля связано с укреплением вертикали контрольно-счетных органов.

Совершенствование организации финансового контроля на муниципальном уровне возможно путем создания контрольно-счетных органов во всех муниципальных образованиях – городских округах и муниципальных районах. На контрольно-счетные органы муниципальных районов должен быть возложен финансовый контроль бюджетов муниципальных поселений. Таким образом, финансовым контролем будут охвачены все местные бюджеты муниципальных образований – городских округов, муниципальных районов и муниципальных поселений. Межбюджетные отношения на муниципальном уровне позволяют осуществить передачу муниципальным районам полномочий по осуществлению муниципального финансового контроля местного бюджета поселений.

Государственный (муниципальный) финансовый контроль должен быть созидательным, т.е. должен обеспечивать: процессный подход (с использованием информационных технологий), а не структурный с ориентацией на задачу; встроенность контроля в процессы управления; функциональность (ответственность контроля за конкретный процесс и результат); учет поведения людей в контрольных ситуациях; ориентированность на будущее (приоритет предварительного контроля), а не на прошлое, фиксируемое при последующем контроле); концептуальность (контроль всего процесса управления, а не отдельных его частей) [8. С. 56–62].

Таким образом, создание единой системы органов государственного и муниципального внешнего финансового контроля при взаимодействии в организационной, методической, информационной сферах деятельности является основой эффективного финансового контроля бюджетного процесса на всех уровнях бюджетной системы РФ при условии целостности системы, законодательного обеспечения государственного (муниципального) финансово-

го контроля; независимости контрольных органов; стандартизации систем и механизмов финансового контроля; прозрачности методов проведения проверок; подотчетности и ответственности контрольных органов перед обществом. На современном этапе развития экономики России действенная система контроля выступает одной из главных предпосылок качественного преобразования процесса управления экономикой и реализации государственной финансовой политики.

Литература

1. *Анализ* процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 гг. 2-е изд., доп. / отв. ред. С.В. Степашин. М.: Изд-во «Олита», 2005.

2. *Румянцев А.В.* Финансовый контроль: курс лекций. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2003.

3. *Винограй Э.Г.* Общая теория систем. Новосибирск, 1993.

4. *Финансовый* контроль в Российской Федерации: проблемы организации и управления: материалы «Круглого стола» от 26 декабря 2001 г. М.: Ин-т экономики РАН, 2002.

5. *Система* государственного финансового контроля: организационно-управленческий аспект (доклад к программе научного исследования) // Финансовый контроль в Российской Федерации: проблемы организации и управления: материалы «Круглого стола» от 26 декабря 2001 г. М.: Ин-т экономики РАН, 2002.

6. *Грачева Е.Ю., Толстопятенко Г.П., Рыжкова Е.А.* Финансовый контроль: учеб. пособие. М.: Изд. дом «Камертон», 2004.

7. *Лавров А.М.* Новые подходы к управлению общественными финансами // Финансы. 2003. № 9.

8. *Кочерин Е.А.* Принципы и пути формирования созидательной системы государственного контроля на основе информационных технологий // Концепция государственного финансового контроля в Российской Федерации: материалы науч.-практ. конф. М.: Изд. дом «Финансовый контроль», 2002.

* * * * *

Каролина Викторовна Лапина

Начальник управления инспектирования кредитных организаций Главного управления Банка России по Приморскому краю

Законодательные основы взаимодействия банковского и реального секторов экономики

Взаимодействие банковского и реального секторов экономики является частью более общей задачи соотношения структурных элементов экономической системы, а именно соотношения «экономика – политика – законодательство», сочетания базисных и надстроечных категорий в экономических отношениях. Поскольку основу экономики в современной России в условиях рыночных отношений составляет принцип свободного предпринимательства, осуществляемого субъектами различных форм собственности, то и взаимодействие банков и предприятий имеет рыночную основу: свобода выбора, договор, рыночные цены, право реализации собственной финансово-кредитной стратегии и т.п. С другой стороны, государство играет важную роль, определяя правовое поле, деловую среду функционирования субъектов экономики, а также, в определенных случаях, напрямую влияя на отношения этих субъектов. Следовательно, взаимодействие банков и предприятий должно исходить из возможностей использования рыночных инструментов, находящихся в арсенале государства, но при максимальном сохранении между субъектами паритетных условий делового сотрудничества.

Принципиально важным для развития экономики страны и усиления взаимодействия банковского и реального секторов экономики является эффективность законодательной базы. Кредитные организации и субъекты реального сектора экономики функционируют в общем правовом поле, их деятельность регулируется как общими законами, нормативными актами, так и актами специального назначения, относящимися непосредственно к деятельности банковских учреждений или предприятий.

До настоящего времени в России остается недостаточно развитой база банковского законодательства. Новые законы, поправки, вносимые в существующие нормативные акты, часто являются вынужденной реакцией властей на сложившуюся ситуацию в банковском секторе, а не результатом последовательной и систематической работы, учитывающей средне- и долгосрочные потребности банковской сферы. Разрабатываемые законы порой носят частный характер: нет правовых условий для формирования источников кредитования, отсутствует законодательная защита от риска невозврата кредитов.

Например, в практике банков по взысканию задолженности по кредитным договорам, обеспеченным залогом имущества, возникает немало случаев нарушения их прав на стадии принудительного исполнения решений судов об обращении взыскания на заложенное имущество должника. Эта проблема назрела давно, однако до настоящего времени не находит своего законодательного разрешения. Согласно Гражданскому кодексу РФ залоговый кредитор имеет преимущественное право на удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество, за изъятиями, установленными законом. В то же время совокупность норм Федерального закона «Об исполнительном производстве», регулирующих этот вопрос, делает реализацию данного права трудновыполнимой, фактически ставя под сомнение основополагающий для залоговых отношений принцип приоритета залогового кредитора. Следствием такого законодательного противоречия является то, что судебные приставы в ходе процедуры принудительного взыскания осуществляют выплаты залоговым кредиторам на общих основаниях, игнорируя преимущественное право.

В мировой практике залог, который банк получил от своего должника, в случае невозврата кредита имеет право продавать только банк. В России права залогодержателя законодательно не закреплены. Мешает появлению закона о залоге само государство, мотивируя это тем, что если имущество должников будут продавать банки, то снизятся налоговые поступления в бюджет от таких предприятий. По этому поводу директор департамента банковского надзора Банка России А. Симановский отметил, что «опять война стратегии и тактики завершается в пользу тактики» [1].

Другим ярким примером является положение в сфере расчетов. Так, в настоящее время ситуация в области российского налогообложения, когда расчеты с использованием банковских карт при оплате товаров физическими лицами фактически приравниваются к оплате товаров за наличный расчет, но выпадают из сферы розничной торговли, отчасти есть следствие недостаточной правовой регламентации таких расчетов.

Одной из ключевых проблем, которая сдерживает развитие в России документарных рублевых аккредитивов, является несовершенство законодательства и нормативно-правовой базы. В международной практике расчеты аккредитивами регулируются унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов. В России использование документарного аккредитива регулируется Гражданским кодексом РФ и Положением Банка России о безналичных расчетах. Однако нормы, касающиеся аккредитивов, являются фрагментарными и не охватывают весь комплекс вопросов, возникающих при проведении аккредитивных операций. Наряду с этим, практика аккредитивной формы расчетов важна не только для банковского сектора, но и для экономики в целом, поскольку использование такой формы расчетов позволяет получить финансирование на более выгодных (по сравнению с обычным кредитованием) условиях, а также снизить риски непоставки товара, неполучения платежа, неисполнения сроков отгрузки и оплаты, несоответствия качества, происхождения, условий поставки и страховки товара выставленным требованиям.

В настоящее время Банк России готовит проект нового Положения о безналичных расчетах в России, в котором будет описан комплексный подход

к системе безналичных платежей и унифицированы требования к безналичным платежам вне зависимости от способа перечисления средств. В результате исключения излишней детализации банки смогут более активно перейти к развитию платежных услуг для клиентов. Новое Положение должно быть согласовано в 2006 г.

Одним из ограничителей кредитования предприятий выступает недостаточный объем долгосрочных ресурсов у кредитных организаций. Способом решения этой проблемы должно стать создание законодательной базы для введения нового вида вклада, предусматривающего возможность его досрочного изъятия только в том случае, если это оговорено в договоре вклада. В ноябре 2005 г. банковский комитет Государственной Думы вернул на доработку проект поправок в Гражданский кодекс РФ, разрешающих безотзывные вклады. Проект поправок разрешал банкам предлагать вклады, внесенные на «условиях, предусмотренных договором», досрочный возврат которых возможен «только с согласия банка». Такая формулировка вызвала замечания правительства и отрицательное заключение Экспертного совета по гражданскому законодательству при председателе Государственной Думы. Члены совета, изначально выступавшие против идеи безотзывных вкладов, предложили компромиссную концепцию: во-первых, предусмотреть в законе исключительные случаи (например, тяжелая болезнь), когда вкладчик мог бы забрать деньги с безотзывного вклада досрочно; во-вторых, безотзывным может быть вклад только в пределах суммы, застрахованной государством. Таким образом, проект поправок в Гражданский кодекс РФ может значительно измениться, хотя сама идея безотзывных вкладов у банкиров сомнений не вызывает.

Нельзя игнорировать тот факт, что законодательство развивается быстрыми темпами. Принят новый Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле», безусловно, затрагивающий интересы и банков, и реального сектора экономики. Отменено деление валютных операций на текущие и капитальные; все валютные операции, за исключением прямо указанных в законе, будут осуществляться без ограничений; отменена практика получения индивидуальных разрешений; определены новые пределы свободного вывоза и ввоза валюты и др. Кроме того, принят Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ», призванный повысить доверие вкладчиков к банковской системе. Увеличение депозитной базы позволит задействовать ныне хранимые на руках населения деньги, тем самым улучшив общеэкономическое состояние страны. Принят Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах», который регулирует условия выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг, а также процесс исполнения обязательств по этим бумагам. Однако предстоит подготовить поправки к тексту закона, предусматривающие установление требований к кредитным организациям, осуществляющим эмиссию облигаций с ипотечным покрытием и единого порядка регулирования деятельности эмитентов облигаций с ипотечным покрытием. Принят Федеральный закон «О кредитных историях», который должен создать условия для формирования цивилизованного рынка потребительского кредитования.

Принятие в 2005 г. поправки к ст. 12 Налогового кодекса РФ, согласно которой отменяется налогообложение материальной выгоды, связанной с операциями с кредитными картами, принципиально изменило правила игры на отече-

ственном рынке пластиковых карт. Российские банки могут свободно предлагать кредитные карты с grace period – периодом, в течение которого держатель карты не платит проценты за перерасход средств. Это стандартная практика во многих развитых странах, однако до настоящего времени в России беспроцентные кредиты были запрещены, и чтобы предложить хотя бы аналог grace period, банкам приходилось пользоваться различными лазейками в законах или технологических процессах. Согласно Налоговому кодексу, ставка по кредитам в иностранной валюте должна быть не менее 9%, а по рублевым – не менее 3/4 ставки рефинансирования Банка России (в настоящее время – 13%). Если установленная банком ставка по кредиту ниже этого уровня, то заемщик обязан заплатить налог в размере 35% разницы между ставкой по кредиту и планкой, установленной Налоговым кодексом. Неудивительно, что кредитные организации оценили принятие этой поправки как прорыв на рынке кредитных карт.

Связь налоговой политики с денежно-кредитными отношениями очевидна. Легальные сделки, осуществляемые посредством банковской системы, подлежат налогообложению, а когда предприятия действуют в области теневой экономики, то сделки, совершаемые на нелегальном рынке, естественно, уходят от налогообложения. Признано, что уход от налогов – процесс неизбежный, но размеры его управляемы. Уменьшить вероятность роста тенденции уклонения от налогов можно, снизив налоговое бремя, создав налоговые преференции для российских товаропроизводителей, выпускающих конкурентоспособную продукцию.

Поскольку принятию необходимых законопроектов часто мешает их недостаточная профессиональная проработанность, в июле 2003 г. было подписано соглашение о сотрудничестве между Ассоциацией российских банков и Институтом государства и права Российской академии наук. Кроме того, банковское сообщество достигло позитивного уровня взаимодействия с Банком России [2].

Несмотря на то, что Банк России не имеет права законодательной инициативы, он активно участвует в подготовке законопроектов, а также разрабатывает собственные нормативные акты. Например, ответом на сложившуюся летом 2004 г. ситуацию стал Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 96-ФЗ «О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Формально законопроект был внесен депутатами Государственной Думы, но подготовлен он был в Банке России. Закон был принят в кратчайшие сроки – на третий день со дня внесения в Государственную Думу. В 2005 г. ЦБ РФ принял участие в подготовке изменений и дополнений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», согласно которым Банк России сможет получать информацию об учредителях и реальных владельцах банков, аффилированных лицах и группах лиц, к которым принадлежат учредители и реальные владельцы банков. Кроме того, ЦБ РФ предполагает подготовить проект федеральных законов по вопросам ипотечного кредитования и секьюритизации банковских активов с целью расширения спектра производных инструментов. Планируется внести изменения в норма-

тивные документы для оптимизации системы расчетов на финансовых рынках и многое другое.

Вместе с тем до настоящего времени банковская деятельность испытывает острую необходимость в безотлагательном принятии целого ряда законов, в том числе изменений и дополнений в Закон о несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций, в Закон о залоге. Необходимо также создание полноценного института банкротства физического лица, законодательное оформление деятельности коллекторских агентств и др. Особое внимание важно уделить правовому регулированию вопросов защиты прав кредиторов и вкладчиков, совершенствованию механизмов конкуренции и предотвращения действий по ограничению свободы коммерческой деятельности в банковской сфере.

Становится все более очевидным разрыв в законодательном обеспечении деятельности банков и их клиентов. Если процедуры контроля за деятельностью кредитных организаций достаточно хорошо разработаны и Банк России имеет довольно эффективные рычаги воздействия на них, то в реальном секторе экономики наблюдается значительное отставание, что во многом объясняет недостаточный для экономики уровень инвестиций и кредитов в сферу производства. Роль законодателя в решении этой проблемы очевидна, необходимы решения о введении в реальном секторе современных стандартов учета и отчетности, эффективных процедур банкротства, действенных норм залогового права.

Резюмируя вышесказанное, отметим следующее. Важным условием эффективного функционирования рыночной экономики является надежная защита прав собственности, обеспечение добросовестной конкуренции, строгое выполнение хозяйствующими субъектами имущественных обязательств. Это требует соответствующего законодательства, а также надежного механизма обеспечения его исполнения. Необходима декриминализация хозяйственной деятельности путем усиления государственной защиты прав собственности, ответственности за соблюдение договорной дисциплины, повышение эффективности системы судебного разрешения хозяйственных споров, ужесточение ответственности за соблюдение контрактных обязательств, погашение кредитов.

Законодательная система России в последние пять лет работает довольно интенсивно. В то же время процесс законотворчества нуждается в дальнейшем совершенствовании, особенно с учетом необходимости осуществлять целый комплекс взаимосвязанных реформ. Без законодательной защиты интересов банков, кредитующих экономику, сложно ждать увеличения потока инвестиций. При этом важно учитывать, что законодательство может стать действенным правовым регулятором общественных отношений лишь в том случае, если оно адекватно объективным реалиям и закономерностям развития соответствующих общественных отношений, а также если оно оказывает в своем применении позитивное, стимулирующее воздействие на общественный прогресс.

Литература

1. *У реального* сектора – нереальные запросы // Независимая газета. 2003. 27 янв.

2. *Время* МН. 2003. 9 июля.

* * * * *

Евгений Георгиевич Анимица

Доктор географических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой региональной и муниципальной экономики Уральского государственного экономического университета

Евгений Геннадьевич Иванов

Старший экономист закрытого акционерного общества «Уральский Джи Эс Эм»

Особенности управления инвестиционными процессами в экономическом пространстве муниципального образования

Приоритетной целью, смыслом существования любого органа публичной власти является постоянное стремление к повышению уровня жизни людей. Местное самоуправление, являясь одним из основных атрибутов современного российского общества, призвано обеспечить взаимодействие гражданского общества и государства, защиту совместных интересов граждан, проживающих на определенной территории [1]. Для удовлетворения текущих потребностей населения территории перед местным самоуправлением ставится задача комплексного социально-экономического развития муниципального образования.

Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» обязывает органы местного самоуправления принимать планы и программы ком-

плексного социально-экономического развития муниципального образования и организовывать их выполнение (п. 6 ст. 17).

Под *комплексным социально-экономическим развитием муниципального образования* нами понимаются организующие действия органов местного самоуправления по созданию на подведомственной территории такого взаимосвязанного сочетания производств и видов деятельности, которое обеспечит усиление конкурентных преимуществ и улучшение финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов, рост количества, ассортимента и качества предоставляемых на территории муниципального образования экономических благ, увеличение реальных доходов населения, что в итоге будет способствовать наиболее полному удовлетворению потребностей жителей данного местного сообщества.

Особую роль в решении задачи комплексного социально-экономического развития муниципалитета играет *управление инвестиционными процессами органами местного самоуправления*.

Инвестиции являются основой расширенного воспроизводства, которое, в свою очередь, представляет собой основу экономического роста. Экономический рост же при прочих равных условиях вызывает рост реальных доходов населения и выступает в качестве фактора стимулирования спроса на товары, работы, услуги и расширения предложения адекватного объема, качества и ассортимента.

В отечественной литературе практически не встречается понятие «управление инвестиционными процессами органами местного самоуправления», однако в ряде работ раскрывается более общее по содержанию понятие «управление инвестициями» безотносительно к субъекту управления [2–8]. Активно разрабатываются проблемы инвестиционной деятельности и управления инвестициями в территориальном или региональном аспекте [9–12]. В некоторых работах приводятся определения, близкие по содержанию, такие как «инвестиционная политика муниципального образования» [13], «государственная инвестиционная политика и регулирование инвестиционной деятельности на уровне органов местного самоуправления», «инвестиционная деятельность на уровне муниципального образования» [14], «муниципальная инвестиционная политика» [15], подразумевающие под собой систему мер, нацеленных на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения и ориентированных на достижение определенных целей, а также «оценка инвестиционной привлекательности муниципального образования» [16], которая является одним из важных стратегических маркетинговых инструментов.

Под *управлением инвестиционными процессами органами местного самоуправления* нами предлагается понимать научно обоснованную целенаправленную деятельность органов местного самоуправления как по созданию условий для привлечения и удержания инвестиций на территории муниципального образования, так и по воздействию на инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов муниципального образования и на инвестиции, осуществляемые органами местного самоуправления за счет средств местного бюджета и иных источников с целью обеспечения комплексного социально-экономического развития муниципального образования. Эта дефиниция ори-

ентирована на комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования и позволяет выделить две составляющие объекта управления: инвестиционную деятельность различных ее субъектов и инвестиции, осуществляемые органами местного самоуправления. Такое разделение обусловлено тем, что органы местного самоуправления не вправе осуществлять прямое управление инвестициями, принадлежащими другим субъектам инвестиционной деятельности, а могут оказывать влияние только на саму их деятельность. По нашему мнению, предложенное понятие полнее раскрывает содержание управления инвестиционными процессами органами местного самоуправления и теоретически обосновывает область его совершенствования.

Содержание деятельности органов местного самоуправления как субъекта управления определяется *особенностями управления инвестиционными процессами*.

Для выделения особенностей управления инвестициями сравним по нескольким признакам управление инвестициями различными субъектами (см. таблицу).

Рассмотрим более подробно содержание особенностей управления инвестиционными процессами органами местного самоуправления.

1. *Ориентация управления на комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования.* Сопоставление целевой ориентации управления инвестициями различных субъектов позволяет сделать следующие выводы: если органы государственной власти РФ и субъектов РФ в целом ориентированы на создание условий для предложения и спроса на капитал необходимого для субъектов инвестиционной деятельности объема и структуры, а хозяйствующие субъекты – на улучшение собственных финансовых результатов и упрочение конкурентных позиций на рынке, то для органов местного самоуправления главным является комплексное социально-экономическое развитие подведомственной территории. Это обусловлено социальной значимостью института местного самоуправления, заключающейся в необходимости улучшения качества жизни населения муниципального образования, а также выделяемой многими исследователями тенденцией возникновения конкуренции между городами, в том числе и в борьбе за инвестиции [17]. Конкуренция, связанная с процессами формирования единых общероссийских и международных рынков товаров и услуг, труда, финансов, вынуждает органы местного самоуправления направлять инвестиции в развитие конкурентных преимуществ города и создание условий для предпринимательской деятельности, привлечения дополнительных инвестиций и высококвалифицированной рабочей силы.

2. *Объекту управления инвестициями органами местного самоуправления крупных и крупнейших городов в наибольшей степени присуща способность к самоорганизации.* Под самоорганизацией наука понимает способность сложных систем к упорядочению своей внутренней структуры. Объединяет различные научные направления, занятые изучением процессов самоорганизации и самоорганизующихся систем, междисциплинарная область исследований – «синергетика» [18, 19]. В настоящее время для науки характерно рассмотрение экономики муниципального образования в качестве системы, но применение синергетического подхода в муниципальном управлении еще недостаточно развито.

Особенности управления инвестициями различными субъектами

Признак	Субъекты управления			
	Органы государственной власти РФ	Органы государственной власти субъекта РФ	Органы местного самоуправления	Хозяйствующие субъекты
Целевая ориентация управления	Создание условий для предложения капитала, удовлетворяющего потребности экономики в инвестициях определенного вида и структуры	Создание условий для привлечения необходимых инвестиционных ресурсов и инвестирования их в объекты, представляющие особую значимость для социально-экономического развития субъекта РФ	Обеспечение комплексного социально-экономического развития муниципального образования	Рост прибыли и упрочение конкурентоспособности
Способность объекта управления к самоорганизации	Объекту управления присуща способность к самоорганизации только в ключевых вопросах развития государства	Объекту управления присуща способность к самоорганизации только в ключевых вопросах развития субъекта РФ	Объекту управления в наибольшей степени присуща способность к самоорганизации	Объекту управления не присуща способность к самоорганизации
Положение в системе управления инвестициями в государстве	Устанавливают бюджетно-налоговые основы деятельности органов государственной власти субъектов РФ и органов МСУ. Осуществляют общее регулирование инвестиционной деятельности всех ее субъектов, включая иностранных инвесторов, на территории РФ. В качестве субъекта инвестиционной деятельности управляют государственными инвестициями	В пределах своей компетенции устанавливают бюджетно-налоговые основы деятельности органов МСУ. Регулируют инвестиционную деятельность различных ее субъектов в регионах в соответствии с федеральным законодательством. В качестве субъекта инвестиционной деятельности управляют государственными инвестициями субъекта РФ	В пределах своей компетенции регулируют инвестиционную деятельность различных субъектов на территории муниципального образования в соответствии с федеральным и региональным законодательством. В качестве субъекта инвестиционной деятельности управляют своими инвестициями	В качестве субъектов инвестиционной деятельности управляют своими инвестициями

Синергетика выделяет так называемые «диссипативные» системы, которые отличаются свойствами открытости, неравновесности и нелинейности, а также кооперативности составляющих их элементов. В данном случае открытость означает активный обмен систем с внешней средой веществом, энергией, информацией. При этом под неравновесностью и нелинейностью понимается такое свойство систем, при наличии которого изменяются их макроскопические параметры и они реагирует на внешние воздействия непропорционально последним: малые воздействия могут приводить к очень большим последствиям («резонансный эффект»), а большие – к совершенно незначительным [20]. Кооперативность элементов систем рассматривается как тесное их взаимодействие и согласованная реакция на воздействия внешней среды.

Только при наличии этих свойств, а также при достаточно большом количестве составляющих их элементов системы обладают способностью к самоорганизации и в них могут возникать упорядоченные структуры, характер которых не определяется в полной мере одним лишь внешним воздействием на систему [21].

Для того чтобы выявить наличие у объекта управления свойств, обусловливающих возникновение способности к самоорганизации, рассмотрим состав объекта управления инвестициями в зависимости от субъекта управления (рис. 1).

Рис. 1. Состав объекта управления в зависимости от субъекта управления инвестиционными процессами

Поскольку инвестиции представляют собой имущество, не обладающее комплексом вышеперечисленных свойств, им как объекту управления не может быть присуща способность к самоорганизации. Появление способности объекта управления к самоорганизации в той или иной степени возможно только при управлении органами государственной власти и местного самоуправления инвестиционной деятельностью различных ее участников. При этом инвестиционной деятельности в крупных и крупнейших городах в наибольшей степени присуща способность к самоорганизации. Это обусловлено следующими обстоятельствами:

количество субъектов инвестиционной деятельности в крупных и крупнейших городах существенно больше, чем в малых и средних городах и сельских поселениях, хотя и уступает их количеству в субъекте РФ и в Российской Федерации в целом;

крупные и крупнейшие города являются в наибольшей степени открытыми системами, так как представляют собой центры коммуникаций, экспортно-импортных операций, в них наблюдаются значительная миграция рабочей силы и движение капитала. Так, например, движение капитала характеризует тот факт, что доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций, рассчитанная по крупным и крупнейшим городам Челябинской области, в 1,35 раза превысила значение по РФ в целом и на несколько порядков – по малым и средним городам Челябинской области. Что касается миграции рабочей силы, то отношение количества мигрирующих людей в крупных и крупнейших городах Челябинской области к численности населения территории превысило более чем в 16 раз аналогичный показатель по РФ;

проведенные нами расчеты показали, что инвестиционная деятельность в крупных и крупнейших городах обладает свойством неравновесности и нелинейности в большей степени (в 1,5–1,8 раза), чем в государстве и субъекте федерации. Для количественной оценки этого свойства нами предлагается рассчитывать коэффициент неравновесности-нелинейности:

$$K_{\text{н-р/н-л}} = \frac{i_I}{R^2},$$

где i_I – индивидуальный индекс инвестиций за определенный период, рассчитанный базисным способом;

R^2 – квадрат коэффициента корреляции Пирсона для линейного тренда инвестиций за тот же период.

Индекс инвестиционных вложений за определенный период характеризует неравновесность инвестиционной деятельности, квадрат коэффициента корреляции отражает достоверность проведенной к линейной функции аппроксимации (чем значение R^2 для линейного тренда меньше, тем более нелинейно поведение инвестиций);

кооперативность субъектов инвестиционной деятельности в крупных и крупнейших городах обусловлена высокой плотностью населения (в десятки раз выше, чем по прочим населенным пунктам и территориям), концентрацией хозяйствующих субъектов, развитыми средствами коммуникации (существенно выше уровень телефонизации, проникновения сотовой связи, доступа в Интернет, имеются местные СМИ), единой инфраструктурой для проживания, хозяйствования и инвестирования [22], предполагающей общность интересов участников инвестиционной деятельности.

Таким образом, инвестиционная деятельность различных субъектов в крупных и крупнейших городах в наибольшей степени обладает всеми свойствами, обеспечивающими способность к самоорганизации. При этом под самоорганизацией предлагается понимать способность всех субъектов инвестиционной деятельности реагировать на мероприятия по управлению инвестициями согласованным образом, непропорциональным усилиям органов управления по осуществлению управленческих воздействий, с возможным возникновением резонансного эффекта. Это обусловливает принятие ор-

ганами местного самоуправления синергетического подхода к управлению инвестициями.

3. *Особая роль органов местного самоуправления в системе единой публичной власти в государстве, в том числе в системе управления инвестициями (рис. 2).*

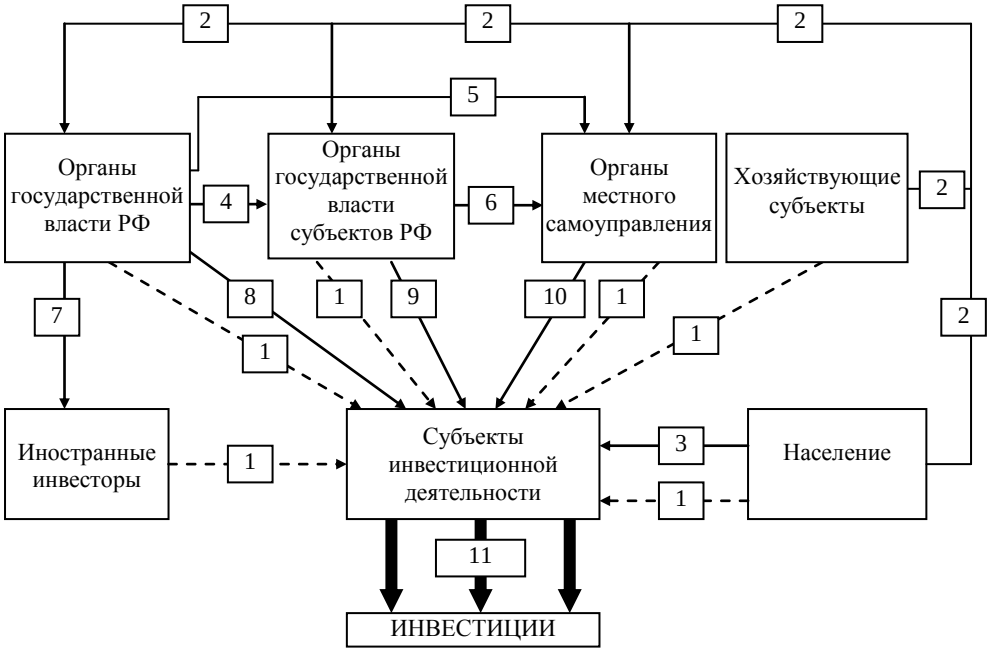


Рис. 2. Система управления инвестициями в РФ

На рис. 2 использованы следующие условные обозначения:

1 – органы государственной власти РФ и субъектов РФ, органы местного самоуправления, хозяйствующие субъекты, население и иностранные инвесторы выступают в качестве субъектов инвестиционной деятельности;

2 – хозяйствующие субъекты и население уплачивают налоги и сборы;

3 – население передает субъектам инвестиционной деятельности временно свободные денежные средства;

4 – органы государственной власти РФ закладывают и устанавливают бюджетно-налоговые основы деятельности органов государственной власти субъектов РФ, разрабатывают и реализуют инвестиционную политику в РФ, программы развития отдельных регионов;

5 – органы государственной власти РФ устанавливают бюджетно-налоговые основы деятельности органов местного самоуправления, учреждают перечень объектов, которые могут находиться в муниципальной собственности;

6 – органы государственной власти субъекта РФ в пределах своей компетенции устанавливают бюджетно-налоговые основы деятельности органов местного самоуправления, в том числе организуют выравнивание уровня бюджетной обеспеченности муниципального образования, формируют фонды регионального развития;

7 – органы государственной власти РФ осуществляют регулирование деятельности иностранных инвесторов на территории РФ (Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 160-ФЗ от 9 июля 1999 г.);

8 – федеральные органы государственной власти осуществляют общее регулирование инвестиционной деятельности всех ее субъектов на территории РФ, устанавливают правила деятельности в смежных с инвестиционной сферах (градостроительстве, землеустройстве, налогообложении, лицензировании);

9 – региональные органы государственной власти осуществляют поддержку инвестиционной деятельности на территории субъекта РФ, реализуют предоставленные им полномочия по регулированию инвестиционной и смежной с ней деятельности путем лицензирования, применения антимонопольных и иных мер в соответствии с действующим законодательством;

10 – органы местного самоуправления осуществляют поддержку инвестиционной деятельности на территории муниципального образования, реализуют предоставленные им полномочия по регулированию инвестиционной и смежной с ней деятельности путем установления субъектам инвестиционной деятельности льгот по уплате местных налогов, предоставления им не противоречащих законодательству РФ льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, находящимися в муниципальной собственности, проведения процедуры землеотвода под строительство, согласования строительной документации на предмет ее соответствия градостроительному законодательству и иными способами;

11 – все субъекты инвестиционной деятельности осуществляют непосредственное управление своими инвестициями.

Исследование роли и места органов местного самоуправления в системе управления инвестициями в РФ позволяет сделать следующие принципиальные выводы:

органы местного самоуправления являются самым нижним уровнем публичной власти в государстве, что предъявляет повышенные требования к согласованности муниципальных правовых актов по управлению инвестициями с законодательством РФ и субъекта РФ в данной сфере;

в связи с тем что инвестиционная деятельность имеет определенную локализацию, органы местного самоуправления, осуществляя в соответствии с законодательством различные разрешительные действия в отношении ее субъектов, могут оказывать на нее существенное влияние; это связано с наличием у органов местного самоуправления ключевых полномочий в сфере градостроительства и земельных отношений. К ключевым полномочиям, по нашему мнению, относятся: установление правил землепользования и застройки территории муниципального образования, отвод земельных участков под строительство (по сведениям Федеральной службы земельного кадастра Российской Федерации, до 90% земель после разграничения государственной собственности на землю должны находиться в муниципальной собственности), выдача разрешений на строительство объектов недвижимости. Простота и понятность процедур реализации этих полномочий имеют для субъектов инвестиционной деятельности большое значение. Это обусловливает взаимо-

связь между управлением инвестиционными процессами органами местного самоуправления и инвестиционной привлекательностью муниципального образования;

органы местного самоуправления, как и другие органы публичной власти, отличаются от хозяйствующих субъектов и населения тем, что могут не только участвовать в инвестиционной деятельности на равных правах с остальными ее субъектами в соответствии со ст. 125, 215 ГК РФ, но и устанавливать в этой сфере общеобязательные правила и следить за их исполнением, что влияет на совокупность методов и инструментов управления инвестициями.

Выделенные особенности являются теоретической основой оценки состояния управления инвестиционными процессами органами местного самоуправления и выбора направлений его совершенствования.

Литература

1. *Система* муниципального управления. 2-е изд. / под ред. В.Б. Зотова. М.: Олма-Пресс, 2006.

2. *Управление* инвестициями: В 2 т. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. М., 1998. Т. 1.

3. *Фабоцци Ф.Дж.* Управление инвестициями. М., 2000.

4. *Шопенко Д.В.* Управление инвестиционным процессом в реальной экономике. СПб., 2000.

5. *Никольская Е.Г.* Экономические аспекты инвестиционного управления. СПб., 2000.

6. *Темиров Д.С.* Управление инвестициями. СПб., 2002.

7. *Горшенина Н.С., Анчиков Э.В.* Управление инвестициями. М., 2003.

8. *Бобылев В.В.* Организация управления инвестициями. М., 2004.

9. *Морозов В.В.* Стратегические направления совершенствования управления инвестиционной деятельностью территорий. Екатеринбург, 2000.

10. *Дробышевский С., Днепровская С., Изряднова О.* Инвестиции: региональный аспект. М., 2002.

11. *Иванова Т.Б.* Региональная финансовая инфраструктура и активизация инвестиционного процесса. Волгоград, 2003.

12. *Региональная* инвестиционная политика как фактор стабилизации социально-экономического положения России: ежегод. науч. чтения, посвящ. памяти А.Н. Пилецкого. Курск, 2004.

13. *Финансово-экономические* проблемы муниципальных образований / под ред. Н.Г. Сычева, К.И. Таксира. М., 2002.

14. *Бацин В.И.* Оптимизация инвестиционной деятельности на уровне муниципального образования: автореф. дис. …канд. экон. наук. Саранск, 2001.

15. *Методические* рекомендации по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования. М., 2000.

16. *Иванов В.В., Коробова А.Н.* Муниципальное управление: справ. пособие. М., 2006.

17. *Национальная* политика развития городов / под ред. Б.М. Гринчеля. СПб., 2002.

18. *Хакен Г.* Синергетика: пер. с англ. М.: Наука, 1975.

19. *Милованов В.П.* Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация. М., 2001.

20. *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса: пер. с англ. М., 1986.

21. *Ерохина Е.А.* Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход. Томск, 1999.

22. *Занадворов В.С., Занадворова А.В.* Экономика города: вводный курс. М., 1998.

*** * * * ***

Наталья Юрьевна Власова

Доктор экономических наук, профессор кафедры региональной и муниципальной экономики Уральского государственного экономического университета

Антон Евгеньевич Комаров

Преподаватель кафедры гуманитарных и естественных наук Озерского филиала Южно-Уральского государственного университета

Особенности маркетинга закрытого административно-территориального образования

Первоначально концепция маркетинга была связана с продажей физических продуктов (потребительских товаров, продукции производственного назначения). В настоящее время она используется применительно ко всем видам деятельности, направленным на удовлетворение запросов потребителей. В частности, можно говорить о существовании маркетинга услуг, маркетинга организаций, маркетинга отдельных личностей, маркетинга идей. В последнее время наряду с этими видами маркетинга все чаще встречается и так называемый маркетинг территории (места).

Территориальный маркетинг – это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, внимание которых необходимо территории. Он осуществляется с целью создания, поддержания или изменения мнений, намерений и/или поведения субъектов, внешних по отношению к данной территории. Территориальный маркетинг направлен на создание и поддержание: притягательности, престижа территории в целом; при-

влекательности сосредоточенных на территории природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, а также возможностей для реализации и воспроизводства таких ресурсов [1]. Маркетинг товара (услуги) и маркетинг территории имеют различные концепции и технологии исследования. Основные отличия маркетинга территории от традиционного маркетинга представлены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика традиционного маркетинга и маркетинга территории

Традиционный маркетинг	Маркетинг территории
Маркетинг – прибыльное для компании удовлетворение потребностей других людей	Социально ответственный маркетинг – удовлетворение нужд, потребностей и интересов целевых рынков, удовлетворение пользователей более эффективными, чем у конкурентов, способами при сохранении или повышении благосостояния как потребителей, так и общества в целом. Создание общественного климата, который повышал бы привлекательность территории как объекта инвестирования и как среды жизнедеятельности
Цели обычно касаются сбыта, прибылей, получения наличных денег	Цели являются более сложными и широкими, так как успех или неудача не могут измеряться только финансовыми критериями. Цели измеряются скорее не количественными, а качественными показателями. Цели – создание имиджа территории, привлечение капитала и населения, рост конкурентоспособности территории
Результат – прибыль	Результат трактуется более широко: 1) деньги, которые идут по множественным каналам косвенно через доходы в бюджет территории, через увеличение покупательской способности и стимулирование экономической активности; 2) решение социальных проблем территории
Главным образом связан с товарами и услугами	Связан не только с товарами и услугами, но и с территориями разного уровня, а также с организациями, событиями, личностями (политическими лидерами), информацией, идеями
Продукт (товар или услуга) измеряем и оцениваем	Продукт достаточно трудно измерить, а иногда он не существует (продается «идея»)
Цена определена	Цену определить трудно (особенно трудно измерить духовные блага, имидж территории, деловые качества руководителей и т.п.). На цену влияет множество факторов. Возможны неоднозначные оценки
Ориентация на обслуживание только прибыльных сегментов рынка	Не исключая обслуживания прибыльных сегментов рынка, рассматривается более широко, в том числе как обслуживание экономически невыгодных, но социально значимых сегментов рынка. Ориентирован на повышение благосостояния граждан
Как правило, целевые группы точно определены	Потребители (целевые группы) определяются более широко
Ясно, кто производитель и промоутер (promoter)	Производитель и промоутер не явны. Территориальные власти не имеют в этом вопросе монополии, а могут лишь стимулировать и организовывать весь процесс, в котором участвует множество действующих лиц (стейкхолдеров – stakeholders)
Результат деятельности маркетолога измеряем (увеличение объемов продаж, прибыли)	Результат измеряем косвенно, через рейтинг территории (инвестиционную привлекательность), могут также возникнуть отрицательные результаты
Конкуренты – фирмы, производящие подобные товары	Конкуренты – другие территории, которые сложно изучить, так как они имеют специфические черты

Каждый регион, город по разным причинам приходит к осознанию необходимости маркетинга территории. Где-то столкнулись с фактом снижения притягательности региона для туристов, инвесторов, других лиц, способных придать региону новые силы, влить в него «свежую кровь». В других местах возникает озабоченность в связи с оттоком финансовых, трудовых и других ресурсов из региона. Наконец, часто возникает проблема: как обеспечить привлекательность региональных товаров внутри территории и в то же время сделать более выгодным их экспорт за пределы региона. Свои основания для проведения маркетинга территории есть и у российских «закрытых» городов (ЗАТО). В свое время в эти города были сделаны многомиллиардные капитальные вложения для создания материальной базы научных исследований, сооружения и эксплуатации большого количества промышленных предприятий с самыми современными, принципиально новыми технологиями производства и уникальным оборудованием, где вырабатывались плутоний и высокообогащенный уран, изготавливались и собирались компоненты ядерного оружия. В секретных ядерных городах были созданы неплохие, по советским меркам, условия для жизнедеятельности многих тысяч ученых, высококвалифицированных инженеров, конструкторов, способных решить самые сложные задачи [2].

Сегодня динамичное развитие целого ряда соседних с ЗАТО городов, особенно крупнейших, все более отчетливо контрастирует с застоем в экономике ЗАТО. Так, в 2002–2003 гг. индексы промышленного производства города Озерска были ниже, чем в среднем по Челябинской области.

Обладая набором уникальных характеристик, например таких, как особый правовой статус, сосредоточение промышленных и научных объектов, система подготовки высококвалифицированных кадров, развитая социальная инфраструктура, высокий уровень доходов населения, низкий уровень преступности и многие другие, территории ЗАТО в современных рыночных условиях сталкиваются с проблемами, препятствующими дальнейшему их развитию. Основной проблемой остается неопределенность будущего ЗАТО как в правовом поле, так и в плане выбора направления социально-экономического развития.

Вопрос о будущем ЗАТО возник сразу после окончания гонки вооружений между двумя сверхдержавами – СССР и США – и остается нерешенным на протяжении уже 15 лет.

ЗАТО изначально создавались в целях разрешения геополитических задач СССР. Для глобальных субъектов геополитики со второй половины XX века абсолютным выражением мощи, интегрирующим ценности, интеллект, знания и другие ресурсы, стал их ядерно-ракетный потенциал, создаваемый в атомных городах, в отраслях военно-промышленных комплексов мировых держав. Отсюда – значимость атомных городов для оценки роли США и России в мировой политике, более того, для утверждения их статуса глобальных субъектов в качестве мировых держав и сверхдержав как таковых. Понимание или непонимание вышесказанного политическими лидерами современных государств ведет к усилению или ослаблению их роли в мировой политике и в мировом процессе [3].

Ситуация неопределенности будущего «закрытых» городов усугубляется еще и тем, что особенный статус ЗАТО и связанные с ним ограничения в некоторых случаях сами по себе препятствуют развитию города и формированию здоровой рыночной среды. В частности, особый режим включает ограничения на въезд и постоянное проживание граждан на территории закрытого образования, ограничения на право ведения хозяйственной и предпринимательской деятельности, владения, пользования и распоряжения землей, природными ресурсами, недвижимым имуществом [4].

Обозначенные проблемы ЗАТО достаточно подробно отражаются в работах современных исследователей регионального развития, однако в стороне остается такая немалозначимая характеристика «закрытого» города, как его имидж, т.е. образы, ассоциации, которые возникают в сознании у различных групп людей при упоминании города.

Авторами было проведено исследование, посвященное изучению имиджа «закрытого» города, в котором приняли участие две группы респондентов: 1) жители одного из «закрытых» городов (ЗАТО город Озерск) – резиденты; 2) жители обычных городов, прежде всего соседних с ЗАТО город Озерск территорий (города Кыштым, Касли, поселок Новогорный), а также жители таких городов, как Челябинск, Екатеринбург, Чебаркуль, Карабаш и др., – нерезиденты.

Целью данного исследования было выяснить, что, по мнению жителей ЗАТО и соседних территорий, мешает развитию ЗАТО, что снижает привлекательность города как объекта проживания и инвестирования, а также определить основные черты имиджа «закрытого» города (Озерска) в глазах самих жителей ЗАТО и в глазах жителей соседних территорий.

Результаты исследования позволили с уверенностью утверждать, что жители «закрытого» города и жители обычных городов по-разному видят ЗАТО, имидж города существенно различается в представлениях резидентов и нерезидентов.

Были выявлены следующие основные черты имиджа ЗАТО город Озерск.

1. У жителей обычных городов достаточно часто встречаются крайне негативные образы Озерска – «радиация», «экология», «грязь», «авария», причем данные образы усиливаются в том случае, если человек никогда не посещал «закрытый» город.

2. Нерезиденты в каждом третьем случае видят Озерск «богатым», «перспективным», «благополучным» при практически полном отсутствии противоположных ассоциаций.

3. Каждый третий озерчанин видит свой город так: «деревня», «болото», «застой», «маленький», «скучный».

4. Очень важно, что 80% жителей Озерска считают свой город особенным. Главными причинами этого являются: закрытость, секретность города, а также нахождение в нем ПО «Маяк», предприятий атомной промышленности. 70% нерезидентов также считают Озерск особенным, основная причина тому его «закрытость».

5. Известность всех предприятий, за исключением ПО «Маяк» (и ЗАО «Южноуральское управление строительства» – только в Озерске), находится на достаточно низком уровне.

6. Тревожным фактом является высокий уровень чувства опасности вследствие близости атомного производства, даже среди самих жителей «закрытого» города.

7. Преувеличенными оказались общие опасения по поводу влияния ПО «Маяк» на качество пищевых продуктов, производимых в Озерске, причем нерезиденты в 3,5 раза чаще высказывали подобные опасения по сравнению с жителями ЗАТО.

8. В результате проведенного исследования выяснилось, что Озерск в глазах большинства людей утратил свое традиционное имиджевое преимущество – образ города «с крайне низким уровнем преступности».

9. Намного более светлыми перспективы ведения бизнеса в Озерске видятся нерезидентам: 61,7% опрошенных уверены в том, что в ЗАТО бизнес приносит достаточную прибыль. Но при этом прослеживается определенная тенденция в ответах на вопрос о возможности вложения денег в бизнес (производство) на территории Озерска: наибольшее количество (около 53%) категоричных ответов «нет» и «ни за что» дали нерезиденты, никогда не посещавшие Озерск. Причинами таких ответов называются следующие: «там не живу», «сложно контролировать вложения», «ничего не знаю о городе». Процент отрицательных ответов снижается вдвое, если нерезидент когда-либо посещал Озерск.

10. На вопрос «Вы хотели бы переехать жить в Озерск?» нерезиденты, посещавшие город, отвечают утвердительно более чем в три раза чаще, нежели нерезиденты, никогда его не посещавшие. Причин, по которым люди хотели бы переехать в Озерск, называется множество, наиболее часто упоминаются следующие: чистый, тихий, красивый город, порядок, высокая заработная плата, возможность трудоустройства, более развитый город, высокий уровень жизни и др. Вместе с тем треть жителей ЗАТО по разным причинам хотели бы покинуть город (основной причиной называется «нет перспективы саморазвития», «скучно»).

11. Крайне мало людей (особенно нерезидентов) осведомлены об особенностях периода льготного налогообложения в ЗАТО. Как правило, представления об этом времени крайне скудны и характеризуются, например, такими высказываниями: «отмывание денег», «злоупотребления», «деньги осели в карманах», «плохо был использован» и т.д. (табл. 2).

12. Респонденты были едины в оценке перспективы создания высокотехнологичных производств в Озерске: только около 10% опрошенных не верят в такую возможность. Большая часть опрошенных отметила существование определенного научно-технического потенциала в городе, а его основой назвала ПО «Маяк» (табл. 3).

Проанализировав ответы респондентов, выделив положительные и отрицательные представления жителей разных территорий о ЗАТО, можно определить, как особенности имиджа «закрытого» города влияют на различные отрасли экономики ЗАТО (рис. 1).

Таблица 2

Группы ассоциаций, возникающих при упоминании Озерска, %

Группа ассоциаций	Резиденты		Нерезиденты			
			посещавшие Озерск		не посещавшие Озерск	
	Доля	Упоминаемость	Доля	Упоминаемость	Доля	Упоминаемость
Озера, чистый, зеленый, красивый, природа	28,6	102,9*	13,5	37,3	5,7	20,0
Родной, дом, семья, жизнь	17,0	61,0				
Закрытый город, ЗАТО, КПП	14,9	53,3	22,7	62,7	28,3	100,0
Деревня, болото, застой, маленький, скучный	9,3	33,3				
Спокойный, тихий, уютный	9,0	32,4				
ПО «Маяк», секретный объект	8,5	30,5	19,0	52,5	30,2	106,7
Особые люди	3,7	13,3				
Радиация, экология, грязь, авария	4,0	14,3	15,3	42,4	20,8	73,3
Богатый, перспективный, благополучный			12,3	33,9		

Примечание. * Каждому респонденту разрешалось предложить 5 вариантов ассоциаций, поэтому при объединении в группы показатель упоминаемости может превышать 100%.

Таблица 3

Ответы на вопрос «Возможно ли, по-вашему, создание высокотехнологичных производств в Озерске?», %

Вариант ответа	Резиденты	Нерезиденты	
		посещавшие Озерск	не посещавшие Озерск
Возможно развитие на базе ПО «Маяк»	30,2	33,3	6,3
Лучше ПО «Маяк» ничего не получится	3,2	9,5	6,3
Можно привлечь новые фирмы за счет рекламы города	8,7	4,8	6,3
Можно привлечь новые фирмы за счет предоставления налоговых льгот	8,7	9,5	6,3
У нас огромный накопленный научно-технический потенциал, надо лишь задействовать его	41,3	25,4	18,8
Ничего не получится	4,0	1,6	0,0
Не знаю		15,9	56,3

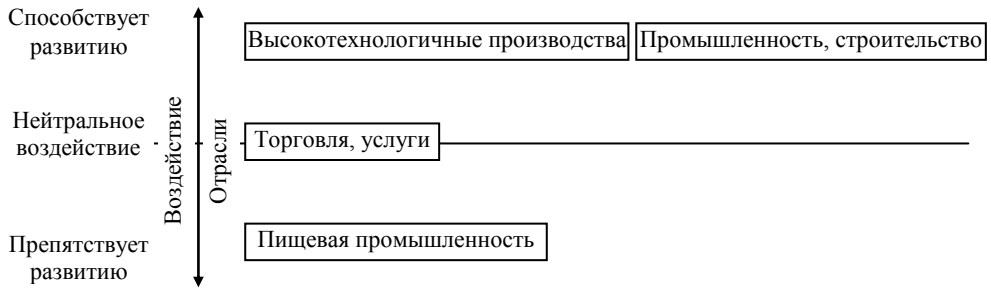


Рис. 1. Влияние особенностей имиджа «закрытого» города на развитие различных отраслей экономики ЗАТО

В целом особенности маркетинга территории ЗАТО, базирующиеся на многогранной специфике ЗАТО, можно представить в виде схемы (рис. 2).

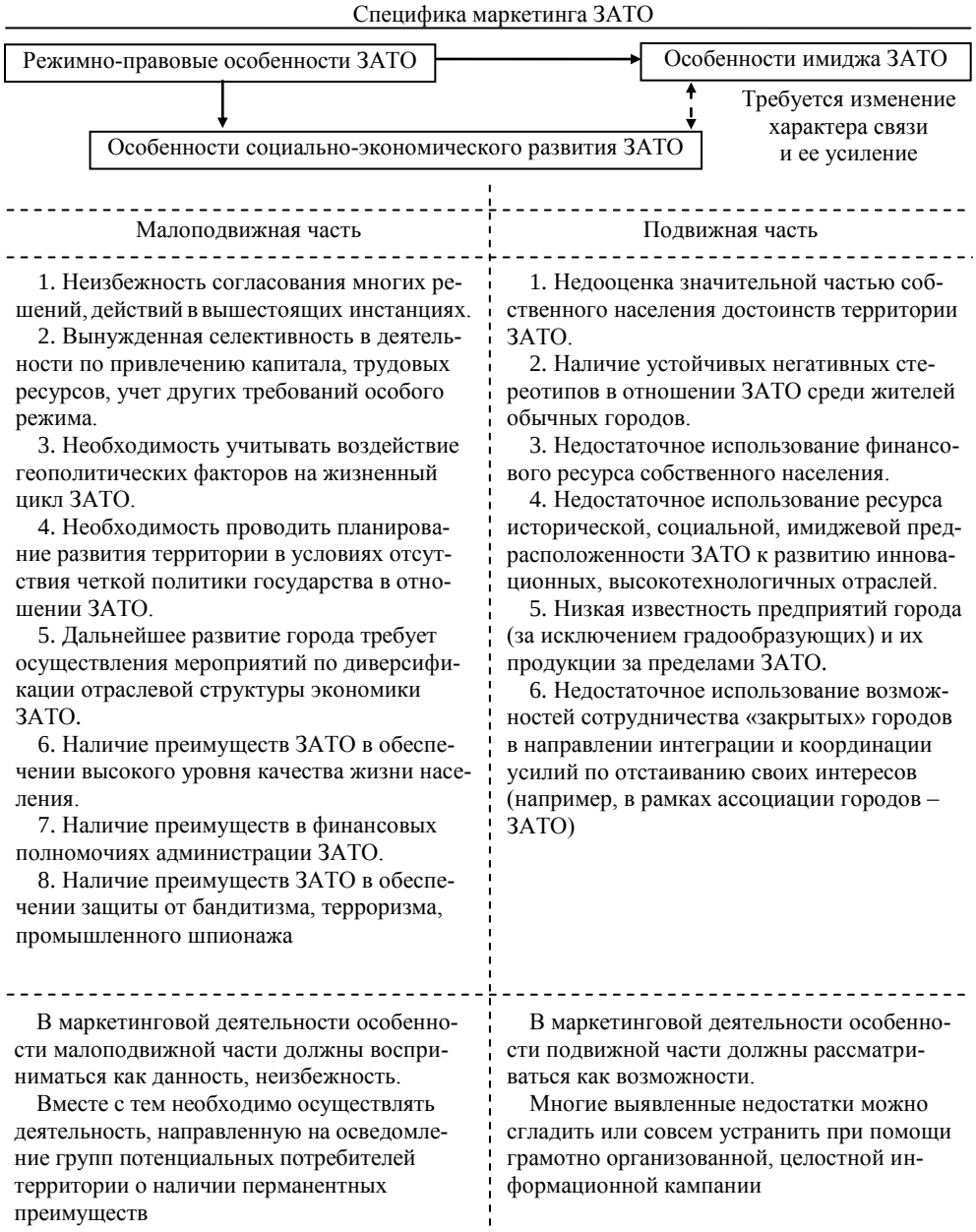


Рис. 2. Специфика маркетинга ЗАТО

Действия потенциального инвестора, принимающего решение о выборе территории для размещения своего бизнеса, в значительной степени определяются субъективными факторами, среди которых и имидж города. Как видно, ситуация требует активных действий со стороны местных властей. Неуспех построения программ развития ЗАТО за счет создания зон льготного налогообложения, необходимость уменьшения степени влияния геополитических фак-

торов на формирование стадий жизненного цикла ЗАТО, необходимость диверсификации отраслевой структуры экономики ЗАТО, пассивное отношение Правительства РФ к проблемам ЗАТО – все это заставляет искать новые пути их развития.

Анализ причин невостребованности рынком возможностей ЗАТО вынуждает по-новому строить программы их стратегического развития, фундаментом которых должно стать применение концепции маркетинга. Тщательно продуманная, комплексная, поддерживаемая на высшем уровне власти программа маркетинга территории должна стать необходимым первоначальным импульсом для запуска механизма развития ЗАТО, позволяющего использовать накопленный потенциал «закрытых» атомных городов на благо всей России.

Необходимость учитывать в маркетинговой деятельности многостороннюю специфику закрытого административно-территориального образования позволяет сформулировать новое понятие – «маркетинг ЗАТО».

Маркетинг закрытого административно-территориального образования – это деятельность, осуществляемая с целью создания, поддержания или изменения отношения и/или поведения внутренних и внешних субъектов ЗАТО применительно к территории закрытого образования, учитывающая правовые, режимные, исторические, социально-экономические и другие особенности ЗАТО.

Реализация концепции маркетинга ЗАТО позволит заинтересованным сторонам по-новому взглянуть на «закрытые» города, увидеть открывающиеся возможности, преодолеть давно сложившиеся стереотипы, расширить горизонты делового сотрудничества, повысить конкурентоспособность своей продукции, привлечь недостающие средства и многое другое.

Для самого ЗАТО, уставшего от неопределенности, очерчиваются дальнейшие перспективы существования: наполняется бюджет, оживает стагнирующая экономика, решаются многие социальные проблемы, молодежь не стремится покинуть город в поисках интересной высокооплачиваемой работы, у населения возрождается чувство гордости за свой особенный город, вновь появляется уже подзабытое ощущение причастности к большому делу – «закрытые» атомные города обретают «вторую молодость».

Литература

1. *Маркетинг* территории: теория, методика, практика: материалы междунар. науч.-практ. семинара. Екатеринбург, 2003.

2. *Анимица Е.Г., Власова Н.Ю., Дворядкина Е.Б., Новикова Н.В., Софронов В.Н.* Закрытые атомные города России (особенности развития и управления). Екатеринбург, 2002.

3. *Коваль Л.В., Дубнов А.П.* Атомный город: путь в будущее. Екатеринбург, 2002.

4. *Положение* о порядке обеспечения особого режима в закрытом административно-территориальном образовании, на территории которого расположены объекты Минатомэнерго РФ: утверждено постановлением Правительства РФ № 693 от 11 июня 1996 г.

* * * * *

Елена Васильевна Белюсова

Главный специалист комитета по жилищной политике администрации Екатеринбурга

Тенденции формирования и развития рынка жилья в крупнейшем городе

Анализ локального рынка жилья предполагает исследование особенностей формирования спроса, предложения и тенденций ценообразования на рынке жилья. В ходе исследования оценивается степень влияния перечисленных факторов на каждый из элементов жилищного сектора.

Анализ спроса на жилье базируется на данных, характеризующих состояние жилищного фонда обследуемых городов, удовлетворенность населения жилищными условиями, возможности семей для участия в жилищных операциях и обусловленные тем самым жилищные стратегии большинства семей.

Ветшание жилищного фонда обследуемых городов является характерной чертой динамики их физического состояния в последнее десятилетие. Так, если в Екатеринбурге в 1996 г. удельный вес строений с износом от 0 до 30% составлял 88,7%, то в 2003 г. – 83%; от 31 до 65% – 10 и 15,4% соответственно; свыше 65% – 1,3 и 1,6% соответственно[1].

Анализ динамики распределения домашних хозяйств по среднедушевому размеру занимаемой общей площади за период 1994–2003 гг. по Свердловской области (что с некоторыми оговорками справедливо и для Екатеринбурга) позволяет сделать следующие выводы:

1) доля семей со среднедушевой обеспеченностью свыше 25 м^2 общей площади на человека увеличилась с 9,8% в 1994 г. до 29% в 2003 г. При этом увеличение доли таких семей в общем числе домохозяйств с 1997 г. происходило главным образом за счет роста доли семей со среднедушевой обеспеченностью свыше 40 м^2 общей площади;

2) удельный вес семей, обеспеченных жильем менее 15 м^2 общей площади (учетной нормы, позволяющей гражданам быть принятыми на учет в качестве нуждающихся в жилище и претендовать на получение бесплатного жилья), сократился с 45% в 1994 г. до 35% в 2003 г.;

3) существенно уменьшилась доля семей, обеспеченных общей площадью в интервале 15,1–20,1 м^2 – с 45,7 до 19%, в то время как удельный вес семей с интервалом обеспеченности 20,1–25 м^2 возрос с 0,1 до 17% [1–3].

[1] Данные ЕМУП «БТИ» города Екатеринбурга.

В настоящее время в крупнейшем городе порядка 80–85% населения проживают в отдельных квартирах. Анализ динамики распределения домашних хозяйств по виду занимаемого жилья на примере Екатеринбурга за период 1994–2003 гг. показывает сокращение удельного веса домохозяйств, проживающих в квартирах коммунального заселения (с 3,3 до 1%), общежитиях (с 5,5 до 4%), и наоборот, рост доли лиц, проживающих в собственном доме (с 3,5 до 8%).

С точки зрения исследования рынка жилья большой интерес представляют не только потребности семей в жилье, но и уровень их платежеспособности. Существенным фактором, определяющим спрос на жилье, является обеспеченность жильем во взаимосвязи с доходами семей.

Оценка такой зависимости на примере ряда крупных и крупнейших городов России, произведенная в 1993–1994 гг., показала, что несколько ниже обеспечены жильем только 5–10% самого бедного населения, несколько выше среднего – 5% самых богатых. Остальные 85–90% при существенно разном уровне доходов были обеспечены жильем примерно одинаково (с ростом дохода занимаемая жилая площадь даже несколько уменьшалась) [4].

Таким образом, размер занимаемого жилья для большинства семей был мало связан с их доходами. Подобные тенденции являлись следствием действия на протяжении многих лет системы предоставления жилья на бесплатной и статусной основе.

В 2003 г. подобная зависимость приобрела совершенно иной характер (рис. 1). Так, 22% самых бедных домохозяйств были обеспечены общей площадью не свыше 9 м^2 на человека (среди богатых домохозяйств таких нет), в то время как их удельный вес еще в 1999 г. составлял только 4% [1].

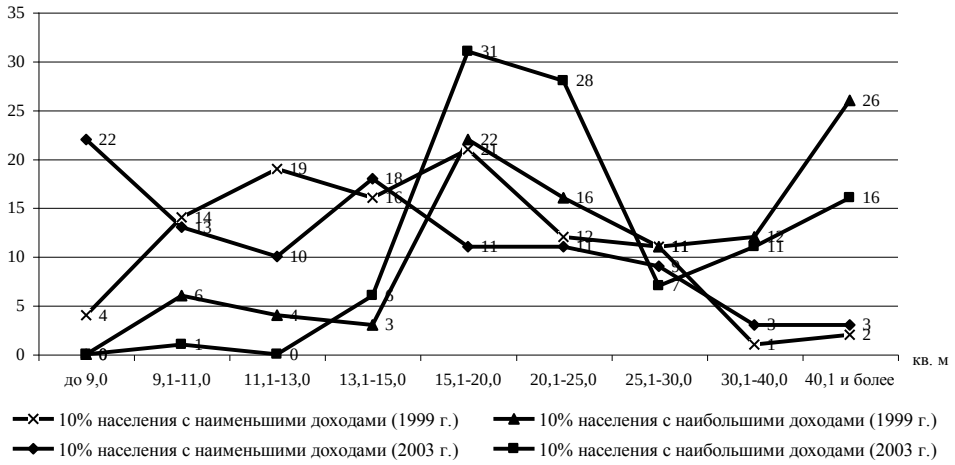


Рис. 1. Распределение домашних хозяйств различного уровня благосостояния по среднедушевому размеру занимаемой общей площади в Свердловской области в 1999–2003 гг., %

Порядка 7% домохозяйств из 10% населения с наибольшим уровнем доходов обеспечены общей площадью менее 15 м^2, в то время как среди самых бедных таких 63%.

Обеспеченность свыше 30 м^2 общей площади свойственна 27% самых богатых домохозяйств и 6% самых бедных.

Можно утверждать, что в последние десять лет мы наблюдаем присущее рыночной экономике пространственное проявление процесса имущественного расслоения населения. Так, если в 1999 г. в отдельных квартирах проживало 84% самых бедных домохозяйств и 91% самых богатых, то в 2003 г. данный показатель составил 74 и 94% соответственно. Еще в 1999 г. 3% домохозяйств из 10% населения с наибольшим уровнем доходов проживало в коммунальных квартирах, к 2003 г. таких не осталось совсем. В то же время удельный вес домохозяйств из 10% населения с наименьшим уровнем доходов, проживающих в коммунальных квартирах, возрос с 2 до 9%.

В ближайшие годы описанный процесс будет нарастать, поскольку новое жилищное законодательство направлено на дифференциацию стоимости коммунальных услуг и величины налога на недвижимость в зависимости от ее рыночной стоимости, что позволит наиболее обеспеченным гражданам приобретать и содержать самое просторное и удобно расположенное жилье.

Спрос населения сконцентрирован в секторе приобретения готового жилья на первичном и вторичном рынках (около 75% всех домохозяйств, желающих решить жилищную проблему путем приобретения или строительства жилья). Данные опроса населения показали, что из домохозяйств, планирующих приобретать готовое жилье, 20,6% хотят приобрести жилье на первичном рынке, 30,3% – на вторичном рынке, а 49,1% готовы рассмотреть приобретение жилья как на первичном, так и на вторичном рынке.

По данным опросов населения, 34,7% домохозяйств готовы улучшить жилищные условия самостоятельно (приобрести и построить жилье – 28,5%, получить жилье по наследству, арендовать, обменять жилье и др. – 6,2%), 26,3% нуждаются в помощи государства.

Предложение на рынке жилья формируется в результате строительства нового жилья и выставления на продажу приватизированных квартир. В этой связи особого рассмотрения требуют два процесса, протекающих в городе: ввод нового жилья и передача муниципального жилья в частную собственность.

До начала экономической реформы около 80% домов строились за счет государственных предприятий и только 20% оплачивались из бюджетов всех уровней. Начиная с 1990-х годов удельный вес ввода жилья предприятиями стал существенно сокращаться, как следствие начали снижаться объемы ввода жилья в целом, а также удельные показатели ввода (рис. 2) [5].

Наибольший спад объемов ввода жилья среди обследованных городов отмечен в 1996 г. в Перми (40% к уровню 1992 г.), наименьший – в Челябинске (70% к уровню 1992 г.). Подобные тенденции наблюдались и в большинстве других крупных и крупнейших городов России.

Стабилизация объемов жилищного строительства началась с 1995 г. С этого времени четко прослеживается двухгодичный цикл уменьшения/увеличения объемов сдачи жилья, обусловленный тем, что средний срок строительства панельного дома 1 год, а кирпичного – 2 года.

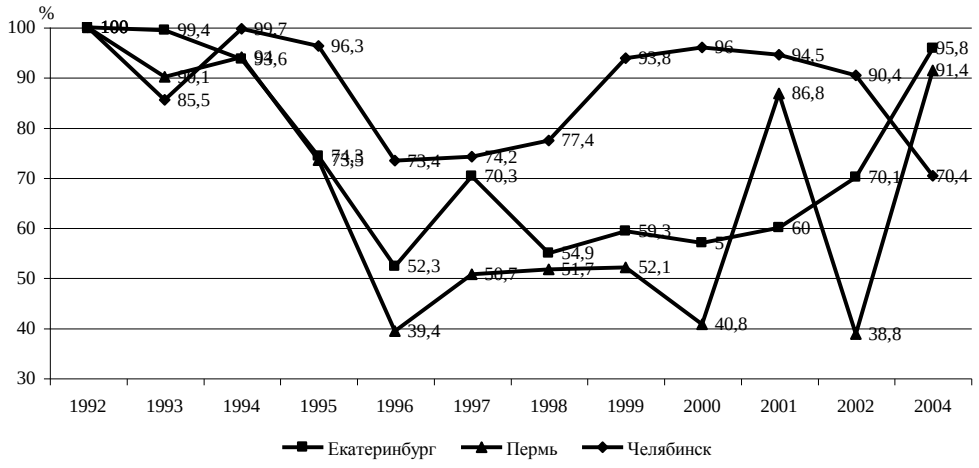


Рис. 2. Динамика темпов роста объемов ввода жилья в Екатеринбурге, Перми и Челябинске в 1992–2004 гг., %

Начало плавного увеличения абсолютных показателей ввода жилья можно датировать 1998–2001 гг.

Тем не менее восстановительные тенденции протекали в различных городах совершенно асинхронно. Так, рост объемов жилья в Челябинске наметился еще в 1998 г., в Екатеринбурге – не ранее 2001 г., в Перми в 2000 г. только относительно четко проявился двухгодичный цикл.

Объем введенных в эксплуатацию квартир в 1990-е годы также существенно снизился. Так, если в Екатеринбурге за период с 1992 по 2001 г. общая площадь ежегодно вводимых жилых помещений сократилась на 40%, то количество построенных квартир уменьшилось на 60%. По Челябинску такое соотношение за период 1992–1998 гг. составило 26 и 39%, а по Перми за период 1992–2000 гг. – 59 и 69% соответственно.

Последнее обусловлено существенным ростом общей площади вводимых квартир (рис. 3) [6].

Неуклонный рост указанного показателя свидетельствует о том, что с начала 1990-х годов в обследованных городах формировался первичный рынок дорогого жилья, ориентированный на состоятельного покупателя. Наиболее интенсивно этот процесс протекал в Екатеринбурге, где за период 1992–2002 гг. средняя площадь новых квартир увеличилась на 66%, наименее интенсивно – в Челябинске (прирост за тот же период – 34%).

Платежеспособный спрос предъявлялся в основном на элитное жилье. Стремясь устранить дефицит, застройщики формировали предложение главным образом на этом сегменте. Но рынок элитного жилья по определению ограничен: со стороны спроса – платежеспособностью населения, со стороны предложения – наличием площадок под застройку в центральных районах города.

В попытке более соответствовать потребностям рынка, в начале 2000-х годов сперва в Екатеринбурге, а потом и в Перми наметилось сокращение средней площади вводимых квартир. Такая динамика стала итогом регу-

лирующего воздействия рыночных сил: постепенно начало возрастать предложение жилья в относительно дешевом сегменте рынке. Однако результаты этого процесса проявятся только в конце текущего десятилетия, когда задуманные сейчас проекты будут реализованы.

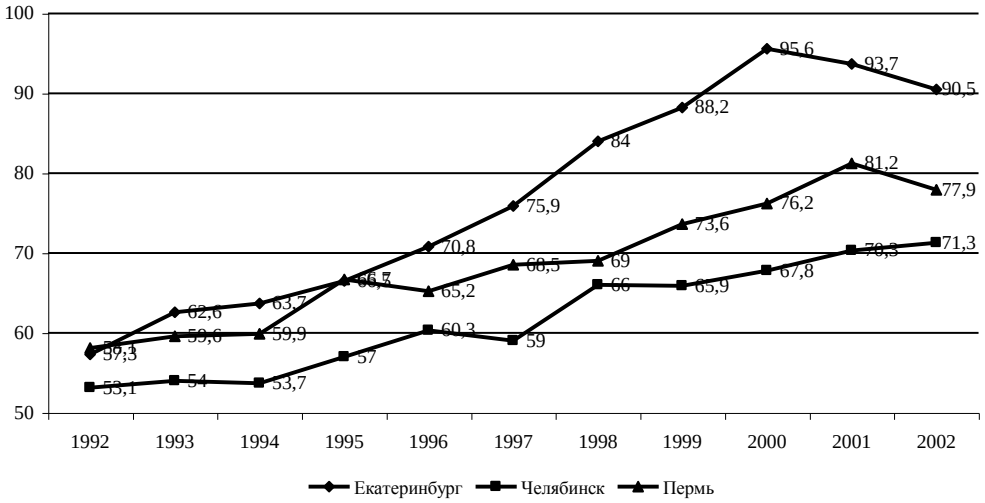


Рис. 3. Динамика среднего размера вводимых квартир в Екатеринбурге, Перми, Челябинске за период 1992–2002 гг., м^2 общей площади

Интенсивность процессов приватизации в конкретном городе определяется активностью рынка жилья, а следовательно, наличием у граждан дополнительных стимулов использовать средства от продажи приватизированного жилья для решения жилищной проблемы (рис. 4) [5].

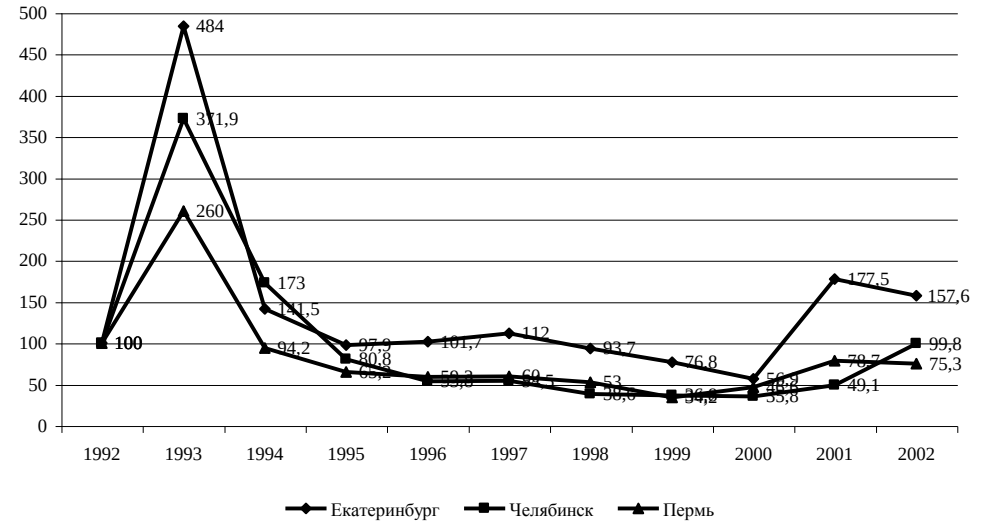


Рис. 4. Динамика темпов роста общей площади приватизированных жилых помещений в Екатеринбурге, Перми и Челябинске в 1992–2002 гг., %

Динамика структуры жилищного фонда крупнейших городов по формам собственности в переходный период в первую очередь обусловлена двумя процессами – передачей ведомственного жилья в муниципальную собственность и переводом государственных и муниципальных жилых помещений в частное владение. В период с 1992 по 2002 г. в обследованных городах удельный вес жилых помещений, находящихся в собственности граждан, увеличился с 13–16 до 63–67%, а доля государственного (ведомственного) жилья уменьшилась с 50 до 4–9% (рис. 5) [5].

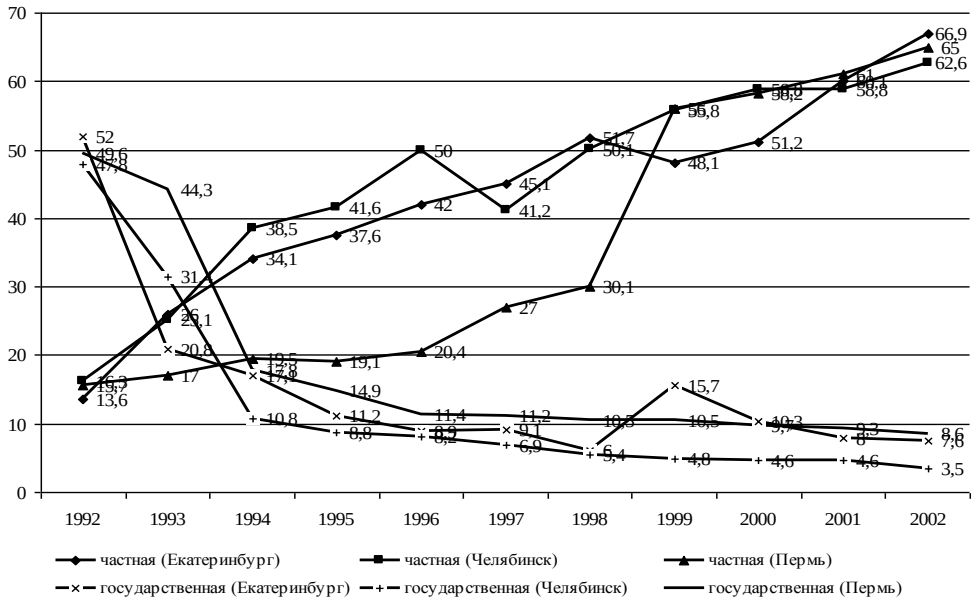


Рис. 5. Динамика удельного веса общей площади жилых помещений частной и государственной форм собственности в общем объеме жилищного фонда Екатеринбурга, Перми и Челябинска в 1992–2002 гг., %

Дальнейшее увеличение предложения жилья требует соответствующих регулирующих воздействий.

Комплексный анализ факторов, определяющих динамику спроса и предложения на локальных рынках жилья (на примере Екатеринбурга, Перми и Челябинска), позволил выявить ряд проблем, препятствующих их эффективному функционированию: качественное и количественное состояние жилищного фонда не соответствует потребностям населения и уровню экономического развития, а прирост жилищного фонда лишь ненамного превышает его естественное убытие; очевиден разрыв между потребностью населения в жилье и платежеспособным спросом; существующая динамика объемов жилищного строительства не позволяет преодолеть дефицит жилья, тем самым провоцируя дальнейший рост цен на жилье.

В переходный период развития российской экономики предпринимались неоднократные попытки решения перечисленных проблем.

В первую очередь это проявилось в большом количестве законов, иных нормативно-правовых актов и программных документов, принятых органами государственной власти и местного самоуправления.

Ретроспективный анализ федеральных целевых программ, направленных на улучшение жилищных условий граждан и развитие рынка жилья, выявил их относительно невысокую эффективность в части решения жилищной проблемы.

Реформирование жилищной сферы осуществлялось по следующим направлениям: реформа прав собственности на жилье, реформа арендного сектора жилья, реформа строительного сектора, реформа системы жилищного финансирования, создание инфраструктуры рынка жилья, реформа жилищно-коммунального хозяйства, реформа землепользования и градостроительного регулирования.

Некоторые предусмотренные федеральным законодателем меры экономического, организационного, правового и финансового характера не были осуществлены в полном объеме. Одновременно в ходе проведения государственной жилищной политики выявились новые проблемы, препятствующие эффективному функционированию локальных рынков жилья.

Сравнительный анализ региональных жилищных программ и законодательных инициатив субъектов РФ на примере Пермской, Свердловской и Челябинской областей показал, что активная фаза решения существующих проблем началась в 2000–2001 гг. Основными задачами исполнительных органов государственной власти были: выполнение мероприятий по переселению граждан из аварийного жилищного фонда; оказание помощи молодым семьям в обеспечении жильем; обеспечение доступности улучшения жилищных условий для населения областей; развитие ипотечных отношений в жилищной сфере.

Целевые установки и пути достижения поставленных целей для решения жилищной проблемы в срок до 2010 г. нашли отражение в программах и перечнях мероприятий, принятых на уровне субъектов РФ в целях конкретизации положений национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Анализ муниципальных жилищных программ, перечней мероприятий и направлений деятельности органов местного самоуправления по развитию локального рынка жилья на примере Екатеринбурга показал, что:

а) формирование жилищного фонда социального использования осуществляется главным образом за счет жилых помещений (денежных средств, поступающих в доходы целевого фонда), передаваемых застройщиками в счет добровольных отчислений от вновь вводимых в эксплуатацию домов;

б) расходы городского бюджета на цели строительства (приобретения) социального жилья незначительны;

в) политика оформления землеотводов не способствует развитию конкуренции среди застройщиков и не создает условий для снижения продажной цены строящегося жилья;

г) бюджетная поддержка мероприятий, позволяющих гражданам улучшать свои жилищные условия на возмездной основе, носит ограниченный ха-

рактер и не стимулирует существенное привлечение внебюджетных средств на эти цели.

Для того чтобы преодолеть указанные недостатки, развивать рынок жилья, доступного для населения с различным уровнем доходов, муниципалитетам необходимо перейти на новую ступень организационно-финансового и управленческого сопровождения решения острейших социально-экономических проблем в жилищной сфере. Организационным «костяком» такого процесса должны выступить органы местного самоуправления, выполняющие регулирующие функции в соответствии с федеральными и региональными законами, условиями муниципальных образований.

При этом нельзя забывать, что жилищный рынок является в первую очередь рынком, а собственно жилье – товаром, несмотря на свою социальную значимость. Поэтому механизм регулирования развития локального рынка жилья должен основываться не на прямом административном воздействии, а на стимулировании рынка путем поддержки положительных факторов и снижения негативных.

Литература

1. *Итоги* обследования бюджетов домашних хозяйств Свердловской области за 1999–2003 гг.: стат. сб. / Свердлов. обл. ком. гос. статистики. Екатеринбург, 2004.

2. *Итоги* обследования домашних хозяйств за 1997–2001 гг.: стат. сб. Екатеринбург, 1992.

3. *Итоги* обследования бюджетов домашних хозяйств Свердловской области за 1994–1996 гг.: стат. сб. Екатеринбург, 1997.

4. *Гузанова А.* Потребности и спрос на жилье в крупных российских городах // Вопросы экономики. 1994. № 10.

5. *Данные* Екатеринбургского межрайонного отдела государственной статистики, Пермского областного комитета государственной статистики. Челябинского городского отдела государственной статистики. 1992–2003.

* * * * *

Екатерина Яковлевна Власова

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики природопользования Уральского государственного экономического университета

Мария Александровна Гавриловская

Аспирант кафедры экономики природопользования Уральского государственного экономического университета

Ксения Николаевна Бардук

Соискатель кафедры экономики природопользования Уральского государственного экономического университета, научный сотрудник Института экономики УрО РАН

Трансграничное природопользование: пространственный и экосистемный подходы к исследованию (на примере ПХК Свердловской области)

Категория «природопользование» трансгранична. Это обусловлено тем, что природопользование включает:

совокупность всех форм эксплуатации в целом природно-ресурсного потенциала (совокупной способности природы удовлетворять потребности

человека в ресурсах, свойствах объектов природы) и совокупность всех мер по его поддержанию;

изъятие, извлечение, отторжение из природной среды («природы») и переработку природных ресурсов, их воспроизводство, возобновление (инженерное, техническое, экономическое);

пользование свойствами объектов природы;

рациональное изменение балансов экосистем (равновесия в ней), сохранение биологического разнообразия как основы жизни на планете Земля;

совокупность производительных сил, производственных отношений, организационно-экономических форм (механизма), связанных с присвоением, пользованием, воспроизводством природно-ресурсного потенциала;

совокупность воздействия человека на географическую оболочку Земли.

Трансграничный характер процессов, происходящих в природной среде, в экосистемах, представлен миграционными процессами во всех сферах: атмо-, гидро-, биосфере.

Миграция геохимическая – круговорот химических элементов в природе при активном участии живых организмов.

Миграция биогенная (лат. *migratio, migro* – перехожу, переселяюсь) – прохождение биогенных веществ через биогеоценоз.

Четко выделены и установлены характерные мигранты, перемещающиеся, «нарушающие границы» локализации, как свои, так и соседей:

мигранты воздушные – растворенные в атмосфере химические элементы (кислород, водород, углерод, азот), составляющие основную массу живого вещества (около 98%). На долю O_2 приходится около 70%, поэтому нередко живое вещество называют «кислородным веществом»;

мигранты водные – растворенные в воде химические элементы (кальций, калий, сера, фосфор, железо, алюминий, кремний), входящие в состав живых организмов.

На базе названных мигрантов (природных веществ) весьма активны процессы миграции живых организмов (от микроорганизмов до млекопитающих с соответственными ареалами), с характерной динамикой во времени, пространстве и с проявлениями в таких формах, как:

а) *миграции вертикальные* – регулярно повторяющиеся во времени и пространстве массовые вертикальные перемещения зоогидробионтов в поисках наиболее благоприятных условий (питания, освещения, температуры и т.п.). У многих представителей *зоопланктона* вертикальные миграции подчиняются *циркадной ритмике*;

б) *миграции горизонтальные* – более или менее регулярно повторяющиеся во времени (как правило, сезонно) и в пространстве (от берега к центру водоема и обратно) массовые перемещения *зоогидробионтов* в поисках наиболее благоприятных, жизненно важных условий. В умеренных и высоких широтах в начале теплого сезона года (весной) многие зоогидробионты (большинство высших ракообразных) мигрируют адлиторально (с глубоких центральных участков водоема к берегу), а при резком понижении температуры воды и особенно при замерзании водоема – аблиторально (от берега к более глубоким участкам водоема).

Миграционные процессы, трансграничные перемещения еще более конкретны в результате хозяйственной деятельности человека, который перемещает большие объемы природных ресурсов, веществ в пространстве (по вертикали – при добыче, особенно минеральных веществ, и по горизонтали, по территориям) и перемещается сам, внося при этом весьма существенные изменения в балансы природных ресурсов, в экосистемы локальных и сопредельных территорий.

Широко распространенные в настоящее время промышленные выбросы в атмосферу, сбросы в водные объекты перемещаются, переносятся на большие расстояния и, участвуя в процессе суммации (взаимодействие загрязняющих веществ между собой и с веществами, находящимися в природной среде), оказывают сильное воздействие на параметры, качественные показатели объектов природы, экосистем сопредельных территорий и их компонентов. Классическим примером эффекта суммации в традиционно-промышленных регионах является формирование кислотных дождей из-за выбросов сернистых газов (особенно радикала SO_3), которые взаимодействуют с кислородом, влагой, что приводит к новому соединению в виде серноватистой (на первом этапе), а потом основной серной кислоты H_2SO_4, угнетающей растительность, почвенные сообщества, подкисляющей водоемы.

Подтверждением «дальности» таких трансграничных перемещений являются: воздействие выбросов крупного загрязнителя Норильского горно-металлургического комбината на территорию Канады (через Северный ледовитый океан); выбросов тепловых электростанций Англии, работающих на угле, на территорию Кольского полуострова; проявление последствий аварий на Чернобыльской АЭС на территории Бразилии; перенос продуктов ветровой эрозии в «Черных степях» Калмыкии на города Волгоград, Саратов, Воронеж и Москву (по розе ветров с юго-запада и юга на север и северо-восток); массовый вынос соли со дна высыхающего Арала на большие, ранее плодородные, освоенные земли региона.

Проблема трансграничного природопользования сопредельных территорий обусловлена рядом объективных причин и предпосылок, важнейшими из которых являются:

1) общность природных ресурсов и объектов, природных условий, имеющих общепланетарное (глобальное) распределение, значение;

2) неравномерность их размещения (территориальные привязки) и разная степень насыщенности ими отдельных регионов, стран, экосистем;

3) трансграничность природных условий, ресурсов, объектов, видов и форм проявления, охват ими многих территорий;

4) трансграничный перенос, перемещение как самих ресурсов, так и последствий их использования в виде выбросов в атмосферу, сбросов в водные объекты, складирования и захоронения отходов в геологической, водной среде и даже в космическом пространстве;

5) потребность в них во времени и пространстве;

6) неразрешенность вопросов регулирования их использования в межгосударственном, межрегиональном и локальном аспектах даже в пределах отдельно взятой страны, территориальной единицы, объединения хозяйствующих субъектов.

Наиболее ярко вышеперечисленные тенденции проявляются в процессе формирования и функционирования природно-хозяйственных комплексов (ПХК) урбанизированных территорий. В толковании, анализе формирования и развития природно-хозяйственных комплексов территорий как социально-эколого-экономических систем можно выделить три основные концепции, каждая из которых достаточно объективно отражает определенный подход к их пониманию и возможности управления ими.

1. *Концепция структурного подхода* к подобным системам, в основе которой лежат отношения (соотношения) между элементами и каждого элемента с системой. Раскрытие сущности концепции предполагает исследование ее организации, упорядочение внутренней структуры. Применительно к особенностям организации экосистемы (естественной базы социально-эколого-экономической системы) ее структура – это совокупность связей и отношений между элементами и функционирование в соответствии с этой структурой, т.е. приблизительно то же, что и организованность; управляющая подсистема в системе. Внутренняя структура (организованность) системы выступает, согласно этой концепции, основным объектом изучения в процессе ее познания. Особенно это характерно для экосистемы и ПХК, где каждая подсистема или ее подуровень, элемент являются частью других, более сложноорганизованных систем и находятся в корреляционной связи.

Анализ развития ПХК, особенно на урбанизированных территориях с ярко выраженной ориентацией на достижение конечной цели в виде добычи, первичной обработки природного вещества, а потом сырья, обнаруживает, что за весь предыдущий период на Среднем Урале принцип системного подхода (идея самой концепции) не реализовывался, а наоборот, развилось в некий абсолют доминирование ведомственного подхода к природопользованию.

Авторы выделяют три основных тезиса этого подхода, отразившиеся в практике природопользования на высокоурбанизированной территории региона:

в интересах одного предприятия-природопользователя (даже одного производства на градообразующих предприятиях моноспециализированных городов, особенно малых и средних ядер негативного воздействия на экосистемы) из комплексного (многокомпонентного) ресурса извлекается и используется один компонент, элемент (необходимый этому предприятию, производству как сырье), а остальные компоненты в лучшем случае остаются незадействованными в технологическом процессе или приводятся в состояние, не позволяющее дельнейшее использование. При этом образуются огромные полигоны, отвалы, шламо-, хвостохранилища, сосредоточивающие и локализующие большие массы отходов этого предприятия с интенсивным воздействием на экосистему и ее элементы. Примером ликвидации таких последствий может служить реализуемая ныне федеральная программа «Переработка техногенных образований Свердловской области», утвержденная постановлением Правительства РФ № 738 от 24 июня 1996 г.;

в интересах одной отрасли (ведомства) используется одно или ограниченное количество свойств объекта природы, а остальные приводятся в состояние, непригодное к реализации. В качестве убедительного примера негативного последствия такого подхода следует назвать длительный период

сплава заготовленной древесины по рекам Уральского региона. Результатом является огромный ущерб (вплоть до исчезновения ряда популяций) рыбным ресурсам, потеря возможности их использования в хозяйственно-бытовых, производственных (особенно в орошаемом земледелии, выращивании водоплавающей птицы, товарной рыбы) и рекреационных целях. То же самое можно сказать о длительной практике преимущественного использования древесных ресурсов леса в ущерб побочному лесопользованию, средообразующим, средоформирующим функциям леса, результатом чего стало изменение статуса лесов в регионе. Он перешел из разряда лесоизбыточных в разряд лесообеспеченных (с перерубом леса);

в интересах одной территории используется объект природы. При этом не учитываются интересы сопредельных территорий, им наносится социальный, экологический и экономический ущерб. Для рассматриваемой урбанизированной территории Свердловской области, особенно ее горнозаводской части, стал классическим примером реализованный проект регулирования стока реки Уфы на территории сопредельной с ней Челябинской области (строительство Нязепетровского водохранилища) и передачи его Свердловскому промузлу. При этом в маловодный год потребности Челябинского промузла частично удовлетворяются путем заметного негативного вмешательства в экосистему озера Увильды (Челябинская область), а кроме того, ущемляются интересы потребителей воды – жителей Уфы вследствие ухудшения условий функционирования подруслового городского водопровода из-за снижения водного режима реки в створе Уфы.

Идея структурной концепции, воспринятая формально, оформилась в организацию управления природопользованием в стране, в регионах, однако весь период централизованного планирования она сохраняла ведомственный принцип и не реализовывалась в виде целенаправленного установления и поддержания пропорций в природопользовании (планирования). Такая форма, принципы реализации структурной концепции проявились в виде нарушения пропорций между сферами производства (материальное/нематериальное), между отраслями, между регионами и обособленными локальными зонами ПХК, между элементами необходимого рационального природопользования. Результатом этого стал ряд негативных последствий:

нарушение межсферных пропорций выразилось в одностороннем развитии регионов с их неоптимальной специализацией, особенно урбанизированных регионов, территорий, что привело к усилению воздействия на экосистему, так как в материальном производстве преобладала добыча, первичная обработка природных ресурсов;

нарушение отраслевых пропорций привело к чрезмерному развитию добывающих отраслей в ущерб обрабатывающим. Сохранение специализации урбанизированных территорий рассматриваемого региона на добыче металлургического, химического, лесного сырья, ресурсов и их экспорте усилило разрыв в межотраслевых пропорциях, причем не только за счет увеличения доли добывающих отраслей, но и вследствие ослабления позиций и объемов перерабатывающих отраслей и производств при экспорте сырья и ресурсов. В свою очередь, это не способствовало реализации идеи территориально-производственного комплекса: внедрению малоотходных и ресур-

сосберегающих технологий, производств на основе использования отходов и последовательно-повторного использования средств, качеств природных ресурсов. Итогом явилось создание и развитие «своих» карьеров, получение в распоряжение и эксплуатация «своих» месторождений, где добывалось «нужное» для определенной отрасли природное вещество, но в больших масштабах нарушались экосистемы и балансы в них;

нарушение пропорций в структуре рационального природопользования проявилось в виде искажения оптимальных соотношений между темпами, масштабами использования и охраны, воспроизводства.

Практическое пренебрежение структурной концепцией как таковой в сфере природопользования в стране, в регионах, особенно на урбанизированных территориях с ярко выраженной специализацией на добыче и первичной обработке природных ресурсов, привело к нарушению соотношений между элементами системы (в данном случае – экосистемы) по всем видам и функциям управления природопользованием (по ветвям управления):

1) в законодательной ветви это обнаружилось в принятии законодательных актов по отдельным ресурсам и сферам природопользования (по использованию водных ресурсов, атмосферы, недр, растительного, животного мира) без учета соотношений, пропорций, корреляционных связей и взаимосвязей;

2) в исполнительной ветви – в полновластии ведомственного подхода при использовании природных ресурсов и объектов;

3) в контрольно-регулирующей ветви – в несогласованности действий подразделений, отвечающих за контроль и регулирование использования отдельных ресурсов;

4) в надзорной ветви – в реальном отсутствии взаимодействия между надзорными органами и как следствие в низкой эффективности их функционирования.

2. *Функциональная концепция* подхода к анализу проблемы основана на рассмотрении ПХК как социально-эколого-экономической системы в аспекте функциональной единицы, взаимосвязанной с внешней средой. Для оценки экологического аспекта формирования и развития ПХК урбанизированных территорий важным фактором является учет взаимодействия, взаимовлияния и взаимообусловленности отдельных локальных ПХК и экосистем.

В соответствии с такой принципиальной предпосылкой отношения между рассматриваемым ПХК и внешней средой (другими ПХК – другого, более высокого уровня, более сложной структуры) являются базовой, методологической основой исследования и познания; логическое развитие определяет развертывание, раскрытие всех форм и проявлений локальной системы, ее функций в общей экосистеме территории. Алгоритм взаимодействия локального, отдельного ПХК урбанизированной территории с внешней средой имеет четко выраженную количественную и качественную дифференциацию связей по принципу «вход – выход». В этой системе связей, отношений вполне определенно можно оценить набор конкретных параметров, свойств, совокупность которых дает характеристику динамики ее состояния, показатели влияния, зависимости. Данная совокупность параметров должна являться объектом измерения, воздействия, управления.

Практика оценки состояния, экологической обстановки ПХК урбанизированных территорий обособленно (по административно-территориальному принципу в силу оформленной законодательной и организационной системы управления), без учета их взаимодействия обусловила низкую эффективность в первую очередь использования природно-ресурсного потенциала самого ПХК, а также воспроизводства природных ресурсов, их охраны. Одним из первых исследований по проблеме оценки природно-ресурсного потенциала ПХК урбанизированных территорий с учетом сопредельных территорий является работа профессора Я.Я. Яндыганова «Природно-ресурсный потенциал региона» (Екатеринбург, 2000).

Анализ и оценка экологической обстановки в ПХК урбанизированных территорий по данному принципу позволяет оптимизировать природоохранную деятельность как в самом ПХК, так и в системе взаимосвязи сопредельных территорий, включая оптимизацию затрат на основе принципа сопряжения мероприятий.

3. *Причинно-следственная концепция* изучения и анализа ПХК как сложной социально-эколого-экономической системы призвана оценивать процессы его формирования и развития на основе выявления движущих сил, обусловленных самой его сущностью – как саморегулирующейся, самоуправляемой, самовосстанавливающейся системы (в определенных масштабах), изменяющейся под воздействием антропогенной деятельности. Учет этих составляющих при анализе и оценке состояния ПХК есть основа определения его устойчивости как с точки зрения функционирования экосистемы, так и с точки зрения реализации ее ПРП. В последующем это дает возможность устанавливать количественные показатели, ограничивающие антропогенное воздействие с целью сохранения баланса в экосистеме и ее саморегулирующей способности, ассимиляционного потенциала.

Формирование новых, измененных под антропогенным воздействием качественных характеристик в зоне воздействия городов (ядер урбанизации) и всей урбанизированной территории происходит неравномерно в силу следующих главных факторов:

1) разная «мощность» источников воздействия на экосистему, неравномерность (в течение суток, года) выбросов, сбросов загрязняющих веществ и образования (складирования) твердых отходов. Этот процесс подчинен экономическим факторам, есть «подъемы» и «падения» масштабов, интенсивности хозяйственной деятельности;

2) несовпадение пространственной ориентации розы ветров (преобладающего количества дней с одинаковым направлением и силой ветра) и направленности течения поверхностного стока. Так, например, на Среднем Урале в целом роза ветров юго-западная, а сток рек сформировался с северо-запада на юго-восток (по бассейнам рек Сосьва, Тагил, Тавда, Тура, Исеть), кроме Чусовой, имеющей направление стока с юго-востока на северо-запад;

3) распределение лесов по территории, по речным бассейнам, динамика в древесине (способствуют задержанию воздушных масс, циклонов или беспрепятственно их пропускают);

4) наложение этого процесса на естественную направленность циклонов в течение года (с северо-запада на юго-восток), совпадающую в основном

с направлением водотоков на большей части урбанизированной территории Среднего Урала;

5) «хребтовое», «захребтовое» географическое положение урбанизированной территории Среднего Урала, где основное воздействие на экосистему происходит вдоль горнозаводского массива (промышленность и население сосредоточены в основном в этой зоне);

6) обусловленный этим характер рельефа, определяющий основное направление стока (переход высот с протяженного массива горнозаводской территории на Зауралье – на запад вполне достаточен), возможность проникновения ветров с запада, северо-запада и севера (в этом случае естественной преграды – высоты местности – недостаточно, чтобы препятствовать их распространению);

7) исторически сложившееся размещение промышленных центров, узлов вдоль горнозаводского хребта, в долинах верховья рек. В начальный момент промышленного освоения энергозарегулированного стока сила течения рек была единственным источником энергии; в качестве топлива использовался древесный уголь, изготовление которого существенно повлияло на лесистость, а впоследствии – при ее заметном изменении – и на модуль стока, на водность водотоков. Так, например, в период развития предприятий Демидовых, по реке Чусовой сплавлялись баржи с металлом с маркой «Старый Соболь» для доставки в Англию. В современных условиях, в основном по причине изменения лесистости, влажный воздух в бассейнах рек не задерживается, изменен модуль и объем стока как основа формирования водного режима. А на сезонный режим существенно повлиял фактор зарегулированности стока большим количеством мелких плотин. Обезлесивание бассейнов рек, особенно малых, способствовало изменению паводкового режима и водного режима в целом (бурные паводки за короткий промежуток времени с затоплением территорий, населенных пунктов и межень в остальное время года);

8) этот же фактор (размещение предприятий), обусловивший и характер воздействия на экосистему при транспортировке сырья, готовой продукции, т.е. формирование специфических источников воздействия (с повышенным содержанием элементов добываемого природного вещества). Это способствовало наращиванию концентрации предприятий вдоль магистралей, дорог, пересекающих урбанизированную территорию своей сетью;

9) последующие этапы размещения производительных сил, в том числе рост населения (включая период эвакуации на Урал большого промышленного производства и рабочей силы), способствовавшие усилению «давления» на экосистему, а в период Великой Отечественной войны многократному увеличению этого пресса по всем видам воздействия из-за вынужденного отказа от мер по охране окружающей среды;

10) сплав леса, происходивший на территории в 1930–1970-х годах, оказавший огромное негативное воздействие на экосистему в целом (переруб леса, выбытие основных участков водотока в условиях молевого сплава и его последствий из рыбохозяйственного и даже рекреационного статуса).

В силу пространственного, территориального сочетания естественных производительных сил, элементов экосистемы, их взаимодействия и корреляционной взаимосвязи развивались процессы наложения, сочетания последст-

вий в аспекте природной основы экосистемы и антропогенных факторов, наблюдался эффект их суммации. Авторы представляют эффект суммации как результат взаимодействия веществ, присутствующих в выбросах в атмосферу, сбросах в водный объект, содержащихся в отходах на полигонах, между собой и с элементами природных веществ в этих составляющих экосистемы, а также как результат взаимодействия элементов экосистемы урбанизированной территории.)

Следствием названных факторов (экологической ситуации и ее развития) стала современная экологическая обстановка в Уральском регионе в целом и формирование ее каркаса, т.е. экологического каркаса данной урбанизированной территории.

Выявленные тенденции природного, антропогенного изменений в экосистеме обусловили объективную необходимость применения анализа, оценки экологической обстановки урбанизированной территории методом наложения как самих процессов, факторов, так и их последствий в условиях трансграничного природопользования.

Исследование проведено при поддержке РГНФ (грант № 06-02-00-284а).

* * * * *

Георгий Ефимович Гермаидзе

Кандидат экономических наук, доцент, инженер отдела по управлению качеством образования Уральского государственного экономического университета

Валерий Жоресович Дубровский

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятий, декан факультета сокращенной подготовки Уральского государственного экономического университета

Елена Николаевна Заборова

Доктор социологических наук, профессор, заведующая кафедрой социологии и социальной психологии Уральского государственного экономического университета

Входной мониторинг мотивации абитуриентов как фактор повышения качества подготовки специалистов с высшим образованием в сокращенные сроки

Вхождение России в европейское образовательное пространство предусматривает усиление ориентации высшей школы на интересы и потребности первичных потребителей образовательных услуг – студентов. Практика сви-

детельствует, что в России для подавляющего большинства молодых людей высшее образование важно. Но не столько как средство самосовершенствования и приобщения к познанию глубинных процессов в избранной области знаний и деятельности (для чего, собственно, и существует высшее образование), сколько как канал, через который можно получить доступ к престижной работе, более высокому заработку, должности [1; 2; 5; 7]. Особенно важно оценить некоторые факторы, определяющие качество профессиональной подготовки специалистов на входе в образовательную систему.

В качестве объекта исследования нами рассматривался контингент желающих обучаться по образовательным программам высшего профессионального образования в сокращенные сроки. Реализация этих программ завоевывает все большую популярность, а число обучающихся по ускоренным программам растет год от года. Но отношение к этому факту неоднозначное. Многие преподаватели вузов придерживаются мнения о невозможности подготовки действительно полноценного специалиста в сокращенные (до 3,5 года) сроки. Частичный ответ может дать изучение состояния «входа» в образовательную систему, который считается не только условием адаптации к специфике высшего образования, но и, что важно, фактором, потенциально обеспечивающим базу успешного освоения будущим специалистом образовательной программы.

В основу проведенного нами в 2005 г. исследования положена гипотеза, что отношение человека к своему делу и качество его выполнения определяются четырьмя факторами формулы успешности: «знает + может + хочет + успевает = результат (достижение цели)» [2; 8]. Применительно к учебе для абитуриентов и первокурсников высшей школы формула приобретает вид «хочет + может + успевает = знает». Здесь знание является целью, «пропуском» на следующий курс. Исходя из этой последовательности, можно предположить, что зависящее от студента качество освоенния им учебной информации на входе определяется тремя взаимосвязанными факторами[1]:

1) степенью мотивации (нацеленностью, заряженностью на качественное изучение предлагаемого учебного материала независимо от его сложности);

2) уровнем способностей, позволяющим успешно осваивать учебную информацию в рамках программы и реального масштаба времени;

3) временем, которое он захочет и сможет уделить самостоятельным внеаудиторным занятиям для освоения обязательного учебного материала.

Для всесторонней и комплексной оценки этих факторов требуется проведение сложных, длительных и дорогостоящих исследований. Тем не менее, по нашему мнению, целесообразно и возможно организовать входной контроль так, чтобы при минимальных затратах и трудоемкости получать вполне достоверную информацию. В данном случае может использоваться достаточно эффективный арсенал методов социологической науки, в частности методы анкетного опроса и интервьюирования в процессе зачисления абитуриентов в вуз.

[1] Факторы «способности», «время», а также комплекс факторов, зависящих от учебного заведения и определяющих качество образования, в статье не рассматриваются.

Выбор той или иной образовательной стратегии обусловлен рядом факторов: биологическими (возраст и пол респондента), экономическими (уровень обеспеченности семьи), поведенческими (действия студента в ходе обучения), а также условиями внешней среды (тип и статус вуза, получаемая специальность). Однако исследования психологов, социологов в различные годы, а также наше исследование 2003 г. показывают, что основные рычаги качественной учебы связаны с тремя группами мотивационных факторов [2; 8]:

1) познавательно-личностными;

2) социально-профессиональными;

3) ситуационными.

Наука выделяет разнообразные образовательные стратегии студентов. Например, в работе Я.М. Рощиной, Т.Н. Филиппова и К.С. Фурсова выделяется 8 типов стратегий [7]. Нам представляется, что для прогнозирования поведения студента на первом курсе вуза необходимо рассматривать три основные стратегии поведения личности в вузе, каждую из которых отличает характер отношения к учебной деятельности и существо конечной цели получения образования. Это стратегии:

1) высокой профессиональной ориентации (самореализации в профессиональной сфере);

2) прагматическая;

3) безразличия или конформистская.

Стратегия высокой профессиональной ориентации (самореализации в профессиональной сфере) «типична для студентов всех категорий вузов. Ей могут отдавать предпочтение учащиеся как естественно-научных (17%), так и гуманитарных направлений (от 15 до 26% в зависимости от типа вуза). Это стратегия людей, посвятивших себя учебе: отличников (23%) и других студентов, показывающих высокие результаты в учебе (19%)» [7]. Познавательные интересы личности, избравшей эту стратегию, выходят за пределы информации, соответствующей учебному плану. Студенты ориентированы на расширение общего кругозора и надеются достигнуть результата во время учебы в вузе, получая при этом разностороннюю профессиональную и гуманитарную подготовку. Им учеба представляется как самоценность в плане раскрытия и формирования личностных способностей для общего развития и профессионального роста, проявления инициативы и творчества. Придя в вуз, такой студент, мотивированный на высокий профессиональный уровень, должен и будет стремиться не только к получению по возможности высокого уровня компетентности, но и к более широкой эрудиции.

По данным социологических исследований эту категорию составляет в зависимости от типа вуза 15–26% студентов, обучающихся по дневной форме [7. С. 64].

В 2005 г. было проведено исследование мотиваций и образовательных стратегий абитуриентов факультета сокращенной подготовки (ФСП) Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ), а также четырех филиалов УрГЭУ (в Челябинске, Нижнем Тагиле, Березниках, Сухом Логу). Всего участвовало в исследованиях 1 194 абитуриента, что составляет более 80% от числа поступивших на факультет и в филиалы УрГЭУ. Респондентами выступили абитуриенты – преимущественно молодые люди в возрас-

те 18–25 лет (83% от числа опрошенных). Вместе с тем значительной была и прослойка зрелых людей (свыше 26 лет – 18%; в том числе в возрасте свыше 31 года 145 абитуриентов, или 12,5%). На момент поступления в вуз работали 185 чел. Из них имели стаж работы от 1 до 3 лет – 120 чел. Кроме того, формально имели стаж работы до одного года еще 301 чел. (практически они устроились на работу в год выпуска из среднего специального (профессионального) учебного заведения (колледжа)).

Для выявления мотивов поступления в вуз абитуриентов, имеющих диплом ССУЗ, был задан вопрос «Что побудило Вас продолжить образование в вузе?» и предложены 10 вариантов ответа, наиболее соответствующих возможной самооценке (см. таблицу).

Распределение ответов на вопрос «Что побудило Вас продолжить образование в вузе?»

Вариант ответа	Количество ответов	Доля, %
1. Имеется перспектива повышения должностного статуса или оплаты труда по службе	563	22,7
2. Легче решаются проблемы с трудоустройством	495	20,0
3. Чувствую потребность в знании нового, даже если эти знания не относятся к выбранной специальности	405	16,3
4. Люблю учиться, получаю удовольствие от расширения своего интеллекта и кругозора при получении специальности	359	14,5
5. В работе ощущается недостаточность теоретических знаний	247	9,9
6. Захотелось сменить специальность	170	6,8
7. Позволяют финансовые возможности родителей. Способен оплачивать обучение сам. Есть спонсоры	121	4,8
8. Пример родных, близких (для сохранения семейной традиции)	54	2,1
9. Сработала реклама и имидж вуза	54	2,1
10. Все равно где учиться	3	0,1
Сумма ответов	2 471	100,0

Примечание. Поскольку мотивов могло быть несколько, число ответов превысило число респондентов.

В нашем исследовании к приверженцам стратегии самореализации в профессиональной сфере причислили себя респонденты, давшие 3-й, 4-й и 5-й варианты ответа: соответственно 16,3, 14,5 и 9,9% ответов (остальные на вопрос не ответили, что можно расценивать как безразличие к стратегии данного типа). В 359 анкетах респонденты даже утверждают: «Люблю учиться, получаю удовольствие от расширения своего интеллекта и кругозора при получении специальности». Однако следует отметить, что, как правило, 3-й и 4-й варианты ответа даны в анкетах совместно. Поэтому реальная численность респондентов, ориентированных на данную стратегию, не превышает 405 чел.

Такие данные, казалось бы, свидетельствуют о достаточно четко выраженной стратегии высокой профессиональной ориентации, более высоком настрое абитуриентов ФСП на фундаментализацию приобретенных в колледжах знаний, повышение интеллектуального уровня. Следовательно, судя по ответам, можно утверждать, что для этих студентов учебных проблем в вузе не должно быть. Однако нельзя исключить желание части этих респондентов

«облагородить» мотивацию, преувеличить значимость для них роста интеллектуализации как важного итога обучения в вузе. Возможно, такой ответ свидетельствует не столько о высокой ориентации на интеллектуализацию личности, сколько о придании данному мотиву поступления в вуз большей убедительности и значимости. В связи с тем, что сущность понятия «уровень теоретической подготовки» далеко не полностью тождественна сущности понятия «профессиональная интеллектуализация», мы попробовали сравнить мотивацию факторов. Было предложено расставить предпочтения по двум вариантам ответов, характеризующих стратегию высокой профессиональной ориентации, в соответствии с их значимостью для респондента.

Всего было опрошено 1 194 чел. Стремление к интеллектуальному совершенствованию (потребность в знании нового, даже если эти знания не относятся к выбранной специальности) проявили 273 чел. (22,9%). В то же время недостаточность теоретических знаний отметили всего 129 чел. (10,8%), что почти в 2 раза меньше. Нам представляется, что более достоверны ответы абитуриентов, имеющих диплом колледжа «с отличием». Эта категория выпускников практически доказала желание и умение учиться. А таких лишь 12,7% от общего числа опрошенных, что более соответствует вышеприведенным данным социологов для студентов очной формы обучения.

Второй вид стратегии – *прагматическая*. В этом случае познавательная активность студента ограничена околопрофессиональными интересами, характеризуется четкой ориентацией на отношение к будущей работе преимущественно как к источнику материальных благ, а также карьерными соображениями. Высшее образование для этой группы респондентов – возможность добиться поставленных целей, что и предопределяет стремление получить диплом «любой ценой», не считаясь с затратами средств, но нередко – в ущерб качеству знаний. Такая стратегия весьма распространена в современной молодежной среде. М. Лисаускене отмечает: «Сегодня в вузы и средние специальные учебные заведения пришла молодежь, “незапятнанная” советской идеологией. Это те 17–20-летние юноши и девушки, социализация которых выпала на годы реформ. Обобщенным жизненным кредо современного поколения учащейся молодежи можно назвать следующий девиз, сформулированный самими студентами: “Добиться успеха в жизни, жить “в кайф”, получить все и сразу!”. Хорошее образование в этом процессе становится стартовой ступенью построения карьеры и достижения материального благополучия» [5. С. 42–43].

Наше исследование показало, что прагматической стратегии придерживаются 58,1% абитуриентов, поступающих на программу сокращенной подготовки в вузе. При этом на повышение должностного статуса и заработной платы надеются 26,7% респондентов; на облегчение трудоустройства – 23,4%; на смену специальности – 8%. Такой тип поведения расценивается как наиболее приближенный к рыночному.

Естественно, многие из абитуриентов понимают, что основой их жизненного успеха должна стать качественная узкоспециализированная подготовка, включающая теоретические и практические знания по избранной специальности. На это указали 247 чел. (см. табл. 2).

Какие же компетенции надеется получить абитуриент ФСП, уже имеющий диплом о среднем профессиональном образовании, для того, чтобы реа-

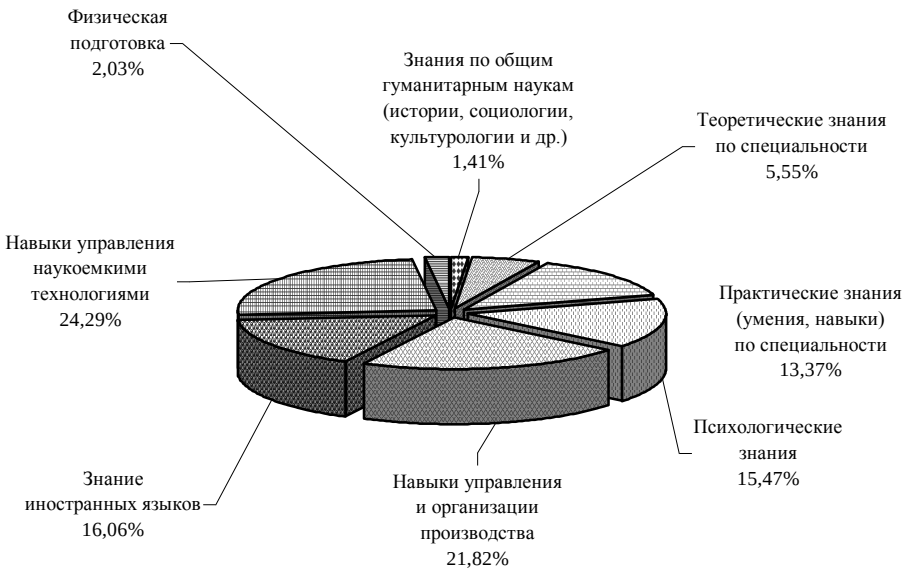
лизовать свою прагматическую образовательную стратегию? Здесь особую ценность представляют ответы респондентов, имеющих реальный (более одного года) опыт работы по избранной специальности (239 чел.). Резонно предположить, что в вуз их привело желание, прежде всего, повысить недостаточный, по их мнению, уровень профессиональных теоретических (фундаментальных) компетенций. Данные табл. 2 свидетельствуют, что 36,6% работающих респондентов действительно указали на это как на первопричину. Однако лишь около половины из них ставят необходимость повышения общетеоретического уровня на первое место. Для остальных более важна прагматическая сторона приобретения диплома. Тем более это относится к неработающим выпускникам колледжей, которые просто не в состоянии адекватно оценить уровень полученных теоретических компетенций по специальности.

О том, что повышение теоретических компетенций не является приоритетным мотивом поступления в вуз, свидетельствуют также результаты ранее проведенных нами исследований [2]. Тогда выяснялось мнение экспертов из числа работников предприятий отраслей промышленности, имеющих высшее и среднее профессиональное образование, о необходимой структуре профессиональных компетенций выпускников ССУЗ (вариант ответа «В ССУЗах этому учат недостаточно, а на производстве необходимо»). Результаты анкетирования представлены на диаграмме (см. рисунок).

Как следует из диаграммы, потребность выпускников колледжей и вузов, выполняющих работы приблизительно одинаковой сложности и ответственности, в усилении теоретических знаний невелика. Лишь 5,55% экспертов признали, что выполняемая ими работа требует повышения уровня теоретических знаний по специальности. Да и на гуманитарные и социально-экономические дисциплины спрос незначителен (1,41%).

Конечно, полностью распространять эти мнения на всю совокупность абитуриентов ФСП, большинство из которых ни дня не работали по специальности, неправомерно. Но прагматическая учебная ориентация абитуриентов неизбежно негативно сказывается на качестве знаний именно на первых курсах вуза, когда изучаются сложные для усвоения общие гуманитарные и естественно-научные теоретические дисциплины. Поэтому можно с достаточно большой вероятностью предположить: абитуриент, для которого основная цель – получение диплома («корочки») по избранной специальности, ориентирующийся преимущественно на формальное получение квалификации, став студентом, к учебе будет относиться прагматически, преимущественно обращая внимание на те дисциплины и контрольные точки, от которых зависит конечный результат.

Следует ожидать, что студент-прагматик не будет заинтересован в усвоении нового, часто тяжелого для понимания учебного материала, рассматривая его как ненужный. Тем более в сжатые сроки и самостоятельно. В меру добросовестности, способностей и ответственности такие студенты могут учиться успешно. Но не столько для того, чтобы «знать», сколько для того, чтобы «сдать». Что и отмечается преподавателями соответствующих дисциплин.



Распределение мнений экспертов – работников отраслей промышленности о необходимости профессиональных компетенций [3]

Поскольку таких студентов большинство, то для сокращения (точнее – ликвидации) отсева неуспевающих студентов (обучающихся на возмездной основе), при том что ГОС не дифференцирует требования стандартной и сокращенной образовательных программ, планка требований преподавателей к качеству подготовки снижается, в результате чего и возникает благодатная почва для коррупции.

Третий тип – *стратегия безразличия или конформистская*, когда работа по специальности для будущего выпускника вообще не представляет особой ценности. В его планы изначально не входит поиск работы, связанной с полученной специальностью. По некоторым опубликованным данным, доля таких студентов-первокурсников при дневной (очной) форме обучения достигает 10–15%. Как правило, это самые «слабые» студенты.

В нашем исследовании прямо ответили «Все равно где учиться» всего 3 абитуриента. Такое расхождение с данными исследований по студентам дневной формы обучения можно объяснить достаточно высокой осознанностью необходимости высшего образования как фактора жизненного успеха. А также тем, что для приобретения образования абитуриент (а затем и студент) вынужден платить немалые родительские или свои «кровные» заработанные деньги, превращаясь из потребителя образовательных услуг в их заказчика. В этом мы усматриваем позитивную роль платного образования.

Подведем некоторые итоги.

1. Мониторинг мотивации – важная составная часть системы управления качеством образования в вузе независимо от формы обучения, а также от условий предоставления образовательных услуг (платно или бесплатно).

2. Методика самооценки мотивации будущих студентов имеет значение не как средство решения локальных задач в системе управления качеством

профессиональной подготовки, но как инструмент для выработки эффективной стратегии развития системы высшего образования. Нам представляется достаточно обоснованной позиция, когда абитуриенты с выявленным прагматическим подходом должны доказывать свою профпригодность к интеллектуальной деятельности, обучаясь, например, по направлениям бакалаврской подготовки [1; 3].

3. Исследование показало, что абитуриенты с прагматическим типом мотивации, пожелавшие освоить программы ВПО в сокращенные сроки, не настроены на освоение в необходимом объеме большого числа сложных учебных дисциплин. Но объективно этот фактор может быть нейтрализован хорошими природными способностями, качествами характера и достаточным ресурсом времени для самостоятельных внеаудиторных занятий (самооценка способностей и ресурса времени – тема отдельных статей). Поэтому следует согласиться с утверждающимся в научных и академических кругах мнением о необходимости переноса задачи подготовки практикоориентированных специалистов на бакалавриат, для чего сокращенная форма высшего образования, по нашему мнению, подходит идеально.

Литература

1. *Абрамов А*. У нас слишком много вузов и дипломов / Известия. 2006. 7 июля (№ 120).

2. *Гермаидзе Г.Е., Дубровский В.Ж., Заборова Е.Н.* Исследование мотиваций поступающих в вузы для обучения в сокращенные сроки // Известия УрГЭУ. 2004. № 9.

3. *Гермаидзе Г.Е., Дубровский В.Ж.* Альтернативная модель организации взаимодействия среднего профессионального и высшего образования в условиях сквозной сокращенной подготовки в образовательных комплексах // Проблемы сопряжения основных образовательных программ среднего профессионального образования и высшего профессионального образования: сб. материалов совещания (27–28 февраля 2003 г.). Орел: ОрелГТУ, 2003.

4. *Кружалин В.И., Розина Н.М.* Проблемы формирования сопряженных образовательных программ высшего профессионального и среднего профессионального образования // Проблемы сопряжения основных образовательных программ среднего профессионального образования и высшего профессионального образования: сб. материалов совещания (27–28 февраля 2003 г.). Орел: ОрелГТУ, 2003.

5. *Лисаускене М*. Новое поколение российского студенчества // Высшее образование в России. 2005. № 10.

6. *Лопес И.Г.* Взгляды студентов на качество академической подготовки // Высшее образование сегодня. 2006. № 5.

7. *Рощина Я.М., Филиппова Т.Н., Фурсов К.С.* Учащиеся на рынке образовательных услуг // Информационный бюллетень ГУ ВШЭ. 2006. № 3(21).

8. *Смирнов С.Д.* Психологические факторы успешной учебы студентов вуза // Вестник МГУ. Сер. 20. Педагогическое образование. 2004. № 1.

* * * * *

Владимир Павлович Червонный

Доктор политических наук, профессор кафедры философии Уральского государственного экономического университета

Анастасия Владимировна Милошунас

Аспирант кафедры философии Уральского государственного экономического университета

Идеология коммунитаризма: путь к новой социальности

На современном этапе развития философской и политической мысли возникает множество теорий, среди которых выделяется идеология коммунитаризма. Основной причиной столь динамичного развития последней, по мнению ведущих теоретиков данного течения, таких как М. Кастельс, М. Сэндел, Р. Рорти, М. Уолцер, А. Макинтайр, является глубокий кризис многих идеологических конструкций, разработанных еще в XIX столетии. По мнению коммунитаристов, столь длительный период функционирования указанных идеологических постулатов, влиявших на формирование государственного и общественного устройства, приводит к уменьшению их «работоспособности» в условиях информационной революции и глобализации современного мира. Существующая реальность требует от политической философии разработки новых идей и форм социальности. В частности, речь идет об идеологии коммунитаризма, сторонники которой своей главной целью полагают моделирование новых форм социальности, призванных содействовать гармоническому

развитию человека в условиях, когда развитые страны олицетворяют те или иные модификации информационного общества.

К середине XX века сложились объективные предпосылки зарождения данного течения, среди которых можно выделить следующие.

1. Процесс нарастающего изживания существовавшей в период индустриального этапа развития европейского капитализма модели демократии с присущим ей индивидуализмом и атомизацией общества. Это вызвано тем, что классические концепции демократии во многом утратили свое философское и практическое значение. В историческом контексте демократическое устройство государства рассматривалось в соответствии с определенными принципами, которые требовали сохранять баланс между полюсами социального «меньшинства» и «большинства». В зависимости от наиболее влиятельной в государстве идеологии оно принимало тот или иной окрас. Так, с точки зрения либерализма демократическое устройство государства призвано обеспечить автономию личности путем принятия законов народом, суверенным в отношении самого себя. Но в данном случае существует вероятность субъективистского понимания желательности закона и, как следствие, варианта его неправомерности. Поэтому необходимо разработать абстрактно-всеобщие законы, следование которым гарантирует равные свободы всем гражданам (Ж-Ж. Руссо).

Консерватизм представляет концепцию демократии, основанную на ограничении демократической власти, позволяющей не утратить данные человеку от рождения права и свободы (Дж.Ст. Милль). Тем самым народный суверенитет описывается как принцип равенства, нуждающийся в регулировании. Одним из способов достижения данного ограничения является дискурс, способствующий принятию соглашения между большинством и меньшинством в отношении характера правильной линии деятельности последнего (Ю. Фрёбель). Таким образом, существует некая классическая теория демократии, которая, по мнению Ю. Хабермаса, «исходит из того, что общество благодаря суверенному законодателю воздействует само на себя. Народ программирует законы; законы, в свою очередь, программируют их же (законов) разработку и применение. И благодаря этому члены общества (через коллективно-образующие решения органов управления и юстиции) сохраняют те результаты и регулятивные правила, которые они же, в своей роли граждан государства, и запрограммировали. Эта идея программирующего воздействия на самих себя посредством закона обретает смысл исключительно благодаря той подготовке, вследствие которой общество в целом может быть представлено как одна большая ассоциация, определяющая себя саму через посредничество права и политической власти» [1. С. 46].

К середине XX века классическое понимание демократического устройства государства, нашедшее практическое применение во многих странах, утратило свое первоначальное значение. Произошла своеобразная ассимиляция, конвергенция этих теоретических постулатов с атрибутами цивилизационной модели развития обществ. В итоге прежнее, возведенное в ранг идеала, устройство, призванное обеспечить свободу, равенство и гармоничное существование всех членов общества, а также различных социально-политических институтов, стало номинальным. По мнению коммунитаристов, провозгла-

шаемое сегодня демократическое устройство государств действует по принципу, о котором говорил еще Ж-Ж. Руссо как о способе саморазрушения демократии, а именно: «чем менее сопряжены между собою отдельные воли и воля всеобщая, т.е. чем менее сопряжены между собой нравы и законы, тем более возрастает принудительная власть» [2. С. 33].

2. Как следствие первого, поиски нового типа социально-политического устройства общества, способного удовлетворить потребности личности в самоидентичности и нейтрализовать последствия дезинтеграционных процессов. В соответствии с этим поиски новых путей альтернативного взаимодействия между демократическими институтами, активно развивающимися в условиях информационной революции, и социальными акторами современного общества.

В процессе своего развития идеология коммунитаризма представила следующие теоретические постулаты:

Отход от идеологии либерализма, ратовавшей за индивидуализм путем возрождения моральных ценностей, таких как семья, дружба, сотрудничество в сообществе, что позволит укрепить и восстановить традиционные основы общественного устройства.

Вобрав в себя идеи, разработанные в рамках иных идеологий, коммунитарии используют идею консерватизма об органическом сообществе, в котором общественное благополучие обеспечивается за счет благополучия его «частей» – индивидов. У теории либерализма они позаимствовали идею о частичном определении идентичности «Я» в отношении сообщества. От марксизма унаследовали идею равноправия внутри сообщества, как трудового, так и творческого.

Таким образом, коммунитарная идеология есть некий субстрат идей классических политических теорий, на основе которых разрабатываются новые формы существования индивидов в социуме.

Рассматривая идеологию гражданского общества и влияние на нее коммунитарной теории, следует отметить, что данное взаимное влияние способно предоставить современному социуму наиболее адекватную форму совместного общежития личности и государственной власти, с учетом стремления первой к гражданскому самоопределению, что будет способствовать становлению зрелого и гуманистического общества. В истории человечества теория гражданского общества претерпела сильную эволюцию: от стадии, в которой оно мыслилось как все, что свободно от иерархичности принципов государства, как сфера реализации автономии индивида, свободного от политических, всеобщих обязательств, до стадии, развившейся в XX веке, для которой характерно обезличенное, бюрократизированное государство, ориентирующее общество преимущественно на экономические приоритеты

На современном этапе происходит постепенное формирование новой парадигмы гражданского общества. Имеет место отказ от его «экономизации», вплоть до выделения в особый «третий сектор» (сфера негосударственного управления и неэкономическая сфера). По мнению О.Ф. Русаковой, все более отчетливо проявляется идея так называемого «третьего пути», в рамках которой перестанет существовать деление на «капитализм – социализм», «Запад – Восток», «коммунисты – демократы», «европеизм – русофильство». Данная па-

радигма позволяет каждому обществу выбирать индивидуальный путь развития и становления гражданского статуса с учетом «своих культурно-национальных корней, взаимоадаптируя традиции и реформы, где новизна не должна быть разрушительной ни для нравственного здоровья людей, ни для национальной культуры в целом» [3. С. 88]. Приспособление старого к новому, с применением определенных адаптационных механизмов, позволит личности безболезненно влиться в обновленный мир, предоставив ей способы самореализации через укоренившиеся институты гражданского общества.

Важным в данном направлении является, полагают коммунитаристы, использование традиционных социальных общностей в качестве элементов гражданского общества, позволяющих личности реализовать свои гражданские права. Коммунитаристы стремятся минимизировать роль государственного аппарата в отношении коммунитарных общин. Гражданское общество с этой точки зрения общность общностей, органическое и монолитное

Важным для анализа феномена коммунитаризма является изучение его практических форм. Практика сообществ коммунитарного типа предоставляет нам наглядную форму альтернативного устройства социума, в рамках которого преобладают идеи духовного единения членов общины, разделение трудовых обязанностей, преобладание морально-нравственных аспектов воспитания, отсутствие заметно выраженного индивидуализма как фактора достижения личной выгоды. Уже в настоящее время очевидно основное отличие данного феномена от других форм общественного устройства – ни одна община не может существовать длительное время без объединяющего ее учения. Руководство последним является основой стабильного и гармонического развития сообщества, поскольку указанное учение предоставляет основные принципы жизнедеятельности членов общины. Существуют четкие отличия коммунитарных сообществ западного типа и развивающихся в России. Каждое из последних имеет ярко выраженные идеологические критерии лидерства, но если в зарубежных государствах ее лидер проявляет себя лишь как носитель основополагающей Идеи и не может являться показателем времени существования сообщества, то в нашей стране длительность жизнеспособности общины почти исключительно зависит от жизненного срока, отведенного ее предводителю. Данное обстоятельство высвечивает преобладание теологического характера организации многих российских общин, лидеры которых воспринимаются сподвижниками как новые мессии, проповедующие суперидею лучшего бытия. В зарубежных государствах также прослеживается теологический характер организации соответствующих общин, но лишь на уровне идентичности религиозных установок и приверженности их рядовых членов определенному типу веры.

Коммунитарные сообщества зарубежья имеют длительную историческую традицию, в отличие от общин, возникающих в России. В этой связи необходимо отметить, что понятие коммунитарности мы находим еще в трудах Н.А. Бердяева, примененное им для описания жизнедеятельности русских общин. На современном этапе в нашей стране такого рода традиция утрачена, и возникновение соответствующих сообществ в значительной мере коррелируется лишь с практическим опытом коммунитарности.

В России преобладают коммунитарные сообщества эконосферного характера. Основным направлением их деятельности является гармоничное сосуществование с окружающей средой и стремление внедрять формы экологического производства в жизнь общины, в отличие от западных общин, где экологическая направленность деятельности социума не является ведущей.

Коммунитарные сообщества зарубежных стран, в связи с длительностью своего исторического периода существования, становятся почти неотъемлемой частью государства (территориальной единицей) и имеют своих представителей в государственных институтах власти. Общинам, существующим в России, на сегодняшний день принадлежит лишь инициатива разработки некоторых немногочисленных законодательных проектов социально-политического характера, не имеющих практической реализации на государственном уровне.

Анализ различных моделей сообществ, функционировавших в нашей стране и за рубежом в прошлом и имеющих место сегодня, позволяет зафиксировать четкую тенденцию к проявлению в данных типах социумов зачатков новой системы взаимодействия граждан, демонстрирующей миниатюрную модель возможного социального устройства, в ряде важных черт альтернативную общепризнанным.

Рассматривая значение коммунитарной идеологии для развития теории гражданского общества, необходимо отметить, что базовые идеи коммунитаризма нацелены на формирование предгражданского общества. Их реализация может способствовать достижению равновесия между традиционными ценностями народностей и активно изменяющимися условиями развития современных государств. Коммунитаризм позволяет представить новую форму гражданского общества, способного удовлетворить потребности каждого члена социума и предоставить ему пути самовыражения. Единственным фактором, имеющим утопический характер, является религиозный окрас идей коммунитарных общин. Наличие последнего не дает возможность рассматривать данный тип в качестве универсальной формы организации социума.

Теоретический синтез коммунитарных идей и философии гражданского общества позволяет решить важнейшую проблему его становления в тех странах, где государственные элиты и рядовые граждане уделяют серьезное внимание задаче «актуализации и умножения запасов социального капитала, а также максимально продуктивного их использования. Не случайно ученые называют социальный капитал “жизненной лимфой гражданского общества”; он обеспечивает плотность отношений на низовом уровне, в рамках многочисленных местных локальных сообществ – а ведь именно они представляют собой “корневую основу” демократии в любой стране. Включенный в многочисленные социальные сети взаимного доверия, солидарности, индивид обретает твердую уверенность в своей защищенности, сохраняя при этом свою свободу и автономию» [4. С. 54].

Наличие в коммунитарной идеологии базовых идей, нацеленных на формирование, как минимум, предгражданского сообщества людей, способствует сохранению равновесия между позитивными вековыми ценностями народов и быстро изменяющимися условиями постиндустриального мира, находящегося в ситуации нарастающей глобализации на базе всепроникающей информационной революции.

В заключение необходимо отметить, что коммунитарная идеология и формы ее опредмечивания в практике соответствующих предгражданских сообществ достаточно молоды по историческому стажу, но, на наш взгляд, весьма перспективны как альтернатива существующим классическим идеологиям и адекватным им практикам. Они характеризуются достаточно сложной системой идеологических принципов и тщательно проработанной программой альтернативного устройство социума. Базисные социально-политические идеи коммунитаризма и соответствующие им экономические принципы организации социума представляют большое разнообразие теоретического и практического «материала», важного для целей его сравнения с моделями и опытом классического гражданского общества, что имеет немалое научно-эвристическое значение.

Анализируя формы коммунитарных сообществ в России и за ее пределами, мы наблюдаем рождение нового варианта организации совместного человеческого общежития – на базе формирования и реализации гражданского самоопределения личности. Насколько правомерно утверждение сторонников коммунитарных сообществ о едва ли не триумфальном наступлении данной формы общественного устройства, не пронизано ли оно духом историцизма, не является ли неоправданной идеализацией рассмотренной формы бытия людей, покажет историческое время.

Литература

1. *Хабермас Ю.* Демократия. Разум. Нравственность. М.: Наука, 1992.

2. *Руссо Ж.-Ж.* Об общественном договоре. М., 1998.

3. *Русакова О.Ф.* Новая идеология для России: модели и сценарии зарождения // Известия Уральского государственного университета. 1997. № 5.

4. *Руденкин В.Н.* Гражданское общество в России: история и современность. Екатеринбург, 2002.

* * * * *

Наталия Борисовна Костина

Доктор социологических наук, профессор, заведующая кафедрой теории и практики управления Уральской академии государственной службы

Ксения Игоревна Колесникова

Аспирант кафедры социологии и управления общественными отношениями, ассистент кафедры теории и практики управления Уральской академии государственной службы

Государственно-конфессиональные отношения в России в зеркале социологии

Специфика современной религиозной ситуации и изменение роли религии и религиозных объединений поставила перед субъектами управления на разных уровнях – федеральном, региональном, муниципальном – комплекс совершенно новых проблем, включающих в себя как гносеологические (четкую формулировку самих проблем, определение используемых понятий и др.), так и практико-управленческие (разработку оптимальных управленческих решений в сфере вероисповедной политики, действия по их реализации) составляющие.

Религиозные объединения включены в различные сферы жизни современного российского общества, в литературе активно используются понятия «государственно-церковные» и «государственно-конфессиональные» отношения, характеризуются нормативно-правовые основания этих отношений [1. С. 108]. Однако не определено содержание самого понятия, вследствие че-

го весьма «размытой» выглядит характеристика этих отношений с точки зрения их субъектов, предмета, специфики.

Понятийная неопределенность не позволяет выявить, охарактеризовать и найти оптимальные варианты решения проблем, связанных с государственно-конфессиональными отношениями: какие формы взаимодействия субъектов отношений могут иметь место, какие из них предпочтительны, почему возникают конфликты между органами исполнительной власти и религиозными объединениями, либо между объединениями разной конфессиональной принадлежности и т.д.

Для решения поставленных гносеологических проблем необходимо, в рамках исследуемой темы, проделать следующую работу.

1. Предложить социологическое определение понятия «государственно-конфессиональные отношения».

2. Охарактеризовать виды взаимодействия субъектов государственно-конфессиональных отношений в современной России.

В качестве основания для определения отношения, на наш взгляд, следует опираться на общенаучное его понимание, широко распространенное в математике и естествознании, где говорят об отношениях равенства или неравенства. Привлекательность этой позиции состоит в том, что она не отождествляет отношения со связями, а фиксирует особый аспект реальности. В контексте сказанного под государственно-конфессиональными отношениями в дальнейшем мы будем понимать отношения равенства/неравенства субъектов, включенных во взаимодействие, основанное на мировоззренческой позиции, которое проявляется в сотрудничестве или конфликтах.

Субъекты государственно-конфессиональных отношений подразделяются на две группы. К первой относятся религиозные объединения (религиозные группы и организации), их руководящие либо координирующие органы, учреждения, обеспечивающие осуществление культовой практики, участвующие в социально-гуманитарной, образовательной, информационной и другой разрешенной законом деятельности. Вторая группа субъектов представлена органами законодательной, исполнительной, судебной власти, ведомствами и учреждениями, реализующими собственно управленческие и сервисно-управленческие функции в названной сфере.

В настоящее время взаимодействие религиозных объединений и государства осуществляется по двум основным направлениям:

1) проведение совместных акций;

2) обеспечение автономии в тех видах деятельности, в которых они обладают особой компетенцией.

Оба вида взаимодействия основаны на сочетании отношений равенства и неравенства при преобладании в каждом конкретном случае тех либо других.

Первый вид взаимодействия – партнерский. И государство (его органы и учреждения), и коммерческие фирмы, и различные общественные организации, и религиозные объединения разной конфессиональной принадлежности выполняют одни и те же действия, можно сказать, делают одну и ту же работу, преследуют одни и те же цели. Например: помощь малоимущим, обездоленным, участие в экологических программах, в охране памятников истории и культуры и др. Различие (неравенство), пожалуй, здесь может за-

ключаться в том, что коммерческие и религиозные организации делают это на свои деньги, а ряд общественных организаций и государственные учреждения – на бюджетные [2. С. 34].

Второй вид взаимодействия основывается на принципе невмешательства государства и религиозных объединений в дела друг друга, в его основе – равенство государства и религиозных объединений как юридических субъектов. В данном случае можно сказать, что отношения равенства преобладают. Государство не может (и не должно) вмешиваться в дела церквей и религиозных объединений, последние не ведут политической или какой-либо иной недозволенной деятельности, которая нарушала бы границы признанных и юридически закрепленных полномочий. Например, стремление Русской Православной Церкви «внедриться» в систему светского образования как раз и представляет собой случай, когда сотрудничества нет, ибо оно в данном случае должно выглядеть как соблюдение принципа светского характера образования, невмешательства церкви в эту сферу [3. С. 67]. При этом государство не должно препятствовать получению детьми религиозного воспитания и образования вне рамок светской школы. Механизмом, регулирующим эти отношения, выступают системы правовых норм.

Взаимодействие названного вида проявляется прежде всего во взаимном контроле за тем, как обе стороны соблюдают принцип невмешательства в дела друг друга, контроле за соблюдением автономии в сферах особой компетенции. Это не непосредственное сотрудничество, как в первом виде, когда вместе решают одну и ту же проблему, это, скорее, опосредованное сотрудничество: каждая сторона следит за тем, чтобы самой не нарушать принятые договоренности; чтобы их не нарушала другая сторона. При этом, как свидетельствует практика, второй вариант подобного взаимодействия становится главным, в то время как первый не всегда реализуется должным образом.

Итак, во взаимодействии второго вида и проявляются отношения равенства и неравенства религиозных объединений и государства в лице органов государственной власти и государственных учреждений. Равенство выражается в равенстве прав на контроль за деятельностью «другой стороны» и своей собственной. Ни одна из конфессий не должна иметь привилегий относительно другой. Это контролируется как государством, так и самими конфессиями. Причем государство должно контролировать соблюдение равенства конфессий, которые осуществляют контроль за государством (чтобы оно не создавало привилегий ни одной из конфессий) и за другими конфессиями (чтобы они не стремились играть ведущую роль в государстве, либо в государственно-территориальных образованиях).

Неравенство выражается в различии возможностей, которыми обладают конфессии и государство для осуществления контроля. Государство, как известно, обладает публичной властью, средствами принуждения. Религиозные организации такими ресурсами не располагают. Если представители одной конфессии нарушают права представителей другой (например, православные – протестантов, и наоборот), то в этом случае у религиозных лидеров и верующих есть только идейные ресурсы влияния – и светские, и теологические. Светские – это критика, обращение внимания власти и общественности на возникшие конфликты, апелляция к общественному мнению, прежде всего

через средства массовой информации. Теологические способы влияния (и в этом отличие конфессионального контроля от государственного) – отлучение от церкви и т.п.

Итак, в рамках статьи мы определили понятие государственно-конфессиональных отношений, выделили субъекты этих отношений и проанализировали виды взаимодействия государства и религиозных объединений в современной России.

Литература

1. *Мозговой С.А.* Военно-религиозные отношения: методологические подходы к определению понятия // Государство, религия, церковь в России и за рубежом. 2001. № 2.

2. *Шахов М.О.* Государственная помощь религиозным объединениям: концептуальные и правовые проблемы // Государство, религия, церковь в России и за рубежом. 2001. № 3.

3. *Лопаткин Р.А., Овсиенко Ф.Г.* Вероисповедная политика российского государства. М.: Изд-во РАГС, 2003.

* * * * *

Георгий Ефимович Гермаидзе

Родился 29 сентября 1926 г. в г. Уфе Башкирской АССР. Отец – врач, мать – домохозяйка. После окончания средней школы в 1943 г. Георгий Ефимович поступил на металлургический факультет Уральского политехнического института им. С.М. Кирова и в 1949 г. окончил вуз по специальности «Металлургия черных металлов» специализации «Мартеновское производство стали».

Еще учась в школе, а затем в вузе, Г.Е. Гермаидзе активно занимался спортом, был участником Всесоюзного парада физкультурников 1947 г. в Москве, чемпионом Свердловска, участником первенства РСФСР, победителем Уральской и призером Сибирско-Алтайской зон по греко-римской (классической) борьбе.

В 1949–1957 гг. Г.Е. Гермаидзе трудился на Юргинском машиностроительном заводе, а затем на Северском металлургическом заводе. В 1957–1962 гг. он работал в техническом управлении Свердловского Совнархоза. Назначен руководителем межзаводской школы по обмену опытом ремонтов мартеновских печей. Именно тогда Г.Е. Гермаидзе написал первую монографию «Обслуживание мартеновских печей». В 1962–1966 гг. Георгий Ефимович работал во Всесоюзном научно-исследовательском институте металлургической теплотехники (ВНИИМТ). Таким образом, придя в 1966 г. в лабораторию НОТ Уральского государственного университета им. А.М. Горького, он был сложившимся специалистом – металлургом широкого профиля с хорошей теоретической и практической подготовкой и исследовательскими навыками.

С 1967 г. вся трудовая и творческая деятельность Георгия Ефимовича проходила в СИНХе–УрГЭУ. Он руководил рядом хоздоговорных научно-исследовательских работ в области организации труда и управления производством в черной металлургии. По его инициативе в 1968 г. была организована отраслевая научно-исследовательская лаборатория НОТ и управления

производством в черной металлургии, заведующим и впоследствии научным руководителем которой он работал до 1989 г.

В 1972 г. Г.Е. Гермаидзе защитил кандидатскую диссертацию, в 1974 г. получил ученое звание доцента. Он более 20 лет совмещал научную деятельность с преподавательской работой на кафедре экономики и организации производства и экономики труда. Под его руководством и при личном участии выполнены 24 госбюджетные и хоздоговорные научно-исследовательские работы. В теме «Подготовка резерва начальников доменных цехов» впервые были практически опробованы принципы ступенчатой подготовки специалистов, опубликованные в 1982 г. в журнале «ЭКО». С этого времени научные интересы Г.Е. Гермаидзе сосредоточились на проблемах повышения качества подготовки специалистов на основе ступенчатой непрерывной формы обучения.

Он являлся руководителем темы «Подготовка кадров и образование», возглавлял рабочую группу по разработке тем «Развитие среднего технического образования», «Пути и методы развития трудовых ресурсов». Результаты исследований легли в основу концепции сквозной подготовки специалистов в связке «техникум (колледж) – вуз» сначала на примере металлургических специальностей, затем – экономических. Сегодня многие идеи Георгия Ефимовича находят воплощение в рамках проводимой в стране реформы образования.

В течение ряда лет Георгий Ефимович являлся заместителем председателя впервые созданной в Свердловской области секции «Кадры и образование» научно-технической программы «Урал» и руководил соответствующей работой в четырех областях Урала (Свердловской, Пермской, Челябинской, Курганской), а также в Башкирской АССР. Кроме того, в течение пяти лет он был членом экспертного совета при Департаменте народного образования Свердловской области.

В 1989–1991 гг. Георгий Ефимович работал директором созданных им при СИНХе курсов повышения экономико-управленческой квалификации руководителей и специалистов, которые в 1992 г. были преобразованы в Центры дополнительного образования (ЦДО).

В 1995 г. по инициативе Г.Е. Гермаидзе в УрГЭУ был создан факультет сокращенной подготовки специалистов на базе среднего специального образования (ФСП), первым деканом которого он становится. И это не случайно, так как более двух десятков лет, начиная с середины 1970-х годов, Г.Е. Гермаидзе разрабатывал концепцию подготовки специалистов высшего профессионального уровня по сокращенной программе на базе среднего специального образования (техникумов, колледжей). Многие положения концепции им были успешно претворены в жизнь и получили распространение в различных учебных заведениях. Практика работы ФСП в период его становления показала, что факультет хорошо вписался в рынок образовательных услуг, полностью отвечает запросам времени, у него прекрасные перспективы развития и расширения деятельности.

Всего Георгий Ефимович опубликовал более 90 научных работ, в том числе 3 монографии.

В 2005 г. Г.Е. Гермаидзе избран председателем Совета ветеранов Уральского государственного экономического университета.

Георгий Ефимович – ветеран труда, ветеран науки, награжден медалями «За доблестный труд в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.» и «50 лет Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.», а также нагрудным знаком «Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации».

Поздравляя Георгия Ефимовича с юбилеем, все его коллеги, сотрудники, друзья желают ему здоровья, оптимизма и неиссякаемой энергии!

* * * * *

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

А.Г. Маслеев

В.И. Вернадский о роли науки в хозяйственной жизни общества

Анализируются малоизвестные идеи В.И. Вернадского относительно роли науки в развитии экономики. Прослеживается взаимосвязь между состоянием научных исследований и правительственной политикой, гражданскими правами и хозяйственной жизнью. Рассматривается современный контекст проблем, которые впервые были осмыслены около ста лет тому назад.

A.G. Masleev

V.I. Vernadsky about the role of science in economic life of society

The paper is devoted to unfamous ideas of V.I. Vernadsky of the science role in the development of economics. The interdependency between a state of scientific research and government policy, civic rights and economic life are considered. It shows the modern context of the problems, which was interpreted for the first time about one hundred years ago.

* * * * *

А.В. Зырянов, И.С. Неганова

Преимущества вертикальной интеграции организационно-производственных систем (модельный анализ)

Изложены некоторые результаты научно-методических исследований вертикальной интеграции предприятий в условиях изменения парадигмы развития российской экономики. Предложен модельный анализ преимуществ корпоративного объединения для решения прикладных задач.

A.V. Zyrianov, I.S. Neganova

New development paradigm: advantages of organizational production systems' vertical integration (model analysis)

In the article some results of scientific and methodic researches on enterprises' vertical integration are stated in the connection with the change of Russian economic development paradigm; and the model analysis of corporate integration's advantages is offered for solution the applied problems.

* * * * *

О.А. Ильиных, Д.В. Калинина

Современные тенденции развития ипотечного рынка Великобритании

Исследованы современные тенденции развитого ипотечного рынка Великобритании с целью выявления закономерностей его развития и особенностей функционирования. Данный анализ использован для определения перспектив и тенденций формирования ипотечного рынка России.

O.A. Iljunykh, D.V. Kalinina

The modern trends of mortgage development in Great Britain

The research of modern tendencies of mature mortgage market in Great Britain afforded the authors to disclose the pattern of its development and specify the particular features of its functioning. The given analysis could be used for determination of major market trends of the mortgage development in Russia.

* * * * *

А.Л. Пустуев, А.А. Пустуев

Парадоксы маркетинговой стратегии на продовольственном рынке

Рассматриваются проблема доступа к рынку сельских хозяйств и возможные пути ее решения на базе агромаркетинга и развития государственно-кооперативной оптово-розничной системы.

A.L. Pustuev, A.A. Pustuev

The paradoxes of the market strategy (Food market)

The problem of agricultural enterprises admission to marketing and all possible ways of solving this problem are discussed in this article. It may be done on the basis of agricultural marketing and development of state – cooperative wholesale and retail system.

* * * * *

А.А. Сарабский, И.А. Поленц

Методологические основы диагностики карьерного потенциала работника

Представлена авторская методика проведения диагностики карьерного потенциала работника. Эмпирической базой названной методики послужило социально-экономическое исследование по изучению карьерного роста персонала. Карьерный потенциал работника может быть рассчитан на основе обработки полученных в результате проведения диагностического исследова-

ния данных (обработки документов, наблюдения, анкетирования, интервьюирования и тестирований).

A.A. Sarabsky, I.A. Polents

Methodological basics of the worker career potential diagnostics

In the clause the author's technique of carrying out diagnostics of career potential of the worker is presented. As an empirical base of the technique mentioned social and economic research carried out by the authors on studying career growth of the personnel has been used. The career potential of the worker can be calculated on the basis of processing received as a result of carrying out of diagnostic research of data (processing of documents, supervision, carrying out of questioning, interviewing and testings).

* * * * *

А.В. Зырянов, Г.В. Савин

Логистические платформы Уральского федерального округа на рынке пряностей и приправ

Для определения места дислокации предприятий оптовой торговли в Уральском федеральном округе авторы воспользовались методом нахождения центра тяжести физической модели системы распределения материальных потоков, предложенного А.М. Гаджинским. Для этого введено понятие «мезологистическая платформа», представляющее территориальную организацию населенных пунктов с населением более 15 тыс. чел.

A.V. Zyrianov, G.V. Savin

Logistic Platforms of the Ural Federal District in Spices and Seasoning market

In order to determine the location of wholesalers in the Ural Federal District the author applies the method of finding the focal point in the physical model of the tangible flow allocation framework, proposed by A.M. Gadzhinsky. For that purpose the author introduces the term «the mesologistic platform» which implies territorial organization of settlements with the population exceeding 15 thousand people.

* * * * *

Л.Е. Стровский, Д.В. Красильников

Повышение эффективности сотрудничества российских предприятий с зарубежными партнерами

Углубление интеграции экономики России в мировое хозяйство требует соответствующих изменений в поведении субъектов внешнеэкономической деятельности, направленных в первую очередь на совершенствование

сотрудничества с партнерами при осуществлении экспортно-импортных операций. Эта проблема становится еще более актуальной в условиях предстоящего вступления России в ВТО.

L.E. Strovsky, D.V. Krasilnikov

The increase of the efficiency of relationship between Russian enterprises and their foreign partners

Further expansion of Russian economics integration into the world economy requires an appropriate change in the work of foreign-economic activity agents aimed at improvement of cooperation with partners during export-import transactions in the first place. The problem of increase of the efficiency of relationship with foreign partners is becoming even more relevant at the time of Russia's forthcoming joining WTO.

* * * * *

А.А. Козицын

Экономическая безопасность как основа комплексной оценки состояния экономики территорий

Рассмотрены вопросы формирования понятия экономической безопасности территорий разного уровня (государство, регион, территории муниципального уровня). На основании анализа существующих методических подходов предложена авторская методика диагностики экономической безопасности, базирующаяся на методах и процедурах индикативного анализа. Рассмотрены вопросы формирования сфер жизнедеятельности и индикаторов экономической безопасности для территорий регионального уровня. Приведены результаты диагностики современного состояния экономической безопасности территорий Уральского федерального округа; проанализированы характер и степень проявления угроз безопасности для различных территорий.

A.A. Kozitsyn

Economic safety as the basis of a territory economy comprehensive assessment

In the paper questions the formation of concept of economic safety of territories at different level (state, region, territories of a municipal level) are considered. On the basis of the analysis existing methodical approaches the author's technique of diagnostics of the economic safety based on the methods and procedures indicator analysis is offered. Also a question formation spheres of vital functions and indicators of economic safety for territories of a regional level are examined. The results of diagnostics of economic safety of territories of the Ural federal district are shown; a character and a degree of threats to safety for various territories are analyzed.

* * * * *

Г.Н. Пряхин

Сущность и специфика культуры управления организациями промышленности

Разработаны теоретико-методологические подходы к исследованию проблемы развития культуры управления в организациях промышленности. Предложены и обоснованы авторские трактовки ряда понятий, позволяющие по-новому раскрыть сущность и специфику культуры управления организациями промышленности.

G.N. Pryakhin

The essence and specific character of industrial enterprises management culture

The present paper gives methodological-theoretical approaches to the investigation of industrial enterprises management culture development. The author's interpretation of a number of concepts that help to show the essence and specific character of industrial enterprises management culture in a different way has been suggested and substantiated.

* * * * *

А.М. Платонов, Е.П. Жукова

Определение экономической добавленной стоимости убыточного предприятия

Рассматривается проблема оценки стоимости предприятия с отрицательной прибылью. Анализируя возможности традиционных подходов к оценке бизнеса, авторы делают вывод, что классические методы оценки не всегда способны справедливо оценить нерентабельный бизнес. В качестве инструмента оценки убыточного предприятия предлагается использовать метод моделирования денежного потока на основе модели экономической добавленной стоимости (EVA).

A.M. Platonov, E.P. Zhukova

Determination of economic added value of the unprofitable company

This article is dedicated to the problem of valuation of the company with negative profitability. Analyzing opportunities of traditional approaches to business valuation, the authors go to the conclusion, that classical methods of valuation are not always suitable for the fair valuation of unprofitable business. Authers offeres to use a method baseds on the concept of the economic value added (EVA) as a tool for valuation of an unprofitable enterprise.

* * * * *

В.П. Иваницкий, А.И. Решетников

Финансовый рынок:
традиционные и новые подходы к анализу сущности

Систематизированы основополагающие подходы к сущности финансового рынка, как традиционные, так и новые. Выявлено, что финансовый рынок – многогранная сложная экономическая категория, которую в научной литературе показывают как совокупность экономических отношений, рыночных институтов, денежных ресурсов и механизма их распределения. Авторами выделена новая позиция, в соответствии с которой финансовый рынок рассматривается как специфичная сфера деятельности финансовых институтов.

V.P. Ivanitsky, A.I. Reshetnikov

Financial market: traditional and new approaches to the essence analysis

Both traditional and new fundamental approaches to the essence of the financial market have been systematized. The financial market has been revealed to be a multifacet complex economic category, which is shown as the totality of economic reationships, market institutions, financial resources, and mechanism of their allocation. The authors have pointed out a new position, which sees the financial market as a specific activity of financial institutions.

* * * * *

Т.В. Решетникова, Ю.В. Куваева

Акционерный капитал
в системе финансовых отношений корпораций

Рассмотрены место и роль акционерного капитала в системе финансовых отношений корпорации, определена их взаимосвязь. На основании анализа совокупности финансовых отношений, возникающих в процессе деятельности хозяйствующего субъекта, выявлены новые виды финансовых отношений, характерные для акционерной формы организации бизнеса. Обоснованы качественные и количественные отличия акционерного капитала от уставного. Показана взаимосвязь (степень влияния) акционерного капитала и результатов финансово-хозяйственной деятельности корпорации.

T.V. Reshetnikova, Yu.V. Kuvaeva

Equity capital in the system of a corporation's financial relationships

The position and role of equity capital in the system of a corporation's financial relationships have been studied, and their interrelation has been defined. The new types of financial relationships specific of incorporated form of a business organization have been pointed out upon the analysis of aggregate financial relationships emerging in the activity of an economic entity. Qualitative and quantitative differences between equity capital and authorized capital have been substantiated.

The interdependence (the degree of influence) between equity capital and a corporation's financial and business performance is shown.

* * * * *

Б.Ф. Ицкович

Проблемы и перспективы эффективного использования государственных инвестиций в Российской Федерации

Проанализированы мнения различных авторов по проблемам эффективного использования государственных инвестиций. Определены три уровня, на которых должен действовать механизм развития: структурные преобразования; решение отраслевых задач; быстроокупаемые и эффективные проекты.

Субъектам, исполняющим государственные инвестиционные программы на определенном уровне, поставлены в соответствие система органов федерального казначейства (первый уровень), банки развития и уполномоченные коммерческие банки (второй уровень), коммерческие банки (третий уровень). Доказано, что деятельность всех указанных субъектов должна регламентироваться законодательно-нормативной базой, обеспечивающей транспарентность и эффективность используемых государственных средств.

B.F. Itskovich

Problems & perspectives of RF State Investments effective use

This article deals with the opinions of different authors in terms of the problems connected with the effective usage of government investments.

We do not exclude the participation of any banks for development and other banks in realization of government investment programs, but in so doing we determine three levels for implementing the mechanism of development. They are the following: the level of structural transformation; the level of branch problem-solving; the level of rapidly repaid and effective projects.

Consequently, the subjects, that fulfill government investment programs at the particular level, embrace the system of government treasury bodies (the first level), the banks for development and authorized commercial banks (the second level) as well as the commercial banks (the third level). The activity of all the above-mentioned subjects must be regulated by the legislative and normative basis, which provides transparency and effectiveness of available government funds.

* * * * *

М.Г. Жигас

Вопросы государственного регулирования страховых отношений

Освещаются вопросы необходимости регулирования страховых отношений в условиях современного состояния рынка, а также особенности, система финансового регулирования страхования и механизм его осуществления.

M.G. Zhigas

Issues of Insurance Relations State Regulations

We deal with the following problems: the necessity in regulating the insurance relations in market conditions, finance regulation, financial system and its realization mechanisms.

* * * * *

А.Ю. Казак, М.Н. Клименко

Укрупнение дохода бюджета за счет эффективного использования государственного имущества

В результате реформ, проводимых в последние годы, усиливается зависимость доходов регионального бюджета от эффективности управления процессом формирования собственной финансовой базы. Эффективное управление государственной собственностью может принести ощутимый коммерческий и бюджетный эффект.

A.Yu. Kazak, M.N. Klimenko

Enlargement of the budget incomes through an effective utilization of the state property

As a result of economic reforms in Russia, incomes of the regional budgets highly depend on the efficiency of their own financial base formation. An efficient control and management of the state property can bring strong commercial and budget effect.

* * * * *

М.С. Марамыгин, Л.Г. Оборина

Влияние финансово-кредитных инструментов на реальный инвестиционный процесс в России

Проведен анализ воздействия денежно-кредитных инструментов на инвестиционный процесс в России. Выделены наиболее значимые инструменты, такие как ставка рефинансирования, нормативы обязательного резервирования. Проведена оценка ситуации с банковским кредитованием реального сектора. Обозначены факторы, ограничивающие деловую активность базовых промышленных организаций. Дана характеристика инфляционных процессов в экономике России.

M.S. Maramygin, L.G. Oborina

Financial and credit instruments influence on real investment process in Russia

This article analyses monetary and credit instruments influence on real investment process in Russia. The most important instruments, such us rate of refinancing, norms of liable reserve are accentuated. The authors carry out evaluation of the situation with banking credit of real economy sector. The article deals with the factors restricting business activity of the basic industrial organizations.

* * * * *

В.М. Пищулов, О.В. Пищулов

Исследование бюджетных денежных потоков на основе построения многомерных моделей

Рассматриваются вопросы, связанные с оперативным анализом бюджетных денежных потоков субъекта Российской Федерации. В частности, предлагается проводить такой анализ посредством многомерного моделирования денежных потоков. Раскрываются основные способы практического применения результатов анализа денежных потоков, полученных при помощи построения многомерной модели.

V.M. Pishchulov, O.V. Pishchulov

Research of budgetary monetary streams on the basis of construction of multivariative models

The clause considers the questions connected with the operative analysis of budgetary monetary streams of the Russian Federation subject. In particular, it is offered to spend such an analysis by means of multivariative modelling monetary streams. The basic ways of practical application of the analysis results of the monetary streams received by means of construction of multivariative model are revealed.

* * * * *

Т.Н. Калинина, Е.С. Стрюченко

Экономическая сущность бюджета

Анализируется значимость распределения бюджетных средств, участвующих в перераспределительном процессе посредством формирования эффективной системы межбюджетных отношений, создание которой является ключевой проблемой в гармонизации бюджетных правоотношений и организации движения бюджетных средств по целям и во времени.

T.N. Kalinina, E.S. Strjuchenko

Economic core of the budget

The article is about the importance of distribution of the budgetary funds which participate in the redistribution process whereby the effective system of interbudgetary relations is formed. The creation of sucha system is a fundamental problem in harmonization of budgetary legal relations and in organization of movement of the budgetary funds in accordance with purposes.

* * * * *

С.С. Жукова, Т.Ф. Табунщикова

Системный подход к организации внешнего государственного и муниципального финансового контроля

Рассмотрены вопросы формирования системы внешнего государственного финансового контроля на основе организационных принципов системного подхода к структуре органов государственного и муниципального финансового контроля.

S.S. Zhukova, T.F. Tabunshchikova

The system approach to the organization of the external state and municipal financial control

In the article the problems of forming the system of the external state financial control on the basis of the organizational principles of the system approach to the structure of the state and municipal financial control authorities are considered.

* * * * *

К.В. Лапина

Законодательные основы взаимодействия банковского и реального секторов экономики

Рассматриваются основные проблемы законодательного обеспечения развития и взаимодействия банковского и реального секторов экономики. Показана взаимозависимость двух сторон эффективности законодательной базы: с одной стороны, наличие соответствующего законодательства, с другой – надежный механизм обеспечения его исполнения. Определены законодательные точки, где нужно произвести изменения в ближайшее время.

K.V. Lapina

Legislative basis of banking and real economy sector interaction

The article considers the basic problems existing in provision of banking and real sector of economy development and interaction from legislative standpoint.

The paper presents interdependence of two sides of legislative base efficiency: availability of proper legislation and safe mechanism that enables its realization. The work defines the most vulnerable spots in legislative base, which require immediate changes.

* * * * *

Е.Г. Анимица, Е.Г. Иванов

Особенности управления инвестиционными процессами в экономическом пространстве муниципального образования

Охарактеризовано содержание управления инвестиционными процессами в экономическом пространстве муниципальных образований с численностью жителей более 250 тыс. чел., выявлены его особенности. Дано уточненное определение понятия «управление инвестиционными процессами органами местного самоуправления». К числу особенностей отнесены: необходимость ориентации управления инвестициями на комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования; способность к самоорганизации, которая в наибольшей степени присуща инвестиционной сфере мегаполисов; особое место органов местного самоуправления в системе управления инвестициями в государстве. Выделенные особенности являются теоретической основой оценки состояния управления инвестиционными процессами органами местного самоуправления и выбора направлений его совершенствования.

E.G. Animitsa, E.G. Ivanov

The specifics of investment management in an municipal entity economic space

This article aims to determine the substance of investment management by local self-government bodies at municipalities which population is over 250 000 and to reveal its features. Also the specified notion «investment management by local self-government bodies» is produced. The features of investment management by local self-government bodies are the orientation of management toward municipality's comprehensive social-economic development, ability of city's investment sphere to self-organization and particular place of local self-government bodies at the public investment management structure. These features are the theoretical footing for evaluating the conditions of investment management by local self-government bodies and for selecting the lines of its perfection.

* * * * *

Н.Ю. Власова, А.Е. Комаров

Особенности маркетинга закрытого административно-территориального образования

После сворачивания «гонки вооружений» закрытые атомные города выпали из потока жизни; накопленный научно-технический, социальный, инфраструктурный потенциал используется далеко не полностью, а резервы развития за счет особого статуса и связанных с ним преимуществ практически исчерпаны. Динамичное развитие целого ряда соседних городов, особенно крупнейших, все более отчетливо контрастирует с застоем в экономике ЗАТО.

Неуспех построения программ развития ЗАТО за счет создания зон льготного налогообложения, невозможность рассмотрения градообразующего предприятия в качестве источника роста экономики ЗАТО, необходимость диверсификации экономики, пассивное отношение Правительства РФ к проблемам ЗАТО заставляют искать новые пути их развития.

Анализ причин невостребованности рынком возможностей ЗАТО свидетельствует о необходимости по-новому строить программы стратегического развития, фундаментом которых должно стать применение концепции маркетинга.

N.Yu. Vlasova, A.E. Komarov

The specifics of the close cities marketing

After the «cold war» was finished Russian «closed» nuclear cities (ZATO) lost their main purpose – production of the nuclear weapon. Accumulated research-and-production, social, infrastructural potential is being used not completely. Specific status' reserves of the development and advantages associated with it practically are exhausted. The dynamical development of the nearby cities, especially of the largest ones, contrasts more and more distinctly with stagnation in ZATO economy. Programs of the ZATO development based on creating zones of favourable taxation were failed, impossibility of consideration the main city's plant as a source of growing the ZATO economy, the necessity to diversify the economy, passive attitude of the Russian Federation Government to ZATO's problems – all this factors force to search for new ways of ZATO development.

The analysis of earlier failures' reasons indicates the necessity to construct the program of the strategic ZATO development based on marketing concept.

* * * * *

Е.В. Белюсова

Тенденции формирования и развития рынка жилья в крупнейшем городе

Рассматриваются особенности формирования и развития локального рынка жилья крупнейшего города: дается оценка состояния спроса и процессов формирования предложения. Проводится ретроспективный анализ феде-

ральных целевых программ, направленных на улучшение жилищных условий граждан и развитие рынка жилья. Обосновывается тезис о том, что организационным костяком создания эффективно функционирующего рынка жилья в современных условиях должны стать органы местного самоуправления.

E.V. Belyusova

The tendency of largest city' housing market formation and development

This article considers the unraveling of urban housing market. The paper begins with reviewing a recent development involving the demand for housing – the analysis of household choice in an intertemporal framework, and the supply for housing – the analysis of the supply from existing buildings and new constructions. A review follows after the analysis of national, regional and local housing policy. It is suggested that governments must be the backbone in the process of urban housing market development.

* * * * *

Е.Я. Власова, М.А. Гавриловская, К.Н. Бардук

Трансграничное природопользование:
пространственный и экосистемный подходы к исследованию
(на примере ПХК Свердловской области)

На основании анализа существующих точек зрения относительно формирования и функционирования территориальных систем разного проявления авторами предложена концепция экологического пространства и трансграничного природопользования на урбанизированных территориях.

E.Ya. Vlasova, M.A. Gavrilovskaya, K.N. Barduk

Transfrontier nature use: space and ecosystem approaches to investigation

On the basis of the existing points of view on the formation and foundation of territorial systems of different manifestations the authors suggest a concept of ecological space and transboundary nature management of urbanized territories.

* * * * *

Г.Е. Гермаидзе, В.Ж. Дубровский, Е.Н. Заборова

Входной мониторинг мотивации абитуриентов
как фактор повышения качества подготовки специалистов
с высшим образованием в сокращенные сроки

Делается попытка выявить внутренние мотивы, определяющие желание специалистов со средним профессиональным образованием получить высшее образование в сокращенные сроки. Подтверждается, что ведущим мотивом для поступающих являются карьерные ожидания и возможности трудоуст-

ройства, и это становится существенным негативным фактором обеспечения качества знаний.

G.E. Germaidze, V.Zh. Dubrovsky, E.N. Zaborova

The input monitoring of the University candidates motivation as the factor for high education specialists training improvement with the curtailed terms

The article deals with the problem of managing system of quality in higher school in special conditions of limited time. Special attention is paid to the analysis of the educational abilities of the students in the first year of instruction. The paper was prepared using the materials of the concrete sociological research carried out by the authors at the Ural State University of Economics.

* * * * *

В.П. Червонный, А.В. Милошунас

Идеология коммунитаризма: путь к новой социальности

Рассматриваются перспективы развития идеологии коммунитаризма. Анализируется теоретическое и практическое значение коммунитаризма для формирования нового типа гражданского общества. Основой последнего выступают идеи, реализующиеся в существующих коммунитарных общинах.

V.P. Chervonny, A.V. Miloshunas

Ideology of communitarism: the way to a new sociality

The article is devoted to the prospects for the communitarism ideology. It shows theoretical and practical significance of communitarism for a new type of a civil society. The ideas of existing communitarian groups are taken as the basis for it.

* * * * *

Н.Б. Костина, К.И. Колесникова

Государственно-конфессиональные отношения в России в зеркале социологии

Проведен социологический анализ отношений государства и религиозных объединений в России. Предложено авторское определение понятия «государственно-конфессиональные отношения». Охарактеризованы виды взаимодействия субъектов государственно-конфессиональных отношений в современной России.

N.B. Kostina, K.I. Kolesnikova

Relations of the state and confessional associations in Russia as mirrored by sociology

The article contains sociological analysis of the relations between state and confessional associations in Russia. The author offers the definition of the concept «relations between state and confessional associations» and characterizes the kinds of their interaction in modern Russia.

*** * * * ***

The chief editor Professor M.V. Fedorov

CONTENTS

THEORY OF ECONOMY

Masleev A.G. V.I. Vernadsky about the role of science in economic life of society 3

Zyrianov A.V., Neganova I.S. New development paradigm: advantages of organizational production systems' vertical integration (model analysis) 10

APPLIED ECONOMY

Iljunykh O.A., Kalinina D.V. The modern trends of mortgage development in Great Britain 18

Pustuev A.L., Pustuev A.A. The paradoxes of the market strategy (Food market) 23

Sarabsky A.A., Polents I.A. Methodological basics of the worker career potential diagnostics 28

Zyrianov A.V., Savin G.V. Logistic Platforms of the Ural Federal District in Spices and Seasoning market 35

Strovsky L.E., Krasilnikov D.V. The increase of the efficiency of relationship between Russian enterprises and their foreign partners 42

Kozitsyn A.A. Economic safety as the basis of a territory economy comprehensive assessment ... 48

Pryakhin G.N. The essence and specific character of industrial enterprises management culture 60

Platonov A.M., Zhukova E.P. Determination of economic added value of the unprofitable company 67

FINANCE-INVESTMENT MECHANISM

Ivanitsky V.P., Reshetnikov A.I. Financial market: traditional and new approaches to the essence analysis 71

Reshetnikova T.V., Kuvaeva Yu.V. Equity capital in the system of a corporation's financial relationships 76

Itskovich B.F. Problems & perspectives of RF State Investments effective use 83

Zhigas M.G. Issues of Insurance Relations State Regulations 92

Kazak A.Yu., Klimenko M.N. Enlargement of the budget incomes through an effective utilization of the state property 100

Maramygin M.S., Oborina L.G. Financial and credit instruments influence on real investment process in Russia 106

Pishchulov V.M., Pishchulov O.V. Research of budgetary monetary streams on the basis of construction of multivariative models 113

Kalinina T.N., Strjuchenko E.S. Economic core of the budget 117

Zhukova S.S., Tabunshchikova T.F. The system approach to the organization of the external state and municipal financial control 123

Lapina K.V. Legislative basis of banking and real economy sector interaction 130

REGIONAL ECONOMICS

Animitsa E.G., Ivanov E.G. The specifics of investment management in an municipal entity economic space 135

Vlasova N.Yu., Komarov A.E. The specifics of the close cities marketing 145

Belyusova E.V. The tendency of largest city' housing market formation and development 153

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Vlasova E.Ya., Gavrilovskaya M.A., Barduk K.N. Transfrontier nature use: space and ecosystem approaches to investigation 161

EDUCATION ECONOMICS

Germaidze G.E., Dubrovsky V.Zh., Zaborova E.N. The input monitoring of the University candidates motivation as the factor for high education specialists training improvement with the curtailed terms 170

PHILOSOPHY & SOCIOLOGY

Chervonny V.P., Miloshunas A.V. Ideology of communitarism: the way to a new sociality 178

Kostina N.B., Kolesnikova K.I. Relations of the state and confessional associations in Russia as mirrored by sociology 184

A SCHOLAR PORTRAIT

Germaidze Georgy Yefimovich 188

Summaries 191

ИЗВЕСТИЯ
Уральского государственного экономического университета

Выпускается как продолжающееся научное издание
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

Экономическая теория
Теория хозяйствования
Прикладная экономика
Экономическая история
Финансы и финансово-инвестиционный механизм
Региональная экономика
Экономика природопользования
История и современность
Продовольственная безопасность
Педагогическое мастерство ученого
Экономика образования
Философия и социология
В лаборатории ученого
Вести научных школ
Дискуссионная трибуна
Портрет ученого (юбилейная рубрика)
Университетская информация
Былое
Рецензии
и другие

Наш адрес: 620219, г. Екатеринбург, ГСП 985,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел. (343) 251–96–88; 257–22–17; 251–96–35
Электронный адрес журнала «Известия УрГЭУ»
http://www.usue.ru/publications

Функции экономической эффективности

Научное издание

ИЗВЕСТИЯ

Уральского
государственного экономического
университета

2006
№ 3(15)

Информация на английском языке подготовлена Е.Е. Шилло

Редакторы и корректоры издательства Л.В. Матвеева, Р.Д. Мочалова
Компьютерная верстка Н.И. Якимовой

Поз. 388. Подписано в печать 02.10.2006.
Формат бумаги 70 × 108 $^{1}/_{16}$. Бумага для множительных аппаратов.
Гарнитура «Таймс». Печать плоская.
Уч.-изд. л. 17,39. Усл. печ. л. 18,37.
Заказ Тираж 500 экз.
Издательство
Уральского государственного экономического университета
620219, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии «Уральский центр академического обслуживания»
620219, Екатеринбург, ул. Первомайская, 91