

*Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний*

В.И. Вернадский



ИЗВЕСТИЯ

Уральского
государственного экономического
университета

№ 10

Екатеринбург
2005

СОДЕРЖАНИЕ

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

- Андреева Е.Л.** Об экологическом менеджменте без государственных границ (в рамках сотрудничества Уральского государственного экономического университета и Европейского Университета Виадрина) 3
Мальцев А.А. Влияние укрепления рубля на конкурентоспособность российской экономики 9

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

- Хмелькова Н.В., Попов Е.В.** Полидинамичность организационных рутин внутренней среды предприятия 22
Миллер М.А. Инвестиционный потенциал программ развития предприятия 31
Крючков В.Н. Методологические аспекты SWOT-анализа 41
Головина О.Д. Разработка математических моделей развития производительных сил национальной экономики 50
Песчанских Г.В. Повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти при обеспечении налогово-бюджетной дисциплины 60
Джурабаева Г.К. Методология оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия 64

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Петржичек Вацлав.** Тенденции и перспективы развития чешской экономики 73

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

- Леготин Ф.Я.** Теория отказов и долговечности новой техники 78
Елькина Н.В. Методы управления хозяйствующими субъектами различных форм собственности 88

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Силин Я.П.** Городская политика в современной России: сущность, формирование, уровни реализации 94
Контеев В.В. Стратегический проект «Центральная торговая зона» 103
Ивашкин М.В. Степень автономности региона и функционирование инфраструктурных комплексов в условиях повышенной автономии 108
Басаргин В.Ф., Власова В.В. Стратегия конкурентоспособности территорий: новые тенденции и перспективы 114
Кузнецова О.П. Проблемы использования программно-целевого метода на муниципальном уровне 121

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО

- Борзихина И.В., Эйдис Т.Е.** Преподавание политологии в вузе: приоритеты и методика 126

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

- Гагиева А.К.** Кооперативное образование как отрасль кооперативной системы 131

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

- Ярин Г.А.** Механизм присвоения финансового результата искусственно созданными посредническими структурами 136

- Аннотации 147

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

В.М. Камышов

д-р хим. наук

Зам. гл. редактора

В.П. Иваницкий

д-р экон. наук

Отв. секретарь

Н.М. Сурнина

д-р экон. наук

Члены редколлегии:

Е.Г. Анимица

д-р геогр. наук;

Х.З. Брайнина

д-р хим. наук;

А.В. Зырянов

д-р экон. наук;

А.Ю. Казак

д-р экон. наук;

Н.Р. Ковалев

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;

А.Н. Семин

д-р экон. наук;

А.И. Татаркин

д-р экон. наук, чл.-кор. 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 Мерье-Сюисса

(Франция)

профессор;

Кнут Рихтер (Германия)

профессор;

Думагийн Цэрэнпил

(Монголия)

профессор

© Уральский государственный
экономический университет,
2005

ISBN 5-9656-0018-6

The chief editor Professor V.M. Kamyshov

CONTENTS

NEW FROM RESEARCH SCHOOL

Andreeva E.L. Ecological management without state boundaries (within the framework of cooperation Ural State University of Economics and Europe-university Via-drina)	3
Maltsev A.A. Enhancing rouble impact on Russian economy competitiveness	9
<i>THEORY OF ECONOMY</i>	
Khmelkova N.V., Popov E.V. Polydynamics for routines of enterprise internal space	22
Miller M.A. The investment possibilities of enterprise development programs	31
Kryuchkov V.N. Methodological aspects of the SWOT-analysis	41
Golovina O.D. Mathematic Models for the Development of Productive Forces in National economy	50
Peschanskikh G.V. enhancing the efficiency of executive bodies providing tax-budget discipline	60
Dzhurabayeva G.K. Estimate methodology of industrial enterprise investment attractiveness	64
<i>GLOBAL ECONOMICS</i>	
Petrjichek Vaclav. Czech economy development tendencies and vistas	73
<i>APPLIED ECONOMY</i>	
Legotin F.Ya. The theory of equipment breakdowns and its long-lasting work	78
Yelkina N.V. The methods of managing the companies in different property categories	88
<i>REGIONAL & MUNICIPAL ECONOMICS</i>	
Silin Ya.P. Urban Politics in Modern Russia: essence, forming and levels of realization	94
Koncheev V.V. Strategic project «Central trade zone»	103
Ivashkin M.V. The extent of the region's autonomy and operation of infrastructure complexes in the increased autonomy conditions	108
Bassargin V.F., Vlasova V.V. Territories competitiveness strategy: new trends and vistas	114
Kuznetsova O.P. Problems of the program target method use at the municipal level	126
<i>A RESEARCHER TRAINING ART</i>	
Borzikhina I.V., Eidis T.Ye. Politology as the university subject: priorities and methods	126
<i>HISTORY & CONTEMPORARY</i>	
Gagieva A.K. Cooperative education as a branch of cooperative system	131
<i>DISCUSSION</i>	
Yarin G.A. Missappropriation mechanism of financial result by the alleged mediators	136
Summaries	147

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ



**Елена Леонидовна
Андреева**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Уральского государственного экономического университета

ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАНИЦ

(в рамках сотрудничества Уральского государственного
экономического университета и Европейского Университета Виадрина)

Несмотря на достаточную географическую удаленность, между Уральским государственным экономическим университетом и германским университетом Франкфурта-на-Одере существуют общие, взаимопрятягательные связи. Во-первых, УрГЭУ расположен на Урале, который принято считать границей, а лучше сказать, мостом между Европой и Азией. Европейский Университет Виадрина выполняет функцию моста между Восточной и Западной Европой, являясь местом встречи молодежи, в том числе и из Екатеринбурга, в рамках Программы им. А. Герцена. В свою очередь, 2–3 студента из Франкфурта-на-Одере уже на протяжении нескольких лет проводят свой обязательный зарубежный семестр в УрГЭУ. Это позволяет расширить сотрудничество Университета Виадрина с вузами Восточной Европы вплоть до Сибири, а УрГЭУ быть в курсе происходящих в Европе преобразований.

Во-вторых, названные университеты объединяет общий стремление к развитию научных контактов, неиссякаемое желание обмениваться научным опытом и продолжать совместную работу в данном направлении. Эта мысль высказывалась представителями наших вузов – организаторами совместной деятельности – профессором кафедры экономической теории УрГЭУ Е.П. Дятелом и профессором, заведующим кафедрой теории экономики предприятия с упором на промышленное предприятие Университета Виадрина К. Рихтером. Имя К. Рихтера хорошо знакомо в УрГЭУ по многочисленным публикациям, выступлениям на конференциях, по подготовленным с его участием и под его научной редакцией учебникам, активно используемым в учебном процессе.

В-третьих, УрГЭУ и Университет Виадрина связывает проблематика совместных научных исследований, и в первую очередь исследований, посвященных экологическому менеджменту. В рамках данной тематики при активном участии и поддержке проректора на научной работе и международным связям УрГЭУ В.П. Иваницкого, профессора К. Рихтера и профессора Санкт-Петербургского государственного университета Н.В. Пахомовой в Уральском государственном экономическом университете было организовано несколько

конференций, подготовлен ряд учебных пособий и кейсов; в настоящий момент готовится к печати учебник «Экономики фирмы» под руководством профессора В.Ж. Дубровского. В 2003 г. издательством «Питер» были изданы монография Н.В. Пахомовой, К. Рихтера, А. Эндреса «Экологический менеджмент» и др. [1; 2; 3], приобретенные за счет средств Программы им. А. Герцена и распространяемые бесплатно в вузах Екатеринбурга и Свердловской области. Не на словах, а на деле была доказана значимость данных вопросов; внимание самых широких слоев специалистов, вплоть до правительственного уровня, было привлечено к необходимости принятия конкретных мер в рамках очень важных для России природных и экологических составляющих (см. также статью Н.В. Пахомовой и К. Рихтера «Экономический анализ экологического права», опубликованную в журнале «Вопросы экономики» в 2003 г.).

Эта проблема обсуждалась и участниками методического семинара, организованного кафедрой профессора К. Рихтера, в котором участвовали профессор Н.В. Пахомова, профессор, декан экономического факультета Санкт-Петербургского университета И.П. Бойко, профессор УрГЭУ Е.П. Дятел, доцент УрГЭУ Е.Л. Андреева, а также коллеги кафедры профессора К. Рихтера.

В своем докладе, прозвучавшей на семинаре, профессор Н.В. Пахомова отмечала, что экологическая и природно-ресурсная сферы России являются объектом пристального интереса ученых-экономистов как по причине остроты экологических проблем в нашей стране, так и необходимости перехода на более эффективное управление природно-ресурсным потенциалом. Особое значение в сложившейся ситуации приобретает задача формирования концептуальной основы обновления механизмов экологического и ресурсного управления, успешное решение которой невозможно без обращения к результатам исследований различных теоретических концепций и парадигм. К их числу относится экономико-правовое направление, органической частью которого с момента его формирования стала область «право – экономика – экология», т.е. экономический анализ экологического права. Вырабатываемые этими научно-прикладными школами подходы к обоснованию инструментов экологического регулирования с учетом активного взаимодействия политики-правовой, экономической и социальной областей могут способствовать решению многих проблем. В данном случае можно сослаться на получившее широкий общественный резонанс решение суда районного центра в Карелии, вынесшего приговор в отношении Надвоицкого алюминиевого завода (НАЗ), принадлежащего «СУАЛ-Холдингу». Согласно этому приговору, вынесенному по гражданскому иску одного из пострадавших, экологически грязное промышленное предприятие несет ответственность за тяжелые заболевания местного населения, обусловленные выбросами вредных веществ, и обязано компенсировать в денежной форме соответствующий ущерб.

К числу наиболее известных ученых, заложивших в 1960–1970-е годы теоретико-концептуальные основы экономико-правового направления, могут быть отнесены, наряду с Р. Коузом и Р. Познером, Г. Калабрези и Г. Беккер. Сегодня правовая экономика объединяет ряд теоретических школ, в числе которых следует назвать чикагскую и ньюхэйвенскую школы, сторонников теории общественного выбора, а также институциональную и неоинститу-

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

циональную экономико-правовую школы. Особенность чикагской школы состоит в прямом применении неоклассической микроэкономической теории (и, особенно, теории цен) в области права. Среди правовых инструментов центральное место отводится публичному праву, включая имущественные права и конкретное право. Сторонники ньюхэйвенской школы (иначе называемой школой правового реформизма) делают акцент на роли, которую в современном государстве играют процессы регулирования, а также (в отличие от чикагских теоретиков) административное право. Соответственно, в качестве одной из основных ставится цель реформировать административное право для получения более эффективной реакции на запросы официальных властей, политиков и граждан. Интенсивно развивающаяся теория общественно-го выбора, которая часто именуется новой политической экономией, занимается экономическим анализом процесса принятия нерыночных решений. Формируется самостоятельная исследовательская область в рамках правовой экономики, которая фокусирует внимание на процессе законотворчества, а также на реализации принятых законов путем политического процесса. Что касается новой институциональной теории, то, кроме теорий имущественных прав и трансакционных издержек, для эколого-экономической области имеют значение уточненное и расширенное Д. Нортом понятие институтов, идея ограниченной рациональности Г. Саймона, понятие оппортунистического поведения О. Уильямсона. Вопрос заключается не только в разработке эффективных институциональных правил, регламентирующих поведение экономических агентов, но и в их реализации и реальном воздействии законодательных норм на экономическую действительность в целях обеспечения результативного функционирования экономики.

В рамках экономико-правового направления и сформировалась самостоятельная научно-прикладная область «право – экономика – экология», основателем которой считается Р. Коуз. Развитию эколого-правовой экономики способствовало включение в «Пятую программу действий по охране окружающей среды», принятую странами Евросоюза в 1993 г., гражданско-правовой ответственности в качестве одного из инструментов экологической политики. В 2002 г. на базе Волгоградского государственного университета прошел международный научно-методический семинар, где наряду с теоретическими проблемами обсуждались прикладные вопросы, связанные с реализацией права экологической ответственности, а также вопросы организации преподавания курса «Эколого-правовая экономика» в вузах России и Белоруссии.

Хотя отправные теоретические позиции в области эколого-правовой экономики в определенной степени согласованы, конкретные режимы права экологической ответственности, применяемые в различных странах, имеют свои особенности. Общим для правовых систем стран континентальной Европы и России является то, что они базируются на традициях римского права. Особенностью правовой системы США (и ряда других ангlosаксонских стран) выступает то, что она базируется на так называемом публичном праве и судебных решениях, формирующих систему прецедентов для будущих судебных разбирательств.

В Германии взаимоотношения между частными лицами (физическими и юридическими) по вопросам загрязнения окружающей природной среды и нанесения экологического ущерба регламентируются частным (гражданским) законодательством. Наряду с Гражданским кодексом Германии важную роль играет закон «Об экологической ответственности», введенный в действие с 1 января 1991 г. Данный закон позволил во многом устраниТЬ известное препятствие на пути реализации права экологической ответственности, а именно: бремя доказательства вины загрязнителя, обеспечив более полную реализацию исков по покрытию соответствующих убытков. Вместе с тем не все дефициты права удалось преодолеть. Не решены такие проблемы, как, например, проблемы экологической ответственности и компенсации ущерба, передвижными источниками загрязнения. Часть их предполагается разрешить с принятием Экологического кодекса Германии.

Вопрос о введении гражданской ответственности за экологический ущерб в странах Евросоюза обсуждается уже в течение ряда лет. В 1995 г. была утверждена Директива стран ЕС «О гражданской ответственности за наносимый отходами ущерб», которая стала первой попыткой гармонизации на современной базе законодательства ЕС в этом вопросе. Кроме того, Советом Европы была принята Конвенция по гражданской ответственности за ущерб, нанесенный экологически опасными видами деятельности. В настоящее время она находится в процессе подписания и ратификации.

Россия, имея правовую систему, построенную аналогично континентальной Европе, и, как и Германия, являясь страной с федеральным устройством, однако еще не разработала специального законодательного акта об экологической ответственности. У нас такие нормы включаются как составной элемент в публичное, гражданское и уголовное законодательство. Затрудняет реализацию принципа экологической ответственности предприятий, загрязняющих окружающую природную среду, правовая неопределенность, возникшая в связи с содержащейся в Федеральном законе «Об охране окружающей среды» ссылкой на закон, призванный установить плату за негативное воздействие на окружающую среду, который не был вовремя разработан и принят. Кроме того, данная норма экологического законодательства не была предусмотрена Налоговым кодексом РФ. Сложившееся положение наглядно иллюстрирует неэффективность правовых институтов и влияние на них разного рода заинтересованных (точнее, не заинтересованных в охране природы и здоровья населения) лиц.

В решение рассмотренных выше первоочередных государственных задач достойный вклад вносят российские и немецкие ученые, занятые в рамках сетевой формы организации сотрудничества при участии Уральского государственного экономического университета, Санкт-Петербургского государственного университета и Европейского Университета Виадрина.

На семинаре с докладом выступил аспирант кафедры, возглавляемой профессором К. Рихтером Европейского Университета Виадрина, Г.В. Пищулов, который посвятил свою работу раскрытию сущности нового понятия «цепочек поставки». Цепочку поставок можно представить как последовательность сменяющих друг друга производственных и логистических операций, связанных между собой технологически и имеющих общей целью

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

создание определенного конечного продукта. Конкуренция на современных рынках зачастую идет не между отдельными фирмами, а между такого рода производственными цепочками, которые выстраиваются на основе взаимного сотрудничества составляющих ее предприятий: производителей, транспортных фирм, складов и пр. Как правило, конечный продукт не создается в единственном варианте – он представлен различными модификациями, которые отличаются характеристиками, дизайном, размерами, цветом и обладают определенно выраженным на рынке спросом. Представление продукта таким семейством различных вариантов дает конкурентные преимущества на рынке. Различные модификации продукта основываются при этом на неком «базовом» варианте, который в качестве полуфабриката тиражируется на начальных этапах цепочки, а затем индивидуализируется на последних этапах, принимая вид отдельных модификаций продукта. На каком-то этапе происходит разделение основного потока (полуфабриката) на отдельные потоки (варианты продукта). Такое место в цепочке называется *точкой расщепления*. Каждый отдельный поток может содержать и другие точки расщепления, разбивающие вариант продукта на подварианты.

Местоположение точки расщепления в цепочке обусловлено во многом эффективностью и конкурентоспособностью производства. Перемещение ее в цепочке максимально близко к конечному потребителю означает фактическое выполнение как можно большего числа массовых операций до разделения продукта на варианты, откладывая на более поздние этапы индивидуализацию продуктов и сокращая тем самым время их индивидуализации. Такая стратегия дает во многих ситуациях ощутимый экономический эффект, но требует подчас серьезной реорганизации производственной цепочки и, следовательно, дополнительных затрат. Итак, исследование Г.В. Пищулова посвящено моделям именно такого рода, дающим возможность рассчитать оптимальное положение точки расщепления и проанализировать общий экономический эффект от соответствующей реорганизации производства.

Выступление докторанта Европейского Университета Виадрина Барбары Гобш (руководитель – профессор К. Рихтер) касалось актуальной темы логистики утилизации отходов. Традиционно логистику распределяют по функциям: логистика снабжения, производственная логистика и логистика распределения. Но поток материалов, как правило, не заканчивается у потребителя, и часто после употребления следует уничтожить товары, переработать или вернуть продавцу или производителю на ремонт.

Докторантом УрГЭУ Е.Л. Андреевой (научный консультант – профессор, д-р экон. наук А.А. Мальцев) было доложено о результатах диссертационного исследования по теме «Организационные аспекты конкурентоспособности предприятий». Автором был рассчитан индекс соответствия организационных структур условиям глобализации для российских предприятий, российско-немецких совместных предприятий в России и немецких фирм в Германии. Если принять идеальное состояние соответствия за 100%, то индексы названных групп получились равными соответственно 42,6; 68,7 и 62,2%. Как видно из полученных цифр, российский уровень составляет лишь 2/3 от уровня немецких фирм. При этом наибольшее отставание наблюдается по таким факторам, как недооценка значимости организационной структуры

(20%), применение инструментов внутрифирменной координации (20%), инициативность сотрудников (20%), современные организационные формы (25%), использование традиционных факторов производства (28,5%).

В целом доклады, прозвучавшие на семинаре, были посвящены как вопросам организации предпринимательской деятельности фирм, так и анализу новых организационных форм сотрудничества между университетами России и Германии. Немецкий опыт представляет особый интерес для российской науки и практики на современном этапе.

В заключение хотелось бы отметить следующее. Если в России традиционно к градообразующим относят предприятия, то в Германии, в частности во Франкфурте-на-Одере, речь идет о градообразующем университете как наиболее притягательном месте для молодых, инициативных и жаждущих знаний студентов и опытных, направляющих и стимулирующих творческое развитие молодежи профессоров и преподавателей. И хотя, конечно же, крупный Екатеринбург и небольшой Франкфурт-на-Одере несопоставимы, тенденция повышения значимости университета, принципиальных качественных изменений в условиях новых экономических знаний должна и может быть взята на заметку. Именно университету надлежит стать мостом между наукой и практикой, разработками и их внедрением, между различными поколениями и культурами разных стран.

Литература

1. Пахомова Н., Рихтер К., Эндрес А. Экологический менеджмент. СПб.: Питер, 2003.
2. Пахомова Н., Рихтер К., Эндрес А. Экологический менеджмент: Практикум. СПб.: Питер, 2004.
3. Эндрес А., Квернер И. Экономика природных ресурсов. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004.

* * * * *



**Андрей Александрович
Мальцев**

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений Уральского государственного экономического университета

ВЛИЯНИЕ УКРЕПЛЕНИЯ РУБЛЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Задача повышения конкурентоспособности российской экономики в развернутом виде была впервые сформулирована Президентом России в мае 2003 г. в Обращении к Федеральному собранию [1]. Однако основным лейтмотивом деятельности руководства страны она стала, пожалуй, только со сменой правительства в 2004 г. Новому руководству президент поставил задачу добиться конкурентоспособности во всем: конкурентоспособными должны стать Российское государство, бизнес и граждане [2].

Расставить акценты в алгоритме возможного решения стоящей перед страной задачи поможет, прежде всего, анализ современного макроэкономического состояния. При этом рассмотрение макроэкономических итогов автор предлагает построить на принципе «противохода», т.е. сопровождая анализ их динамики выявлением «фона», на котором разворачиваются реальные события. Начнем с главного. Среднегодовые темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) России за 2000–2003 гг. составили 6,8%, варьируя от 4,7% в 2002 г. до 10% в 2000 г. [3]. При этом совокупный реальный экономический рост после кризиса 1998 г. превысил 1/3 (38%) [4], а в 2003 г. вышел на отметку 7,3% против 3,1% в США [5] и всего 0,8% в странах еврозоны [6]. Справедливости ради, надо отметить просто «завораживающую» динамику экономики Китая, выдавшего в 2003 г. 9% роста ВВП и 19% годового прироста промышленного производства [7].

Однако благоприятная динамика развития российской экономики в начале XXI столетия не должна заслонять ее сохраняющейся зависимости от конъюнктуры мирового рынка. Стабильно высокие цены на нефть, по оценке специалистов Всемирного банка, в одном только 2003 г. обеспечили 3,2 из 7,3% прироста экономики России [4]. Советник Президента Российской Федерации А.Н. Илларионов вообще считает, что «фактор удачи» (высокие мировые цены на нефть и сырье) в 1999–2003 гг. «закрывали» 5,9 из 6,2% среднегодовых темпов роста российской экономики в этот период [8].

Можно и нужно отметить рост производительности труда. Однако за три последних года она выросла только на 9% [9]. Как несомненно положительный момент отметим, что в промышленности производительность труда

выше, чем в сфере услуг [10], а за один 2003 г. производительность труда в российской промышленности увеличилась почти на 8% [11]. В целом же приходится констатировать, что подъем производительности труда в российской экономике последних лет наблюдался, главным образом, за счет повышения загрузки старого оборудования выпуском устаревшей продукции. Трудно не согласиться с мнением экспертов, утверждающих: «Это был рост эффективности, но без роста конкурентоспособности, основанный на заниженном курсе национальной валюты и цен факторов производства» [12. С. 74]. К проблеме валютного курса рубля мы еще вернемся, а сейчас – из сопоставления динамики ВВП и производительности труда – сделаем легко читаемый вывод: экономика России пока, к сожалению, развивается преимущественно экстенсивным путем.

Справедливость этого вывода подкрепляется особенностями инвестиционных процессов, происходящих в российской экономике. В самом деле, острая необходимость ее модернизации так и останется лозунгом, если события будут развиваться по нисходящей: в 2000 г. прирост инвестиций составил 17,4%; в 2001 г. – 10; в 2002 г. – 2,6%. Только в 2003 г. обозначился перелом этой негативной тенденции, когда приток инвестиций в отечественную экономику составил 12,5%. Однако если учесть, что 69% основных производственных фондов в стране изношены [9], то станет очевидным, что таких темпов роста инвестиций совершенно недостаточно. Одному топливно-энергетическому комплексу в ближайшее четырехлетие (2004–2007 гг.) потребуется увеличение среднегодовых инвестиций в 1,5 раза по сравнению с периодом 2000–2003 гг. – с 13 до 19 млрд дол. Но особенно тревожное положение дел складывается в машиностроении – сердцевине инвестиционного комплекса. За весь посткризисный период (1998–2003 гг.) здесь было обновлено лишь 5–6% основных производственных фондов [12. С. 67]. Вряд ли можно ожидать другого, если из 70 млрд дол. инвестиций в российскую экономику в обрабатывающую сферу идет всего 5 млрд [12. С. 74]. Запаздывание модернизации в этой важнейшей для экономики отрасли ведет к утрате (в сравнении с импортом) конкурентоспособных позиций не только продукции российского машиностроения, но и на всем «экономическом поле».

Утолить инвестиционный «голод» в какой-то степени могли бы иностранные инвестиции. На конец 2003 г. накопленный иностранный капитал в российской экономике составил 57 млрд дол. Последние годы, на первый взгляд, ознаменовались изрядным продвижением в этом направлении. Так, за один 2003 г. объем иностранных инвестиций вырос в 1,5 раза: с без малого 20 до 29,7 млрд дол. [13]. Не случайно на этот год приходятся и крупнейшая за всю корпоративную историю России сделка по слиянию ТНК и Британской ВР (в январе, на момент создания, капитализация ТНК-ВР достигла 16 млрд дол. [14. С. 6]), и присвоение 8 октября 2003 г. международным рейтинговым агентством Moody's российским рублевым и еврооблигациям инвестиционного уровня Baa3 [15]. С формальной точки зрения, вместе с участием в капитале отечественных компаний и реинвестированными доходами накопленный к настоящему времени объем иностранных вложений в российскую экономику достиг 40% ВВП, что соответствует уровню Японии [12. С. 67].

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

Однако и здесь у нас все далеко не так, как хотелось бы. Во-первых, в структуре накопленного капитала более половины (51,7%) приходится на так называемые «прочие инвестиции» (главным образом, краткосрочные кредиты), осуществляемые на возвратной основе [13]. К тому же значительная часть вновь привлекаемых кредитов служит для рефинансирования ранее полученных. Так, в 2003 г. из 29,7 млрд дол., поступивших в страну, 16,5 млрд (или более половины) ушли на погашение, в том числе 7,5 млрд пришлось израсходовать на обслуживание привлеченного из-за границы нефинансовыми предприятиями капитала (проще говоря, на уплату процентов). Уместно сказать, что для большинства стран – активных реципиентов иностранного капитала привлечение иностранных инвестиций в возвратных формах не характерно. Там преобладают прямые и портфельные инвестиции – их доля доходит до 90% суммарного итога. В России в 2003 г. прямые иностранные инвестиции (ПИИ) впервые превзошли максимальный предкризисный уровень 1997 г., но в масштабах экономики 6,8 млрд дол. просто мизерны. Поэтому и вклад прямых иностранных инвестиций в валовое накопление основного капитала в период реформ малозаметен – в среднем не более 5% от общего объема в расчете на год, в то время как в США в период последнего экономического подъема их доля доходила до 19%, а в Китае стабильно составляла 10–15% [16. С. 48–49].

Во-вторых, принципиально важно, что наращивание притока инвестиций из-за рубежа не сопровождалось сколько-нибудь устойчивой тенденцией сокращения вывоза капитала из страны. Речь не идет об увеличении оттока капитала по официальным каналам (имеется в виду рост золотовалютных резервов (ЗВР), о чем предстоит дополнительный разговор) и выплатах по внешнему долгу. Кстати, буквально «на полях» заметим, что способность России платить по долгам (17 млрд дол. – в 2002 г. [15]; 10,9 млрд – в 2003 г. [17]; 17 млрд – в 2004 г.; оценка 2005 г. – 19 млрд дол. [18]), безусловно, существенно улучшила инвестиционный имидж страны.

Но, возвращаясь к проблеме, приходится признать, что по мере расширения товарного экспорта и роста объема зарабатываемой валюты утечка капитала из страны нарастала. Очищенный от операций с наличной иностранной валютой вывоз капитала из нефинансового сектора в 2003 г., по оценкам, составил 28,2 млрд дол. Это исторический максимум за весь период наблюдения с 1994 г., причем доля российских промышленных компаний в этом «рекорде» составила 18 млрд дол. [16. С. 50]. Хотя, справедливости ради, следует сказать, что из этой суммы 3,8 млрд дол. составили реальные инвестиции российских компаний в расширение своего международного бизнеса [19]. Например, «Норильский никель» закончил в 2003 г. приобретение Stillwater Mining за 341 млн дол., «Северсталь» за 220 млн дол. купила пятую по величине американскую сталелитейную компанию Rouge Industries [20], а нефтяная компания «ЛУКойл» приобрела у ConocoPhillips 795 автозаправочных станций за 265 млн дол., доведя свою долю на рынке нефтепродуктов на северо-востоке США до 6–8% [21].

Мне, конечно, можно возразить, указав на то, что, во-первых, за 2003 г. чистый вывоз частного капитала из России составил 2,1 млрд дол., а это наименьший показатель за период 1990-х – начала 2000-х годов [22]. Во-вторых,

в абсолютном исключении за 2003 г. отток капитала из частного сектора российской экономики сократился на 7 млрд дол. [14. С. 20]. И все эти средства были инвестированы в российскую экономику.

Дело в том, что сокращение оттока капитала до статистически малозначимой величины обеспечили прежде всего банки, интенсивно наращивавшие дешевые внешние заимствования. Еще бы, что называется, не наращивавшие: если в России ставка рефинансирования ЦБР в 2003 г. с 21% [23] на начало года снизилась с 21 июня до 16% [24] (с 15 января 2004 г. – 14% [25]), то ФРС США держала учетную ставку на минимальной с 1958 г. отметке 1%, Европейский ЦБ – 2% и только Банк Англии, не вошедший, как известно, в еврозону – 4% [26]. Другими словами, мы имеем дело в данном случае фактически не с притоком реальных инвестиций, а со спекулятивной игрой на разнице процентных ставок по валютам, «подогреваемой» снижением курса доллара. К тому же на позитивную динамику сокращения оттока частного капитала «сработала» усилившаяся «долларофобия». По данным Банка России, остатки наличной валюты на руках у населения сократились в 2003 г. на 5,5 млрд дол., что в статистике платежного баланса тождественно равносильному притоку (сокращению оттока) капитала.

Можно, наверное, в общем контексте и не говорить о набившем оскомину «оффшорном» привкусе привлекаемого извне капитала, когда под видом иностранных инвестиций в российскую экономику фактически возвращаются деньги, имеющие российское происхождение. Наверное, трудно делать иное заключение, если в число крупнейших российских инвесторов входят Кипр и Британские Виргинские острова (соответственно 2-е и 9-е места по объему накопленных инвестиций на конец 2003 г.[16. С. 50]).

Главное же состоит в том, что за последние восемь лет наша страна смогла привлечь в экономику только 89 млрд дол., а за ее границы, по расчетам, вывезено 116 млрд дол. [19]. В силу методологических особенностей напрямую эти цифры сопоставлять нельзя, но результирующая сомнению не подвергается. Россия остается международным «нетто-инвестором». Если вспомнить, что значительная часть российских ЗВР вложена в государственные ценные бумаги американского Казначейства, ведущих западноевропейских банков, то придется признать, что Россия, как это ни парадоксально звучит, фактически кредитует промышленно развитые страны Запада.

Придать устойчивость наметившейся тенденции к инвестиционному росту жизненно необходимо, не говоря о чисто технических возможных позитивных последствиях. Приведем один, в общем-то, не совсем условный пример: если убедить Саудовскую Аравию инвестировать в российскую экономику, то поставленную президентом задачу удвоения ВВП Российской Федерации можно решить одним махом, ведь выводимые из США саудовские активы оцениваются в 200 млрд дол. [27]. Как известно, ВВП России по текущему рыночному курсу оценивается в 450 млрд дол. [28].

Конечно, не следует забывать при этом и о возможных инфляционных последствиях такого резкого вливания капиталов. Хотя, на взгляд экспертов Госкомстата России, как раз на инфляционном фронте успехи последних лет особенно ощутимы: с 20,2% за 2000 г. инфляцию удалось сбить до 12% в 2003 г. (табл. 1).

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

Таблица 1

Основные макроэкономические итоги развития экономики России в 2000–2003 гг. [3]

Год	Рост ВВП, %	Среднегодовая цена барреля нефти Urals, дол.	Темп укрепления рубля, %, дек./дек.	Темп роста инвестиций, %	Инфляция, %
2000	10,0	26,9	18,0	17,4	20,2
2001	5,1	23,0	8,4	10,0	18,6
2002	4,7	23,7	0,7	2,6	15,1
2003	7,3	27,2	18,9	12,5	12,0

Однако в нашей, пока еще долларизованной экономике (по соотношению наличных долларов и ВВП России с ее 10% «конкуренцию» могут составить разве что Аргентина – 17,5% и Камбоджа – 25,2%. Для Китая, для сравнения, этот показатель равен 0,9%; Польши – 0,4; Бразилии – 0,1% [29]) важнейшим экономическим показателем (в частности, индикатором спроса) является рост внутренних цен в долларовом исполнении. За 2003 г. внутренние долларовые цены выросли на 22%. В декабре 2003 г. от докризисного уровня в июле 1998 г. (когда внутренние цены на экспортные товары находились на мировом уровне) их отделяло всего 4,2% [30]. Для субъектов, оперирующих на внутреннем рынке, эта величина является ожидаемой долларовой инфляцией на данном рынке в текущем году. (Справочно: согласно теории рациональных ожиданий экономическая система находится в состоянии долгосрочного равновесия при равенстве фактической и ожидаемой инфляции.) При этом как базовые факторы инфляции (рост денежного предложения, заработной платы, незапланированных бюджетных вливаний, например в ходе предвыборных компаний), так и немонетарные факторы (изменение тарифов на услуги естественных монополий, высокая степень «картеллизированности» экономики) остались в силе. Так, за 2003 г. денежная масса в стране увеличилась в 1,5 раза [31], причем только за декабрь денежная база России увеличилась более чем на 24% (до 1,9 трлн р.), а наличных денег в обращении – на 16% (до 1,2 трлн р.). В результате в январе 2004 г. в современной российской истории, по версии ЦБР, произошло «эпохальное» событие: в пересчете по рыночному обменному курсу сумма долларовой наличности сравнялась с рублевой [29]. Но при этом коэффициент монетизации российской экономики (денежная база в широком определении к ВВП) еще уступает многим развивающимся, переходным экономикам, не говоря об экономиках ведущих западных странах, где его значение находится в диапазоне 40–60%. (Для сравнения: аналогичный российский показатель в 2001 г. равнялся 10,3%; в 2002 г. – 11,3; в 2003 г. – 14,4% [32].) Гораздо важнее добиться не механического насыщения экономики деньгами, а обеспечить сопровождение этого процесса усилением спроса на рубли, повышением доверия к национальной денежной единице и замедлением обрачиваемости капитала.

Реальные, т.е. очищенные от инфляционной «привходящей», доходы населения за период 2000–2003 гг. выросли в 1,5 раза [33], в том числе в 2003 г. – на 15% [9]. Однако 60% населения находятся за чертой бедности, из них 31,2 млн человек имеют доходы ниже прожиточного минимума. «Замораживая» или искусственно сдерживая заработную плату бюджетников (а государ-

ство обеспечивает работой 15% населения [11]), можно, конечно, серьезно замедлить темпы инфляции. Но ограничивая внутренний спрос, можно тем самым существенно замедлить темпы экономического роста, не говоря о главном – стремительной деградации главного богатства каждой страны – ее человеческого потенциала. Впрочем, это из той же серии, когда с инфляцией борются замораживанием денег, необходимых для жизнеобеспечения городов, а те лишаются света, тепла, воды. Кстати, неиспользуемые остатки средств федерального бюджета в настоящее время устойчиво превышают в эквиваленте 8 млрд дол. [33]. Между прочим, за четыре года (2000–2003 гг.) профицита бюджета государство изъяло из экономики 29 млрд дол. [12. С. 24], что на деле оборачивалось сохранением высокого налогового бремени, низкими инвестициями в инфраструктуру и человеческий капитал. Чтобы закончить мысль отметим, что в западных странах профицит используется как инструмент сдерживания «перегрева» экономики, недопущения кризиса перепроизводства. Россия же нуждается в обратном.

В современных российских условиях все большую значимость в плане возможного «разогрева» инфляционных процессов постепенно приобретают немонетарные факторы. Если в 2000–2002 гг. либерализация регулируемых на государственном уровне цен естественных монополий обеспечивала 25% суммарного роста потребительских цен [34], то на данный момент абсолютное большинство участников рынка называют именно этот фактор определяющим для российской инфляции [32]. Сумеет государство поставить его под контроль – сбьет инфляцию до планируемых 8–10% в 2004 г. [35] и 4% в 2007 г. [2], и сэкономленные от обесценения деньги, будем надеяться, придадут в экономику в виде инвестиций и помогут укрепить конкурентоспособность российской экономики.

Подавление инфляции не случайно выдвигается в число главных приоритетов государственной экономической политики в Российской Федерации. Даже западные специалисты сокращение инфляции в условиях стабильно высоких мировых цен на нефть (среднегодовая цена барреля нефти Urals в 2000 г. составляла 26,9 дол.; в 2001 г. – 23; в 2002 г. – 23,7; в 2003 г. – 27,2 дол.), масштабированного притока иностранной валюты и наращивания ЗВР (на 1 января 2003 г. их величина равнялась 47,8 млрд дол. [36]; на 1 января 2004 г. – 76,9 [33]; на 1 апреля 2004 г. – 83,6 млрд дол. [37. С. 136]), а также экономический рост, с 2002 г. разворачивающийся на фоне не только реального, но уже и nominalного укрепления рубля к доллару, называют «российским экономическим чудом» [38]. На анализе его истоков и объяснении причин следует остановиться подробнее.

Действительно, главную эмиссионную нагрузку для экономики несут рубли, эмитируемые ЦБР при покупке продаваемой российскими экспортёрами государству иностранной валюты. Здесь трудно ожидать другого, если за пять кварталов (с начала 2003 г.) ЗВР страны прирастают двукратно и имеют ярко выраженную повышательную тенденцию. Серьезными противовесами в этом плане стали, во-первых, реальный сектор, абсорбировавший значительную часть «вбрасываемых» в экономику рублей: только за март 2004 г. выпуск промышленной продукции возрос на 25% – это абсолютный рекорд последних 48 месяцев [39]; во-вторых, «помог» фондовый рынок,

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

охотно встретивший часть денежных средств, что, кстати, заметно улучшило показатели капитализации российского бизнеса. 30 марта 2004 г. индекс РТС, главный индикатор российских доходов рынка, достиг исторического рекорда – 740 пунктов [2]; в-третьих, денежно-финансовые власти последовательно нарабатывают практический опыт стерилизации свободной денежной массы. Так, осенью 2002 г. пакет инструментов денежно-кредитной политики ЦБР пополнили операции прямого однодневного репо, валютный своп, а фиксированные ставки по депозитам в Банке России заменили аукционным их формированием; весной 2003 г. – операции обратного (модифицированного) репо, осенью 2003 г. – аукционы прямого репо сроком до 3 месяцев и ломбардные кредитные аукционы на 7 дней. В самом начале 2004 г. Минфин получил разрешение провести эмиссию государственных ценных бумаг на 361 млрд р. [33], а в марте 2004 г. Банк России объявил о выпуске собственных облигаций («бобров»), эмиссия которых на 100 млрд р. планировалась еще весной 2003 г. [40]. Банки только приветствовали бы появление на рынке подобных «коротких» инструментов (срочностью до года), так как почти весь объем ГКО-ОФЗ, увидевших «свет» в постдефолтный период, осел в портфеле Сбербанка, а проблема избыточности рублевой ликвидности как стояла, так и стоит перед экономическим сообществом. На 1 января 2004 г. объем свободных средств российского банковского сектора (на кор- и ФОР-счетах в ЦБР) составил 422 млрд р. [33], что иначе как отложенной инфляцией, наверное, и не назовешь. Остается, правда, ответить на один вопрос. Пусть банки временно свободные денежные средства вложат в новые государственные ценные бумаги. Их поведенческая логика понятна и объяснима – какой-никакой процент, «никакой» риск и контролируемая инфляция. Что же получит реальный сектор? Ответ, в общем-то, лежит на поверхности. Но с антиинфляционных позиций результат, согласимся, налицо: за I квартал 2004 г. инфляция в Российской Федерации составила 3,5%, а в марте практически остановилась – 0,8% [35].

В своей борьбе с инфляцией ЦБР на всем постдефолтном этапе приходилось решать тяжелейшую дилемму: либо сдерживать укрепление рубля (всячески амортизировать падение доллара, играя против рубля, например, активной скупкой выставляемой экспортёрами на продажу американской валюты, естественно, за эмитируемые рубли) с очевидными инфляционными угрозами, так как на сегодня это главный канал поступления рублей в экономику, либо гасить инфляцию (в том числе и за счет ограничения своих интервенций на внутреннем валютном рынке), но мириться с укреплением рубля. Правда, согласно экономической теории снижение инфляции при прочих равных условиях ограничивает темпы укрепления национальной валюты.

После резкой девальвации рубля в 1999–2000 гг. Центробанку, в принципе, до 2003 г. удавалось находить разумный компромисс, лавируя между «Сциллой и Харибдой» – укреплением рубля и планомерным снижением инфляции. Если в 2001–2002 гг. рубль номинально падал (темперы роста номинального обменного курса рубля к доллару составляли в годовом исчислении соответственно 93,4 и 94,8%), а его реальный обменный курс (номинальный курс с поправкой на инфляцию) вырос на 7,8 и 7,3%, то в 2003 г. обменный курс рубля рос и номинально, и реально. Номинальный обменный курс к доллару

увеличился на 8,7%, а реальное укрепление рубля к доллару США в 2003 г. составило 18,9% (табл. 2).

Таблица 2

Темпы роста обменного курса рубля, % [41. С. 16; 21]

Показатель	2001	2002	2003
Номинальный обменный курс рубля к доллару	93,4	94,8	108,7
Реальный обменный курс рубля к доллару	107,8	107,3	118,9
Эффективный (к корзине валют стран – основных торговых партнеров)	107,3	95,4	104,1

Реальный эффективный курс рубля (номинальный обменный курс рубля к корзине валют с поправкой на инфляцию), правда, укрепился за 2003 г. на 4,1% (в 2002 г. – снизился на 4,6%). От «голландской болезни» переизбыточного поступления в страну нефтедолларов, приводящего к росту национальной валюты и ослабляющего конкурентоспособность отечественных товаров, Россию в этот период «спасал» евро. За 2003 г. реальное снижение курса рубля к евро составило 1,6% [21].

«Внешние» причины повышательной динамики обменного курса рубля известны: благоприятная ценовая конъюнктура основных товарных рынков – энергоносителей, базовых черных и цветных металлов, драгоценных металлов (только за 2003 г. средние экспортные цены российских товаров возросли на 10% [41. С. 17]), приток иностранной валюты, детерминированный известной однобокостью российского экспорта (в 2000 г. удельный вес топливно-энергетических товаров в структуре экспорта из России в дальнее зарубежье равнялся 54%, а в 2002 г. – уже 56,4% [42. С. III]), и фундаментальное ослабление доллара на мировом валютно-финансовом рынке (за 2003 г. доллар подешевел к евро на 12%, к иене – на 14% [43. С. 38]). Все эти обстоятельства лежат вне пределов возможного влияния российских денежно-финансовых властей. Поэтому однозначный приоритет в озвученной выше дилемме – инфляция или валютный курс – был отдан борьбе с инфляцией [44].

Конечно, девальвация национальной валюты в силу известных экономических канонов благоприятствует экспортерам и сдерживает рост импорта. Но даже вдвое «уронив» сегодняшний рубль, мы не сделаем, скажем, продукцию отечественного автопрома конкурентоспособной на мировом рынке, разве что «опустим шлагбаум» перед иномарками средней ценовой «ниши». В этом плане трудно не согласиться с мнением «четырехкратного» руководителя ЦБР В.В. Геращенко: «...держать номинальный курс рубля в интересах 8–10 компаний, которые занимаются экспортом ресурсов и не платят то, что они должны платить, неправильно» [45].

«Минусы» ревальвации известны: это ценовые потери экспортеров (из 12 млрд дол., полученных российскими экспортерами в 2003 г. в качестве «ценовой» премии мирового рынка от роста цен, 9 млрд дол. «съела» курсовая разница от падения доллара к рублю); потери бюджета (консолидированный бюджет России на 2004 г. сверстан из среднегодового курса 31,9 р. за 1 дол. или с уже сегодняшним 10%-ным занижением, что означает недобор таможенных доходов от внешней торговли, «закрывавших» в 2003 г. 1/3 всей

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

доходной части российского бюджета [46], и, напротив, перерасход расходной части бюджета, так как значительная часть, – по разным оценкам, до 30% [47], – внешнего долга номинирована и обслуживается в евро, дорожавшем против рубля, т.е. зафиксированного на 2004 г. профицита в 0,6% ВВП может и не получиться [41. С. 17]); угроза потери целого ряда отраслей (тех же сельского хозяйства или, например, легпрома) под давлением завозимой извне продукции. Рассматривая последний довод, трудно удержаться от следующего замечания: мировая практика многократно доказала, что импортозамещение – устаревшая и тупиковая внешнеэкономическая стратегия.

Вместе с тем ревальвация несет в себе и немалый положительный заряд: во-первых, она облегчает импорт машин и оборудования для так необходимой российской экономике модернизации производства (с 36,3% в 2000 г. доля машинотехнических изделий в суммарном российском импорте из дальнего зарубежья в 2002 г. возросла до 38,7%); во-вторых, усиливает конкуренцию на внутреннем рынке, подстегивая отечественных производителей к снижению издержек производства и вынуждая их от ценовой конкуренции переходить к конкуренции качества, основанной на инвестициях и внедрении новейших технологий с последующим обновлением продукции (по данным Института переходного периода, в 2003 г. внутри страны конкуренция ощущалась на 91% рынков, что является максимальным показателем за весь период мониторинга с 1995 г., а российская промышленность в целом пока справляется с импортным присутствием, и выражается это, прежде всего, в обострении конкуренции отечественных производителей, нежели в противостоянии «своих» и «чужих» [39]); наконец, в-третьих, благотворно оказывается на доступности финансовых ресурсов, что позволит адекватно планировать бизнес-процессы, а в конечном счете создаст почву для серьезных инвестиционных процессов и в долгосрочном плане обеспечит долгожданные структурные сдвиги в экономике с сопутствующим повышением уровня конкурентоспособности отечественных предприятий.

Примечательно, что процесс укрепления рубля продолжился и в 2004 г., захватив и сектор евро. Так, за I квартал 2004 г. реальный обменный курс рубля к корзине валют возрос на 4,7% [47], в том числе к доллару – на 4,5% и евро – на 3,1% [9]. Если сопоставить динамику номинального курса рубля с 1 января 1998 г. с накопленным за постинфляционный период в стране инфляционным потенциалом, то обнаружится, что при номинальном повышении курса к концу 2004 г. до 26 р. за 1 дол. и запланированной на год 10%-ной инфляции реальный курс рубля сравняется с докризисным (6 р. за 1 дол. [31]). Другими словами, практически весь запас прочности, созданный для российских предпринимателей девальвацией рубля, сошел на нет. При сохранении нынешних макроэкономических тенденций и тех же темпов укрепления рубля к 2008 г. реальный обменный курс рубля выйдет на отметку 4 «докризисных» рублей за 1 дол. [16. С. 52].

Постепенное «утяжеление» рубля означает также, что потенциал его реального укрепления на самом деле высок. При столь ощутимом укреплении национальной валюты в 2003 г. внешнеторговый оборот страны достиг своего 9-летнего максимума – 191,1 млрд дол. (плюс 25% к предыдущему году),

в том числе экспорт – 133,7 млрд (плюс 25,3%) и импорт – 57,4 млрд дол. (плюс 24,3%) [48. С. 4].

Здоровый, крепкий рубль архиважен как для непосредственно занятых в российской экономике хозяйствующих субъектов, продемонстрировавших в марте 2004 г. феноменальные 25% роста промышленного производства (абсолютный рекорд предшествующих 48 месяцев [39]) и откликнувшихся 12%-ным увеличением инвестиций в российскую экономику за январь–февраль 2004 г. (за весь 2003 г., как отмечалось выше, прирост инвестиций составил те же 12%), так и для реальных иноинвесторов. Наверное, не случайно по итогам I квартала 2004 г. прямые иностранные инвестиции в российскую экономику впервые с III квартала 2001 г. превысили объем привлечения зарубежного долгового капитала (ссуд и займов) [49].

На фоне укрепления рубля в экономике нашей страны разворачиваются процессы, в долгосрочном плане призванные «сработать» на упрочение ее конкурентоспособности: увеличение внутреннего спроса на продукцию отечественного машиностроения как индикатора начавшихся структурных сдвигов в экономике (за 2003 г. отрасль увеличила выпуск машинно-технических изделий на 8,5%, что является вторым показателем в экономике после топливно-энергетического комплекса [16. С. 54]); все более сильное смещение потребительского спроса по мере насыщения первоочередных потребностей в сторону дорогих неторгуемых товаров и услуг типа недвижимости с самоочевидным мультипликативным эффектом; общее оздоровление финансовой ситуации, что выражается, в частности, в замедлении скорости обращения денежных средств, восстановлении доверия населения к банковской системе (за 2003 г. только вклады граждан в российских уполномоченных банках возросли на 44,9%, т.е. до 1,6 трлн р. [50]), в «дедолларизации», или уходе от доллара. За 2003 г. банки ввезли в страну в 3 раза меньше наличных долларов, чем в 2002 г., – 3,3 млрд дол. против 10,4. И хотя для евро ситуация выглядела чуть лучше (их ввезли на 4,8 млрд дол. против 2,9 млрд в 2002 г.), совокупный спрос россиян на наличную валюту (операции в «обменниках» и валютные вклады в банках) составил в 2003 г. минус 2,02 млрд дол. Таков исторический минимум «нового» времени [51]. В этом, видимо, и кроется разгадка нынешнего экономического «чуда»: доллар падает; люди «уходят» от доллара, создавая инвестиционный и потребительский спрос, а последний, в свою очередь, ведет к росту внутреннего производства.

Согласно исследованиям международных экспертов, в частности специалистов Всемирного банка, реальное укрепление валют развивающихся экономик является неизбежной тенденцией современного этапа экономического развития. Правда, однозначно ответить, насколько сильно будет влияние реального укрепления рубля на экономику России, столь зависимую от внешней торговли, в настоящее время не представляется возможным.

Действительно, рубль сегодня недооценен. Но значит ли это, что экономика незамедлительно выиграет, если завтра в «обменниках» за 1 дол. по «Биг-Маковскому» паритету будут просить 15 р. Как известно, пропасть в два прыжка перепрыгнуть нельзя. И мы вряд ли при таком раскладе сможем рассчитывать на «послезавтрашнее» двойное удешевление, скажем, бензина, а вот на его рост, безусловно, да, ведь нефтяникам придется как-то «отби-

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

вать» выпадающие доходы. Тем более, что уже при 17 р. за 1 дол. российский экспорт становится убыточным [45]. Как говорится, нам не хватало только этого. И без того в экономике 38,6% всех предприятий убыточны, а их доля даже по итогам успешного I квартала 2004 г. снизилась на малозначимые 0,7% [49].

Однако и с искусственным укреплением доллара как противовеса чрезмерному росту рубля важно «не переиграть», ведь «на вооружении» Банка России стоит оружие невероятной поражающей способности – валютные интервенции. Из всех центробанков крупных мировых держав только Банк Японии также практикует валютные интервенции, и, кстати, также против национальной валюты [45]. Стоило Президенту России обратить внимание главы ЦБР на то, что в I квартале 2004 г. рубль выбрал запланированный на весь год потенциал роста (3–5%) [52], как денежно-финансовые власти взяли «под козыrek», и доллар, пусть и под аккомпанемент улучшения своего общемирового «самочувствия», двинулся вверх [47]. В этом процессе слишком легко «пережать» и перейти грань, за которой население, более чем внимательно отслеживающее ситуацию, ринется, откликаясь на валютные интервенции ЦБР, «перекладываться» опять в доллары со всеми сопутствующими любой панике последствиями.

Остается попытаться ответить на исконно русский вопрос: «Что делать?». В области курсообразования – сохранять равновесие валютного рынка умеренным укреплением рубля, стыкующимся с темпами внутренней инфляции при, желательно, опережающем росте производительности труда в экономике. Последовательное укрепление рубля будет означать продолжение стратегии плавного перехода от политики импортозамещения к открытости экономики и росту на инвестиционной основе.

Мы согласны с тем, что переход от слабого рубля, консервирующего технологическую отсталость производства, сдерживающего конкуренцию и ведущего к закреплению позиций монополий и олигополий, к сильному абсолютно необходим, «если мы не хотим еще раз оказаться на обочине мировых процессов» [16. С. 52]. А поскольку валютный курс рубля у нас в значительной мере зависит от экспортёров, которые де-факто решают, какую часть валютной выручки возвращать в страну, процесс этот должен идти под «призмотром» государства, а валютный курс рубля, по крайней мере в обозримой перспективе, – оставаться ограниченно (контролируемо) плавающим. Правда, внимательное изучение опыта западных стран, для которых наиболее приемлема политика плавающего курса, регулируемого балансом спроса и предложения, не избавляет от ощущения, что на деле здесь именно государство регулирует валютный курс, не оставляя его на откуп «невидимой руке рынка».

Валютный курс, особенно для наших условий, не может быть единственной панацеей. Сценарный план развития страны до 2007 г. рассчитан на относительно стабильные мировые цены на энергоносители [3]. Однако ставить развитие экономики в зависимость от внешнего фактора рискованно. Более продуктивным, на наш взгляд, было бы стимулирование государством наиболее перспективных национальных производственных цепочек (выражаясь современным языком, энергопроизводственных комплексов или кластеров): от сырья до реализации конкурентоспособной продукции, которая мо-

жет завоевать и отечественные, и зарубежные рынки. Данная мысль в той или иной редакции уже неоднократно обсуждалась на различных уровнях, но поддержки, по большому счету, так и не получила, и, полагаем, зря, так как эти меры послужили бы тонкой «настройкой» экономики, которая к тому же не потребует изобретения принципиально новых инструментов. Необходима синхронизация настройки бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и таможенно-тарифной политики, нацеленной на один результат – оживить названные производственные цепочки. Подкрепленные реальными шагами государства по укреплению законодательной базы ведения бизнеса, дебюрократизации его администрирования и установлению обратной связи, эти меры заложат прочный фундамент решения актуальных задач, стоящих перед страной, – удвоения ВВП, борьбы с бедностью, улучшения качества жизни граждан России.

Литература

1. *Российская газета*. 2003. 17 мая.
2. *Коммерсантъ*. 2004. 31 марта.
3. *Коммерсантъ*. 2004. 27 марта.
4. *Российская газета*. 2004. 20 февр.
5. *Коммерсантъ*. 2004. 26 февр.
6. *Российская газета*. 2004. 28 янв.
7. *Коммерсантъ*. 2004. 13 апр.
8. *Коммерсантъ*. 2003. 18 нояб.
9. *Российская газета*. 2004. 9 апр.
10. *Коммерсантъ*. 2004. 9 апр.
11. *Известия*. 2004. 7 апр.
12. *Эксперт*. 2004. № 13.
13. *Известия*. 2004. 20 февр.
14. *Эксперт*. 2004. № 1.
15. *Коммерсантъ*. 2003. 25 окт.
16. *Эксперт*. 2004. № 9.
17. *Коммерсантъ*. 2003. 19 нояб.
18. *Коммерсантъ*. 2004. 3 апр.
19. *Известия*. 2004. 17 февр.
20. *Коммерсантъ*. 2003. 23 дек.
21. *Коммерсантъ*. 2004. 29 янв.
22. *Коммерсантъ*. 2004. 6 апр.
23. Телеграмма ЦБР от 6 августа 2002 г. № 1185-У.
24. Телеграмма ЦБР от 20 июня 2003 г. № 1296-У.
25. Телеграмма ЦБР от 14 января 2004 г. № 1372-У.
26. *Коммерсантъ*. 2004. 19 февр.
27. *Коммерсантъ*. 2003. 4 сент.
28. *Известия*. 2004. 31 янв.
29. *Известия*. 2004. 15 янв.
30. *Коммерсантъ*. 2004. 24 янв.
31. *Известия*. 2004. 24 янв.

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

32. *Коммерсантъ*. 2004. 26 марта.
33. *Российская газета*. 2004. 4 февр.
34. *Российская газета*. 2003. 9 окт.
35. *Российская газета*. 2004. 10 апр.
36. *Известия*. 2003. 24 окт.
37. *Эксперт*. 2004. № 14.
38. *Известия*. 2004. 31 марта.
39. *Российская газета*. 2004. 7 апр.
40. *Коммерсантъ*. 2003. 17 окт.
41. *Эксперт*. 2004. № 2.
42. *Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации* (за соответствующие годы): Бюллетень ГТК России. М.: ГТК РФ, 2001; 2003.
43. *Эксперт*. 2003. № 45.
44. *Известия*. 2004. 4 февр.
45. *Известия*. 2003. 10 дек.
46. *Коммерсантъ*. 2004. 1 янв.
47. *Российская газета*. 2004. 15 апр.
48. *Эксперт*. 2004. № 6.
49. *Российская газета*. 2004. 16 апр.
50. *Известия*. 2004. 6 апр.
51. *Известия*. 2004. 19 февр.
52. *Известия*. 2004. 13 апр.

* * * * *

**Наталья Владимировна
Хмелькова**



Старший преподаватель Гуманитарного университета, соискатель Института экономики УрО РАН

**Евгений Васильевич
Попов**



Доктор экономических наук, доктор физико-математических наук, профессор, заместитель директора Института экономики УрО РАН

ПОЛИДИНАМИЧНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РУТИН ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Потребность в новой парадигме функционирования предприятия, порожденная кризисом неоклассической теории фирмы, спровоцировала появление целого спектра новых концептуальных подходов, нацеленных на максимально реалистичную интерпретацию процессов принятия управленческих решений в производственных организациях.

Данная статья преследует цель выработки системы представлений о фирме как иерархии взаимосвязанных организационных рутин, имеющих вместе с тем различное «содержательное» наполнение и собственные закономерности эволюции. Это позволяет рассматривать хозяйствующий субъект подобно «условному» рутинному портфелю, в рамках которого сосуществуют формирующиеся, укореняющиеся и разрушающиеся рутинные уклады, неидентичность эволюции которых создает объективные предпосылки для процессов стратегического управления. Подобный взгляд требует формирования синтетического подхода, основанного на плодотворном соединении концептуальных позиций эволюционной и системно-интеграционной теорий фирмы, рассматриваемых на сегодняшний день в качестве наиболее серьез-

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ной интеллектуальной альтернативы «мэйнстриму». Аналитические данные, обобщенные авторами статьи, позволяют верифицировать гипотезу «полидинамичности» организационных рутин и сформулировать новые подходы в рамках предлагаемого синтетического взгляда на предприятие, что существенно расширяет границы практической применимости предлагаемых теоретических выводов.

Эволюционная системно-интеграционная парадигма

Осознание сложности, неоднородности и полифункциональности предприятия как явления экономической действительности обусловило формирование системно-интеграционной теории фирмы, базисные положения которой сформулированы в работах Г. Клейнера, Р. Качалова и В. Тамбовцева [1; 2]. Исходным пунктом теории выступает изучение реализующихся во внутренней среде предприятия процессов взаимодействия и взаимопроникновения потоков ресурсов, ценностей, культурных и институциональных подвижек. Внутреннюю среду предприятия предлагается рассматривать как многослойную пирамиду, в основании которой фиксируется «функциональная группа» уровней, представленных медленно меняющимися ментальными, культурными, когнитивными и институциональными особенностями хозяйствующего субъекта. В совокупности они формируют социально-экономический генотип – набор наследуемых признаков. В верхней части пирамиды обозначены «функциональные уровни» – организационно-управленческие и технико-технологические особенности, поведенческие паттерны и рыночный опыт функционирования предприятия, подверженные более быстрым и сравнительно легким изменениям.

Современные экономические и управленческие школы предлагают целый спектр различных интерпретаций проблемы «внутренней среды» фирмы. Технологии, контракты, ресурсы, «ключевые компетенции», способности, возможности – вот далеко не полный перечень категорий, используемых для описания внутреннего пространства предприятия. Акцентируя внимание либо на моменте структуры предприятия, как институциональная экономика, либо на аспекте его поведения, что характерно для современной управленческой науки, где в последние годы доминирует школа ресурсов, способностей и компетенций, данные подходы обладают общим недостатком – статичностью. Это не позволяет в границах их методологических предпосылок выявить первичную основу для разработки «динамической» версии системно-интеграционной теории предприятия. Вместе с тем «динамизация» системно-интеграционного подхода необходима для построения правдоподобных гипотез и формирования моделей эволюции предприятия как системы. В этом контексте целесообразно выделить эволюционную теорию экономических изменений, появление которой связано с работами Р. Нельсона и С. Уинтера, обогатившими категориальный аппарат экономической науки понятием «организационной рутины» – привычных, предсказуемых, нормальных образцов деятельности [3].

Интерпретация предприятия как иерархии организационных рутин в наибольшей степени соответствует задачам системно-динамического представления о функционировании хозяйствующего субъекта. Учет двойственного характера «организационных рутин», с одной стороны, выступающих в качестве неизменных структурно-поведенческих комплексов, а с другой – являющихся

основным генератором внутрифирменных изменений в случае утери своего рыночного потенциала, позволяет составить наиболее адекватные представления о реальном соотношении стабильного и изменчивого в функционировании предприятия, о причинах и характере внутрифирменной динамики [4].

Считаем в связи с этим, что пирамида внутренней среды предприятия может рассматриваться как адекватная основа для разработки содержательной классификации организационных рутин, относящихся к различным внутрифирменным уровням, и последующего изучения специфики их формирования, укоренения и разрушения.

Полидинамичность рутин внутренней среды предприятия

На рис. 1 и 2 предложены «модифицированные» версии пирамиды структуры внутренней среды предприятия, разработанной в рамках системно-интеграционной теории фирмы, раскрывающие, в интерпретации авторов статьи, содержание каждого из фундаментальных и функциональных уровней.



Рис. 1. Пирамида рутин фундаментальных уровней

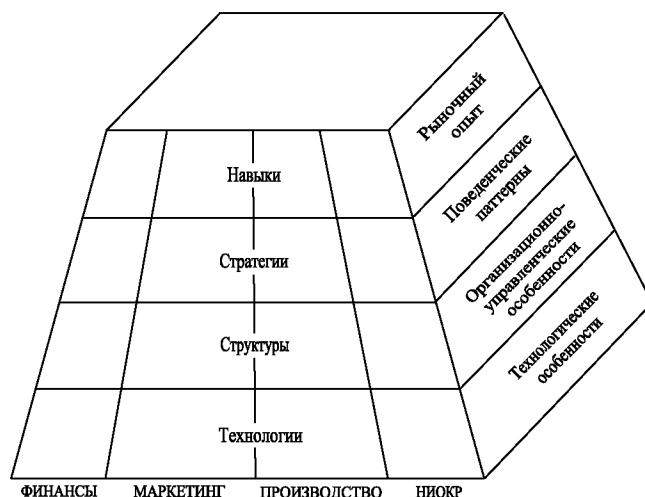


Рис. 2. Пирамида рутин функциональных уровней

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рутины, обозначенные нами на фундаментальных уровнях, могут рассматриваться как базисная основа, необходимое рутинное поле, благодаря которому предприятие воспроизводится как целостная система. Учитывая, что в настоящее время в литературе не существует однозначных представлений о сущности и содержании категорий *менталитет*, *организационная культура*, *внутрифирменные институты* и *когнитивные способности*, каждая из которых трактуется широко и многогранно; принимая во внимание, что многие из определений данных категорий имеют явно выраженное поле содержательных пересечений, в особенности в части использования понятий «ценности», «цели», «нормы», «представления» и пр., которые в той или иной степени используются для раскрытия содержания всех вышеназванных терминов, нами сделана целенаправленная попытка максимальной содержательной дифференциации ментальных, культурных, институциональных и когнитивных рутин с выделением их специфики и демонстрацией наличия особенностей в их воспроизведстве.

В определенном смысле к каждой из таких рутин можно применить понятие «институт», если понимать последний широко, как любые формальные и неформальные ограничения, проецирующиеся на поведение и структурирующие его. О. Иншаков отмечает, что в рамках современной институциональной парадигмы предпринят ряд попыток классификации институтов. Особенно интересна, по его мнению, схема, предложенная О. Уильямсоном, согласно которой эволюция институтов происходит на четырех уровнях: «прадитерском» (ценностном) (обычаи, правила, ритуалы, обряды, религия и т.д.); формальном (государство, богатство, имущество и пр.); управлением (правительство, ведомство, министерство и т.д.); оптимизационном (прибыльность, эффективность, ресурсы и пр.) [5].

Нетрудно заметить, что глубинный уровень институтов в данной классификации представляет собой ничто иное, как набор рутин, на базе которых происходит выделение человека из природы и его последующая социализация в рамках тех или иных локальных сообществ, в том числе производственных, каковым является предприятие. Институты подобного рода (ценностно-ментальные, культурные, психологические) формируются столетиями, влияя на базисные основания производственной и социальной деятельности человека. Институциональный подход к исследованию фундаментальных уровней внутрифирменной среды может быть признан правомерным в связи с высокой степенью «устойчивости» и укорененности вышеназванных факторов в повседневное бытие человека. Вместе с тем излишняя концентрация исключительно на их институциональной природе «затушевывает» наличие существенного своеобразия на каждом из фундаментальных уровнях внутрифирменных рутин, попытка отображения которого представлена на рис. 1.

Классификация рутин фундаментальных уровней разработана нами при опоре на ряд источников, посвященных исследованию влияния культурно-ментальных, институциональных (в узком смысле) и когнитивных факторов на реализацию внутрифирменных процессов.

Структура ментальных особенностей участников функционирования предприятия определена в соответствии с представлениями о влиянии менталитета на деятельность фирмы, изложенными в работах А. Бутенко и Ю. Колес-

ниченко [6], Р. Гордеева [7], М. Картавого и А. Нехамкина [8], И. Кратко [9]. Учитывая существующее понимание менталитета как некоторого способа мышления, умонастроения, душевного настроя или национального характера, может быть выделена совокупность базисных ментальных факторов, значимых с точки зрения особенностей менталитета того или иного локального производственного сообщества: *ценности, установки, образ мысли*. Особенность рутин ментального уровня заключается в том, что их эволюция, как правило, происходит вне рамок организации. Известно, что формирование человеческого менталитета продолжается порядка 12 лет (с 3 до 14–16 лет) и обусловлено такими факторами, как (в порядке убывания значимости) литература, прочитанная в детстве и юности; уровень физического и психического здоровья; менталитет родителей; воздействие со стороны авторитетов; кино и телевидение; СМИ; школа; иные формы искусства (кроме кино и литературы). Для взрослого человека менталитет выступает статической характеристикой, которая может быть изменена лишь теоретически, поскольку, учитывая падение способности мозга к обучению с возрастом, на смену менталитета требуется порядка 100 лет. Другими словами, человек приходит в организацию с уже сформировавшимися ментальными установками, которые, вероятней всего, не изменятся, по крайней мере существенно, в течение всей его жизни.

Следующим фундаментальным уровнем внутренней среды предприятия выступает организационная культура. «Культурные» рутини наиболее близки к ментальному «по духу» и особенностям воспроизведения. Несмотря на высокую популярность «культурной» проблематики и широкий спектр трактовок данной категории, в настоящее время общепринятой является концепция Э. Шейна. Предлагаемая нами классификация «культурных» рутин предприятия опирается на данный классический подход с учетом ряда интерпретаций, сделанных К. Фрайлингером, Й. Фишером [10; 11]. Культурные особенности предприятия рутинизируются в трех составляющих – *основных устоях* (базисной парадигме), *missии* (предназначении организации) и *артефактах* (внешних проявлениях культуры – языке, манере одеваться и пр.). «Культурные» рутини во многом подобны «ментальному» рутинному слою. В особенности это характерно для уровня культурной парадигмы. Э. Шайн отмечает, что реальный смысл организационная культура обретает лишь на уровне «несомненных постулатов», которые не подвергаются обсуждению и довольно часто не осознаются в полной мере их носителями. Поэтому культурные изменения в организациях также протекают длительное время (например, для культурной трансформации в компании Procter&Gamble потребовалось четверть века) и подобно смене менталитета часто возможны лишь с приходом нового поколения сотрудников, уже воспринявших новые постулаты [12].

Микроинституциональный внутрифирменный уровень – «институциональные» рутини – формирует «рамочный порядок» в организации, призванный обеспечить решение вопросов безопасности, координации и морали. Опираясь на достижения современной институциональной экономики, согласно которой основной детерминантой институтов (в узком смысле слова) выступают различные виды норм, призванные обеспечить порядок и предсказуемость во взаимодействиях между членами организации [13; 14], к числу

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

институциональных рутин мы отнесли *совместные стратегии*; *нормы* в узком смысле слова, как предписания, выполняемые добровольно, и *правила*, следование которым предполагает использование санкций (согласно исследованиям подавляющее число сотрудников организаций – 90% следуют установленным нормам только при наличии контроля, 5% дисциплинированы от природы, а 5% нарушают нормы и правила всегда). Значение норм как базисных регуляторов поведения осознается организациями, что подтверждают, например, данные опроса Всероссийского кадрового конгресса, согласно которому 90% исследованных компаний (из 200 опрошенных) активно используют в своей деятельности должностные инструкции как основу взаимоотношений работника и организации. Вместе с тем, в отличие от ментальных и культурных организационных рутин, носящих глубинный характер, рутины-институты более «рукотворны» и осознаваемы. Их наличие не является обязательным для предприятия, а изменения могут происходить сообразно динамике внешнего окружения либо в соответствии со сменой внутренних схем деятельности (на одном из исследованных предприятий должностные инструкции изменяются раз в 1–1,5 года) [15].

Венчают иерархию фундаментальных уровней внутрифирменной среды рутины, которые следует отнести к числу когнитивных. «*Когнитивные*» рутины регулируют процессы познания, вскрывая сущность организации как коллективной системы обработки и интерпретации информации. Опираясь на современные взгляды когнитивной психологии, мы выделили следующие «познавательные» рутины, организующие знания в организации: *схемы*, определяющие набор факторов, имеющих принципиальное значение для принятия решений (сведения о конкурентах, потребителях и т.д.); *когнитивные карты* – репрезентативные модели причинно-следственных связей, формирующие набор фильтров, предубеждений, упрощений, через призму которых человек интерпретирует взаимодействия между этими факторами (реакции конкурентов и потребителей на снижение цен, усиление рекламного воздействия и пр.); *фреймы* – рамки (контексты), в которые помещаются события, придающие им значимость и уникальность [16]. Фрейм в отличие от индивидуальных схем и когнитивных карт вырабатывается в процессе группового мышления и представляет собой характеристику группы, объединенной общей точкой зрения (например, «клиент всегда прав»). В связи с этим выработка общих фреймов может рассматриваться как «подгонка» индивидуальных когнитивных карт членов организации в целях формирования общего стратегического видения и единой интерпретации поступающей информации.

В отличие от «человеческих» рутин фундаментальных уровней функциональные рутины имеют «инструментальное» измерение и могут рассматриваться как «материализовавшееся» внешнее проявление во многом не осознаваемых и не рефлексируемых ментальных, культурных, микроинституциональных и когнитивных рутин. Организационные рутины функциональных уровней предприятия формируются в большей мере под воздействием экономических факторов, событий и процессов. На этом основании функциональные рутины структурированы нами в соответствии с представлениями об основных содержательных сферах управления, что позволяет на каждом из функциональных уровней (технологическом, организационном, поведенческом) выделить

ском и уровне опыта) выделить *финансовые, маркетинговые, производственные рутини и рутины инновационной деятельности* (рис. 2). Такой подход позволяет увязать динамику воспроизведения отдельных организационных рутин предприятия с теми или иными эволюционными экономическими процессами, такими как жизненный цикл рынка, товара или марки; жизненный цикл технологии; жизненный цикл инновации. Принятие во внимание данных факторов позволяет учесть влияние размера предприятия, особенностей его рынка или отраслевой принадлежности компании на формирование и реализацию ее функциональных рутин.

Если, например, в таких отраслях как электронное приборостроение период времени, в течение которого происходит качественное обновление технологических средств и способов их использования, не является продолжительным, то в машиностроении и энергетике на принципиальную смену технологии требуется 15–20 лет. Аналогично, для запуска в эксплуатацию небольшого производственного комплекса может быть достаточно нескольких месяцев, тогда как освоение нефтегазового месторождение может потребовать десятилетий [17]. По данным исследования инновационного потенциала промышленных предприятий в 2000 г. лишь 19,7% предприятий осуществляли радикальные производственные инновации и порядка 30% – финансовые инновации. Вместе с тем 64,2% реализовали модифицирующие производственные инновации и 63,9% инновации в сфере маркетинга, связанные с освоением новых рынков сбыта [18]. С. Минетт в исследовании «Промышленный маркетинг» выделяет важные различия в эволюции функциональных организационных рутин компаний, работающих в секторах «B2C» и «B2B». Они связаны с различиями базисных стимулов, влияющих на поведение индивидуальных и институциональных потребителей. В «чистых формах», пишет автор, разработка продуктов на промышленном рынке (промышленных продуктов) стимулируется техническим прогрессом, тогда как движущей силой развития и совершенствования продуктов на потребительском рынке (потребительских продуктов) являются изменения тенденций моды. При этом, если развитие технологии, по общепринятым мнению, характеризуется линейным поступательным характером, учитывая накопление знаний в естественных науках исходя из критериев практичности и выгодности, то развитие моды и взаимосвязанных с ней феноменов стилей жизни, общественных ценностей и типов личности носит циклический характер, предполагая моменты периодического «возврата» в прошлое, обращение к ценностям и достижениям предыдущих поколений [19].

Исследования также показывают, что на эволюцию организационных рутин функциональных уровней может оказывать влияние количество членов организации. По опыту развития значительного числа компаний первый кризис возникает, когда количество сотрудников достигает семи человек. При переходе данного рубежа впервые возникает потребность в новых подходах к организации внутрифирменных взаимодействий. Далее ситуация развивается с двукратным шагом. Наиболее серьезные точки перелома возникают при количестве 30, 250/500 и 1000/2000 человек, когда необходимо иным образом взглянуть на существующую структуру взаимоотношений и организацию бизнес-процессов.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Наконец, смена организационных рутин функционального измерения детерминируется изменением масштабов бизнеса. По существующим данным независимо от типа компании или вида товаров и услуг достижение объемов продаж на уровне 100 тыс. дол. в год является первым пороговым значением. На уровне 100 млн дол. фирма по мировой классификации предприятий переходит в категорию среднего бизнеса, что требует применения новых инструментов в управлении, финансовом планировании и маркетинге. Последней ключевой фазой выступает уровень 800 млн дол. в год, когда компания фактически может считаться крупной. В этот момент начинается осуществление программ реструктуризации и внедрения новых управленческих подходов [20].

Предложенная нами классификация организационных рутин предприятия, подкрепленная имеющимися на сегодняшний день вторичными статистическими и фактическими данными, позволяет сформулировать гипотезу о существовании жизненных циклов организационных рутин различных уровней внутрифирменной среды, продолжительность которых не совпадает [21; 22].

Системно-интеграционные представления о функционировании предприятия, обогащенные моделью жизненного цикла организационной рутиной, позволяют расширить имеющиеся на сегодняшний день знания о феномене внутрифирменных изменений и организационного развития. Учет принципа «полидинамичности» позволяет сформулировать новые актуальные задачи стратегического управления, предполагающие исследование факторов, определяющих конфигурацию и особенности жизненных циклов рутин различных уровней, специфику их эволюции и коэволюции во внутренней среде предприятия.

Литература

1. Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
2. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 63.
3. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000.
4. Попов Е., Хмелькова Н. Эволюционная теория предприятия. Екатеринбург, 2002.
5. Инишаков О. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // СОЦИС. 2003. № 9.
6. Бутенко А., Колесниченко Ю. Менталитет россиян и евразийство // СОЦИС. 1996. № 5.
7. Гордеев Р. Кросс-культурные проблемы международного менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 1.
8. Карташев М., Нехамкин А. Методологические принципы формирования российского менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 3.
9. Кратко И. Формирование кросс-культурных компетенций в сфере маркетинговых коммуникаций // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2002. № 6.
10. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2002.

11. *Фрайлингер К., Фишер Й.* Управление изменениями в организации. М., 2002.
12. *Куту Д.* Тревога обучения. Интервью с Э. Шейном // Искусство управления. 2002. № 3.
13. *Олейник А.* Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2002.
14. *Вилькесманн У.* Этика предприятия и организационное обучение // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 5.
15. *Арабов П.* Как контроль над персоналом влияет на работу компании // Компания. 2003. № 26.
16. *Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.* Школа стратегий. СПб.: Питер, 2001.
17. *Казаковцев Д.* Зарубежная практика структурно-технологического развития промышленности // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 3.
18. *Фридляров В. и др.* Потенциал и проблемы инновационного развития промышленных предприятий (по материалам социологического исследования) // Инновации. 2001. № 7.
19. *Минетт С.* Промышленный маркетинг. М.: Вильямс, 2003.
20. *Три ключевых параметра развития и кризисов компаний* // Практический маркетинг. 2002. № 9.
21. *Хмелькова Н., Попов Е.* О жизненном цикле внутренней среды предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 1.
22. *Попов Е., Хмелькова Н.* Системно-интеграционные основания рутинности функционирования предприятия: эволюционный аспект. Екатеринбург, 2003.

* * * * *

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ



**Максим Александрович
Миллер**

Кандидат экономических наук, младший научный сотрудник Омской экономической лаборатории ИЭОПП СО РАН

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях одним из инструментов проведения обоснованных и взвешенных преобразований на предприятии в рамках выработанной стратегии являются программы. Программы выступают не как инструменты текущего руководства и усиления контроля, а как средства выработки общей стратегии развития предприятия, рационального маневра ресурсами и оценки последствий их использования. Другими словами, процесс реализации программ представляет собой механизм инвестирования средств предприятия в собственное развитие.

Таким образом, поиск направлений концентрации ресурсов для своевременного и эффективного достижения поставленных целей, осуществляется с помощью программ, исключительно актуален в настоящее время. В этой связи обоснована необходимость использования программно-ресурсного подхода для повышения эффективности управления предприятием.

Как и программно-целевой, программно-ресурсный подход осуществляется по схеме «цели – мероприятия – ресурсы». Однако если в первом случае термин «целевой» призван особо подчеркивать, что цель управления не просто существует или ставится субъектом управления, а глубоко анализируется, прорабатывается и обосновывается, то в программно-ресурсном подходе такую же функцию выполняет понятие «ресурсный». Если в программно-целевом подходе движение идет сначала от целей к ресурсам, а затем от ресурсов к целям, то программно-ресурсный подход предусматривает обратную последовательность и исходит прежде всего из ресурсных возможностей предприятия. Другими словами, данный подход особо акцентирует внимание на ресурсной составляющей вышеупомянутой схемы, но это не означает ослабление внимания к элементу «цели». Следует подчеркнуть, что оба подхода базируются на общей схеме, а наличие дополнительных терминов «целевой» или «ресурсный» говорит лишь о возрастании значения данной составляющей в конкретный период, что, в свою очередь, обусловлено происходящими в это время объективными экономическими процессами.

В этой связи одной из ключевых особенностей программно-ресурсного подхода является его инвестиционная направленность. К сожалению, в по-

следние годы в российской экономике наблюдается крайне низкая инвестиционная активность без сколько-нибудь заметных изменений. В условиях острой нехватки средств для преодоления стоящих перед предприятием трудностей возрастает значение подходов, которые позволяют более обоснованно и целенаправленно использовать имеющиеся ресурсы. С этой позиции программно-ресурсный подход является соответствующим механизмом инвестирования даже небольших по объему ресурсов в развитие предприятия посредством реализации программ.

Другой важнейшей особенностью программно-ресурсного подхода выступает ориентация на долгосрочную перспективу. Такие объективные причины, как нестабильность общей экономической конъюнктуры, ужесточение конкуренции, повышение требований покупателей, привели в значительной степени к усложнению управлеченческого процесса и меньшей предсказуемости рынка. В этих условиях на многих предприятиях ослабевает внимание к стратегическому уровню управления. Вместе с тем, несмотря на кажущуюся невозможность стратегического управления в условиях растущей непредсказуемости, именно эти экономические условия повышают его значение и превращают в важнейший фактор, определяющий выживание и развитие предприятия. Средний срок реализации программы составляет 2–4 года, поэтому ряд взаимоувязанных перспективных программ способен стать реальным воплощением стратегического управления, учитывая то, что на многих предприятиях данный вид управления практически не осуществляется.

Необходимо также отметить, что программно-ресурсный подход соответствует тенденции выстраивания предприятиями собственной стратегии с позиций зависимости от ресурсов. Данное направление подтверждается тем, что начиная с 1980-х годов многие компании, в целях экономии ресурсов, отказались от собственного производства различных деталей и комплектующих и закупают их у внешних производителей. Кроме того, в настоящее время в мировой практике широко используются такие формы интегрированных корпоративных структур, как концерны, холдинговые компании, финансово-промышленные группы, консорциумы, стратегические альянсы, сетевые организации, при этом их создание является следствием стратегического выбора в условиях ограниченности ресурсов.

Формирование программно-ресурсного подхода обусловлено также условиями хозяйствования отечественных предприятий в период трансформации российской экономики. В этой связи программно-ресурсный подход учитывает объективные трудности привлечения и эффективного использования инвестиционных ресурсов отечественными предприятиями.

Этапы становления программно-ресурсного подхода схематично представлены на рис. 1.

Программно-ресурсный подход основан прежде всего на ресурсных возможностях предприятия по осуществлению программ. Причем речь идет не просто о ресурсах, а об инвестиционных ресурсах, т.е. на первый план выходит их инвестиционная составляющая. С этих позиций можно рассмотреть материальные, трудовые и финансовые ресурсы предприятия.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Программно-ресурсный подход	I этап – предпосылки формирования методологии функционирования хозяйствующего субъекта на программной основе
	II этап – использование программно-целевого подхода
	III этап – становление программно-ресурсного подхода:
	1) определение его особенностей: инвестиционной направленности и ориентации на долгосрочную перспективу;
	2) выявление тенденции функционирования хозяйствующих субъектов в зависимости от ресурсов;
	3) исследование условий привлечения и эффективного использования инвестиционных ресурсов в хозяйственной деятельности предприятий

Рис. 1. Этапы становления программно-ресурсного подхода

Возможности материальных ресурсов предусматриваются и как непосредственное участие материальных средств в реализации одной или нескольких программ, и как получение дохода от различных мероприятий по рационализации имущественного комплекса (прежде всего основных средств) и использование этих средств для финансирования программ. Во втором случае основные средства могут быть использованы следующим образом: продажа; диверсификация производства; сдача в аренду; лизинг; сдача в металлом. Учитывая большой объем и нерациональное использование собственного имущества многими предприятиями, обоснованный и взвешенный подход позволяет высвободить значительные финансовые средства. Использование трудовых ресурсов позволяет должным образом применить знания и опыт специалистов предприятия, необходимые для проведения программ. По мнению ряда экономистов, в условиях переходной экономики трудовые ресурсы стали главным, а возможно, и единственным конкурентным преимуществом каждого конкретного предприятия. Финансовые средства являются самой распространенной формой инвестиционных ресурсов. Помимо использования собственных источников финансовых средств (фонд накопления и амортизационные отчисления) предполагается осуществлять реинвестирование средств, полученных от реализации доходных программ. Использование внешних инвестиционных источников допустимо по мере их доступности и целесообразности привлечения в каждом конкретном случае.

В настоящее время формирование инвестиционных ресурсов на российских предприятиях затруднено по ряду объективных причин, в первую очередь из-за незначительного объема или полного отсутствия фактической прибыли. Кроме того, для увеличения инвестиционных возможностей предприятия также требуется восстановление воспроизводственной функции амортизации. Амортизационные отчисления должны как минимум обеспечивать простое воспроизведение основного капитала.

В экономике большинства стран инвестиции осуществляются в основном за счет внутренних ресурсов. Причем что касается соотношения амортизации и прибыли в структуре средств обеспечения самофинансирования, то за рубежом эта пропорция в среднем составляет 60–70% амортизации и 30–40% прибыли. К сожалению, в отечественной экономике за годы преобразований воспроизводственная функция амортизации была в значительной степени утрачена. В России производственные фонды огромны, но половина не используется, а потому и амортизация с них не начисляется.

Изучение практики применения программ промышленными предприятиями позволяет выявить следующие «узкие места».

1. Единичный, дискретный характер. Принимая решение об осуществлении программы, призванной преодолеть определенную проблему относительно какого-либо аспекта функционирования предприятия, высшее руководство поручает ее разработку и реализацию, как правило, руководителю того направления, к которому она относится. Так, «Программу снижения издержек производства» разрабатывает, а затем управляет ее реализацией заместитель генерального директора по экономике с подчиненными ему подразделениями, программу «Социальное развитие предприятия» реализует заместитель генерального директора по социальным вопросам со своим отделом (отделами) и т.п.

2. Отсутствие унифицированного порядка разработки и реализации программ. Каждый координатор разрабатывает и реализует программу по собственному усмотрению, имея далеко не всегда количественно прописанные цели. В итоге и он, и подчиненные ему подразделения занимаются не свойственными им функциями, обладая при этом лишь общими знаниями и навыками по методике составления и порядку реализации программ. Во многом причина такой ситуации заключается в отсутствии соответствующего методического материала, поскольку подавляющая часть методических указаний разрабатывается для формирования федеральных и региональных программ и лишь отчасти может быть применима на предприятии.

3. Отсутствие взаимосвязи единичных программ, оценки и анализа их взаимодействия. Разработка и реализация программ различными, подчас даже не смежными, подразделениями предприятия приводит к тому, что отсутствует должный механизм сопоставления параметров и результатов проведения программ. В этом случае неизбежна их несогласованность и даже противоречивость, что самым негативным образом отражается на предприятии как целостной системе. В итоге имеют место ощутимые расходы на осуществление программы и неясные выгоды от ее проведения в будущем.

4. Консервативность и инертность мышления руководителей. Возникающие перед предприятием проблемы решаются, как правило, без должной проработки и организационно не оформляются. Подобная практика объясняется не столько тем, что проблемы не требуют программной разработки и реализации, сколько инертностью мышления.

Однако, помимо управленческих и организационных факторов, которые, бесспорно, также имеют большое значение, причиной неэффективного использования программ является недостаток инвестиционных ресурсов. В этой связи использование программ, при реализации которых задействуются материальные, трудовые и имеющиеся у предприятия финансовые ресурсы, для преодоления актуальных проблем представляется наиболее предпочтительным.

Между тем анализ статистических материалов и непосредственное исследование практики функционирования промышленных предприятий позволяют сделать вывод о том, что в ситуации крайнего дефицита финансовых ресурсов и потери за время экономических реформ многих квалифицированных кадров особое значение приобретает рациональное использование

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

имеющегося материального потенциала предприятия. Промышленные предприятия обладают значительными основными производственными фондами (ОПФ), вместе с тем большая их часть не задействована в производственном процессе. Кроме того, основные фонды характеризуются сильным износом. Если рассматривать воспроизводственную функцию ОПФ предприятий, то она в значительной степени утрачена: в целом по промышленности амортизационные отчисления как инвестиционный ресурс практически не использовались. Исходя из этого предлагаются два направления формирования инвестиционных ресурсов с использованием не задействованного в производственном процессе имущества предприятия:

- 1) капитализировать часть имущества (продажа, сдача в металлолом);
- 2) рационально использовать его с целью получения дохода (сдача в аренду, лизинг на вторичное оборудование, диверсификация производства).

Все эти средства могут быть использованы для осуществления ряда новополагающих программ, направленных на преодоление актуальных для предприятий проблем. Кроме того, незадействованное имущество, как материальное ресурсное обеспечение, может участвовать в реализации программ. И в том и в другом случае избыточный имущественный комплекс промышленных предприятий выступает в качестве инвестиционного ресурса в целях развития хозяйствующего субъекта в соответствии с изменением характеристик внешней среды.

Практическим воплощением программно-ресурсного подхода являются программы развития предприятия.

Программа развития предприятия (ПРП) представляет собой комплекс мероприятий, направленных не на изготовление продукции как таковой, а на создание возможностей для ее производства. Другими словами, ПРП призваны поддерживать необходимую эффективность основной производственной деятельности предприятия. Осуществление ПРП является особым видом деятельности, включающим в себя инновационный, инвестиционный, управленческий, маркетинговый, консалтинговый, производственный и другие аспекты хозяйствования предприятия. Особенность состоит в том, что, несмотря на специфику каждого из них, общим является обеспечение необходимой эффективности производства.

На основе приведенных положений сформулируем следующее определение ПРП: программа развития предприятия – согласованная по целям, мероприятиям, срокам, исполнителям и ресурсам система поддержания устойчивого положения предприятия и обеспечения его динамичного развития.

Программы развития предприятия имеют следующие основные особенности:

- 1) различная продолжительность;
- 2) разновременной характер действия, поскольку их реализация зависит от возможностей ресурсного обеспечения программ;
- 3) целевая направленность на преодоление выявленных проблем, решения которых, как правило, рассчитаны на участие нескольких функциональных отделов и служб;
- 4) временная ограниченность их реализации, так как в случае достижения поставленной в них цели они закрываются.

Формирование программ развития предприятия основано на использовании проблемно-ориентированного модульного метода. Практика функционирования предприятий показывает, что каждая разработанная ими программа нацелена, как правило, на совершенствование какого-либо одного аспекта хозяйствования (программа по снижению затрат на энергопотребление, социальная программа, программа повышения качества продукции и т.п.), т.е. такие программы носят функциональный характер. Это порождает отсутствие комплексности решения проблем, а улучшения касаются только отдельных сторон хозяйственной деятельности предприятия. В этой связи предлагается формировать ПРП из подпрограмм (модулей) функциональных программ для достижения единой цели, обусловленной наиболее актуальной в данный момент для предприятия проблемой, поскольку ПРП носят не функциональный, а проблемно-ориентированный характер и позволяют решать проблемы комплексно, в интересах всего предприятия как целостного образования.

Специфику каждой программы развития определяют три основных документа: общая характеристика программы, структура программы и бюджет программы.

Схематично концепция внедрения ПРП на промышленном предприятии представлена на рис. 2.

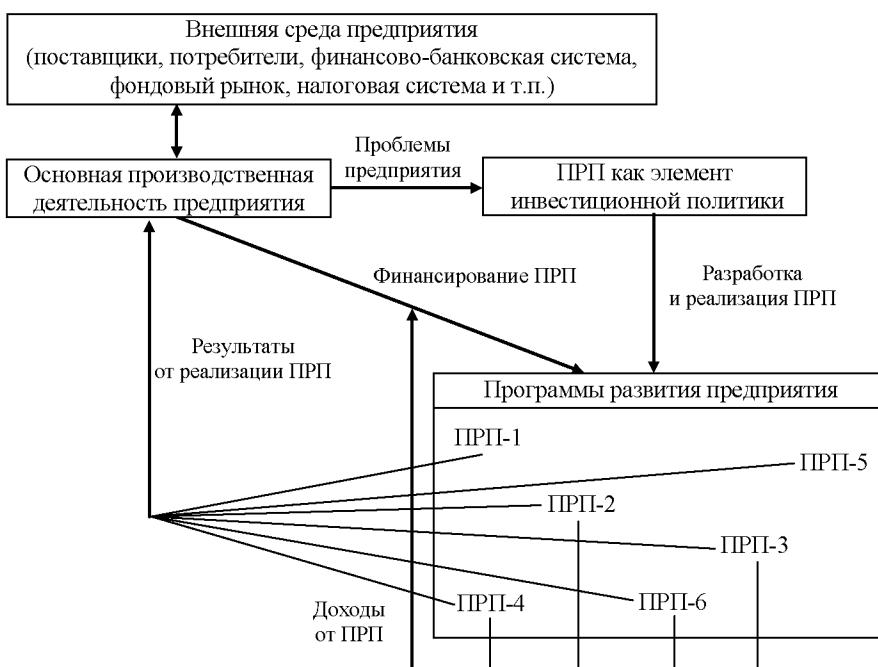


Рис. 2. Механизм управления программами развития предприятия

Финансирование комплекса ПРП (ПРП-1, ПРП-2, ПРП-3, ПРП-4, ПРП-5, ПРП-6) осуществляется по четырем основным источникам:

1) собственные источники финансовых средств предприятия (нераспределенная прибыль, направляемая в фонд накопления, и амортизационные отчисления);

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

- 2) привлеченные источники (кредиты, займы, ссуды, бюджетные ассигнования и т.п.);
- 3) финансирование части расходных ПРП за счет доходных;
- 4) доход от рационализации имущественного комплекса (продажа; прямая аренда; лизинг; сдача в металлолом; организация на базе свободного имущества нового бизнеса).

Результаты реализации программ развития призваны поддерживать необходимую эффективность основной производственной деятельности предприятия. Взаимодействие ПРП основывается на следующих ключевых положениях:

1. ПРП рассматриваются одновременно и во времени, и в пространстве. Так, например, программа «Социальное развитие предприятия» должна поддерживать «Программу развития персонала», обеспечивая приемлемое жилье и «социальный пакет» для необходимых предприятию квалифицированных специалистов и формируя тем самым «костяк» персонала, выступающий одним из главных конкурентных преимуществ предприятия.

2. Разработка ПРП осуществляется таким образом, чтобы реализация предыдущей программы закладывала предпосылки для проведения последующей. Программы развития должны решать задачу согласованного получения дискретных результатов и обеспечения непрерывности процесса перехода к будущим результатам.

Относительно вопроса о размере выделяемых на программу развития средств при расчете объема финансирования следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, в бюджет ПРП должны быть заложены ожидаемые в планируемом периоде инфляционные ожидания. Осуществлять прогнозирование инфляции и исследование рыночных изменений следует по четырем направлениям: изменение цен на реализуемую продукцию, изменение цен на приобретаемые товарно-материальные ценности, изменение стоимости основных средств и капитальных вложений, изменение средней заработной платы. Во-вторых, рост числа непредвиденных факторов и ситуаций, которые практически невозможно учесть, предполагает необходимость заранее формировать в каждой ПРП резервный фонд. Своей целью резервный фонд программы развития имеет не только финансовую поддержку при незапланированных изменениях, в том числе при превышении ожидаемой величины инфляции, он также выполняет стимулирующую функцию.

Это означает, что, чем больше средств останется в резервном фонде после выполнения ПРП, тем выше будут доплаты задействованным в программе работникам. Данный механизм стимулирует работников более экономно расходовать выделенные на программу средства.

При рассмотрении этапа целеполагания следует учитывать, что цель любой программы развития должна быть максимально определенной и четкой. Формулировки типа «улучшение материально-технического снабжения» или «повышение качества продукции» не подходят. Цель должна отражать четкую необходимость достижения чего-либо, а значит, выражаться количественно. Следует признать, что для достаточно большого круга проблем определение количественной формулировки цели вызывает определенную трудность. Для преодоления указанных трудностей можно использовать два

метода – метод экспертных оценок и директивный метод. Общим для них является субъективный характер получения данных, который влияет на точность количественного выражения цели, так как наличие даже не совсем точных данных приносит больше пользы для предприятия, чем полное отсутствие последних.

Хорошие результаты дает экспертный метод, который позволяет из множества вариантов выбрать подходящий для каждой конкретной ситуации. Процедуры проведения экспертизы могут быть различными и зависят от особенностей конкретной хозяйственной организации, ее кадрового потенциала, состава специалистов-аналитиков (организаторов экспертизы). Проведение экспертизы включает несколько этапов:

1. Формирование цели экспертизы и разработка процедуры ее проведения.
2. Формирование группы экспертов.
3. Проведение опроса.
4. Оценка и обработка информации, полученной от экспертов.

Следует отметить, что необходимость оценки каждого мероприятия ПРП определяется индивидуально в отдельной программе. Для определения же эффективности выполнения ПРП в целом предлагается следующая формула:

$$K_{\text{ц}} = \frac{P_{\text{п}}}{P_{\text{з}}},$$

где $K_{\text{ц}}$ – коэффициент достижения цели ПРП, %;

$P_{\text{п}}$ – полученный результат;

$P_{\text{з}}$ – запланированный результат (цель), определяемый экспертами.

Чем ближе значение данного коэффициента к единице, тем лучше, поскольку это означает, что предприятие в ходе реализации данной программы наилучшим образом распорядилось затратами для достижения поставленной цели.

В ходе исследования выявлено, что, несмотря на выгоды, приносимые различными программами, некоторые из них все же заканчиваются неудачами. Для проводивших их предприятий оказывается крайне трудным поддержать успешный процесс осуществления этих программ. Первоначально успешные программы иногда ухудшают деятельность предприятия, приводя к увольнениям и отказу от продолжения работы по совершенствованию хозяйственной деятельности предприятия. В этой связи фактором, предопределяющим неудачу программы, является неспособность управлять ее реализацией как динамическим процессом. Такие программы тем или иным образом взаимодействуют с другими функциями и процессами деятельности предприятия, а также с потребителями, конкурентами и рынками капитала. Недостаточный учет обратных связей приводит к неожиданным и часто опасным побочным эффектам. Поэтому разработчикам каждой ПРП необходимо не только оценить перспективу от реализации данной программы, но и тщательно исследовать возможные взаимодействия с другими ПРП, структурными подразделениями предприятия, существующими хозяйственными связями и т.д. Соблю-

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

дение этого условия позволит свести риск неудачи в осуществлении программы к минимуму.

Для обеспечения должного управления разработкой и реализацией ПРП предлагается создать соответствующую структуру, состоящую из экспертного совета, исполнительного директора, отдела комплексного развития предприятия и рабочих групп. Для данной структуры управления программами развития определены сферы ответственности руководителей всех уровней и функциональные обязанности подразделений.

Следует особо подчеркнуть, что целесообразность внедрения программ развития на предприятии должна быть четко осознана руководством и подкреплена ресурсными возможностями.

Для оценки необходимости использования ПРП предлагается алгоритм, представленный на рис. 3.

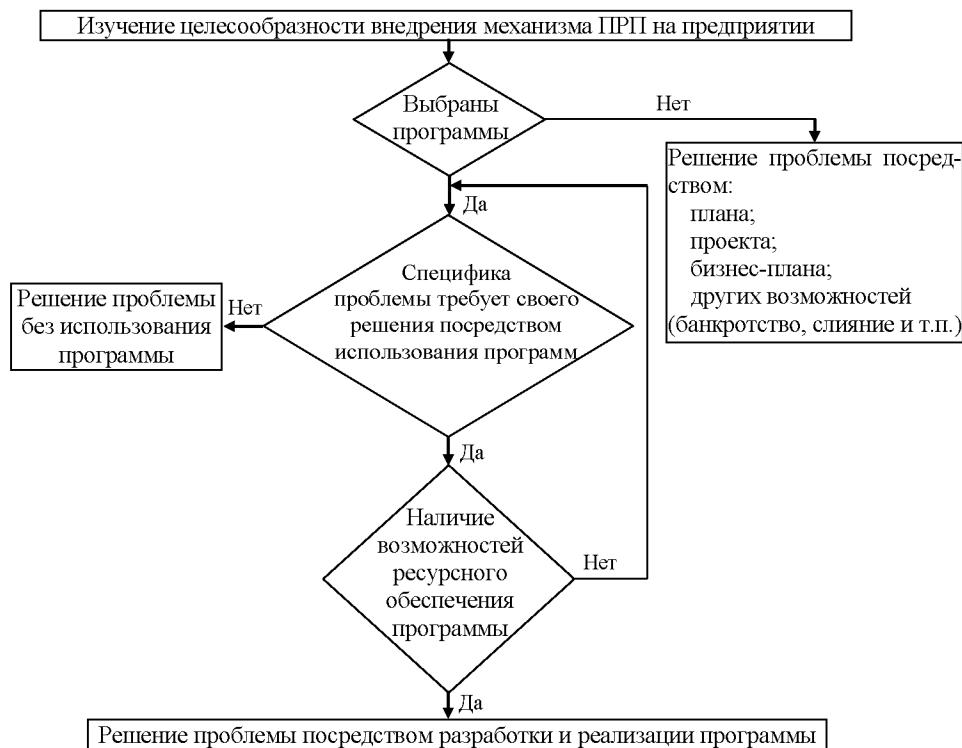


Рис. 3. Алгоритм определения целесообразности решения проблемы предприятия посредством использования программы

Внедрение механизма ПРП целесообразно в том случае, если предприятие имеет целый ряд сложных проблем, требующих комплексного решения с использованием временной аккумуляции значительных, но ограниченных в объеме ресурсов, когда необходимо существенное изменение сложившихся тенденций развития предприятия и это не может быть обеспечено существующим механизмом управления. Другими словами, ПРП используются, если проблема не устраняется в процессе естественного функционирования системы, а наоборот, обладает тенденцией к обострению. В этом случае использование ПРП предпочтительней, чем применение других инструментов

управления, таких как управление проектами, бизнес-планы, банкротство, слияние и т.д.

Следующим шагом является отбор только тех проблем, специфика которых требует программной разработки и реализации. Дело в том, что механизм ПРП не противопоставляется существующей системе управления. Его применение неэффективно, когда задача легко решается на основе существующей структуры управления, с использованием общих для всего предприятия систем организации и контроля. Использование программ необходимо в том случае, когда требуется ускорить решение такой проблемы, как, например, освоение производственных мощностей, внедрение информационных технологий в управление производством, организация серийного производства новой продукции, техническая реконструкция и т.д. Целесообразно применять данный подход также тогда, когда выполнение конкретной задачи связано с целевым перераспределением ресурсов, с созданием новых отдельных участков или производств.

Наконец, в случае подтверждения необходимости решения проблемы посредством ПРП требуется взвесить возможности ресурсного обеспечения программы. Как уже отмечалось, данный вопрос напрямую связан с эффективностью использования программы. Во многом эта проблема преодолевается тем, что решение о необходимости осуществления программы принимается в том числе и лицами, ответственными за финансовые потоки предприятия (главным бухгалтером, финансовым директором и т.п.) в рамках экспертного совета. Только в случае прохождения этого этапа алгоритма предложение о решении проблемы посредством программной разработки и реализации считается принятым.

Основная задача, которую необходимо решить при внедрении программ развития на предприятии, – ненарушение уже сложившейся до этого модели хозяйственной деятельности предприятия. ПРП призваны надлежащим образом дополнять уже имеющиеся хозяйственные наработки. Важной особенностью программ развития является также возможность их использования как на прибыльном, так и на убыточном предприятии. Для прибыльного предприятия ПРП обеспечивают рациональное вложение средств в его развитие, что закладывает фундамент его дальнейшего успешного функционирования. Это прежде всего касается осуществления социальных программ, программы масштабного обновления основных средств, освоения новых видов продукции и т.п. Убыточным предприятиям ПРП позволяют привести затраты в соответствие с объемом выпуска продукции, развить наиболее приоритетные направления деятельности и т.п.

Продуманное и мотивированное осуществление программ развития позволит предприятиям вести целенаправленную и эффективную хозяйственную деятельность, в том числе при неблагоприятных экономических условиях.

* * * * *

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Владимир Николаевич
Крючков



Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления производством Омского государственного университета

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ SWOT-АНАЛИЗА

SWOT-анализ¹ является одним из наиболее известных методов формирования стратегии фирмы. Редкий учебник по стратегическому менеджменту не содержит краткого или развернутого описания этого метода. Редкий студент не вздыхал облегченно, получив вопрос по нему на экзамене, вследствие наглядности и простоты схемы метода. Однако в моей практике нередко возникала ситуация, когда руководство предприятия сидело, недоуменно глядя на четыре списка ключевых характеристик, и пытались представить, как использовать «сильные стороны» предприятия для усиления его «слабых сторон». Беллетристичность и расплывчатость многочисленных описаний этого метода явно не соответствует его популярности.

В зарубежной научной литературе [1; 2; 3. Р. 68–76], в отличие от отечественной, SWOT-анализ служит, как правило, предшественником и основой применения целого спектра современных методов совершенствования деятельности фирмы (Quality Function Deployment, Business ScoreCard, Sun Tzy Strategy). Это позволяет сделать вывод о недооценке его методологического значения отечественной практикой стратегического управления.

Однако поиски попыток рассмотреть сам инструмент стратегических матриц в контексте метанаучных представлений в зарубежных и отечественных публикациях не дали результатов.

В настоящей статье представлена такая попытка – выявить междисциплинарные корни SWOT-анализа, которые позволили бы, во-первых, четче сформулировать методические аспекты его применения и, во-вторых, повысить эффективность рекомендаций, полученных на его основе.

SWOT-анализ как фазовая плоскость. Обычно SWOT-анализ проводится с помощью схемы, представленной на рис. 1 и названной И. Ансоффом матрицей фирмы «Еврокип» [4]:

¹ SWOT-анализ – определение сильных (Strength) и слабых (Weaknesses) сторон организации, а также ее возможностей (Opportunities) и угроз (Threats) ей.

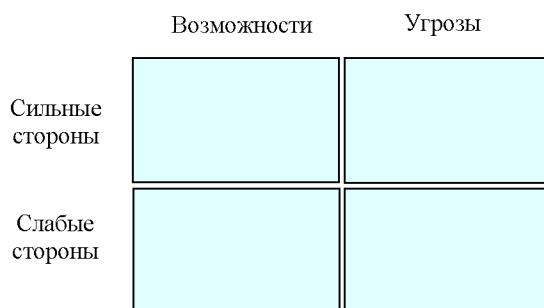


Рис. 1. Схематичное представление матрицы фирмы «Еврокип»

Переориентируем исходную матрицу (рис. 2) в соответствии с логикой фазовой плоскости, применяемой в теории колебаний [5]. При этом роль базовой координаты будут играть внешние обстоятельства, а внутренние характеристики – роль скорости изменения этой координаты. Логично предположить, что, подобно особенностям зрения собаки, замечающей только движущиеся объекты, внутреннее зрение менеджера реагирует не на сложившуюся картину происходящего, а на ее изменения. То есть сильные и слабые стороны организации являются реакцией на изменения внешних обстоятельств.

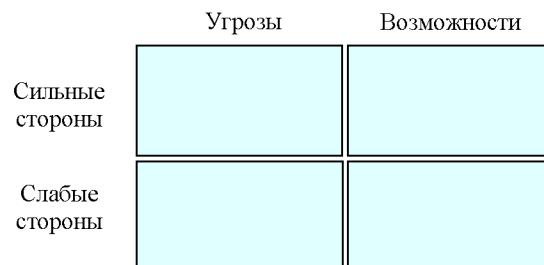


Рис. 2. Скорректированная матрица фирмы «Еврокип»

Такая гипотеза позволяет рассматривать матрицу как аналог фазовой плоскости и делать соответствующие выводы и предположения. В частности, о том, что траектория движения точки, соответствующей состоянию фирмы, даст нам характеристическую кривую – фазовый портрет фирмы, а также о том, что каждому квадранту соответствует динамически устойчивое состояние фирмы, определяющее ее базовую стратегию.

В результате анализа конкретных ситуаций автор пришел к выводу, что в качестве базовых стратегий можно выделить следующие (рис. 3).

Стратегия ускоренного инвестирования предполагает максимальное использование сложившейся благоприятной конъюнктуры для извлечения максимальной прибыли.

Стратегия «мангуста» заключается в формировании в фирме команды, способной мобильно реагировать на неблагоприятную обстановку.

Стратегия «куколки» основана на терпеливом накоплении внутреннего потенциала для решающего броска.

Стратегия ликвидации бизнеса предназначена для быстрых и решительных действий в крайне неблагоприятной ситуации.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Исходная матрица приобретает следующий вид:

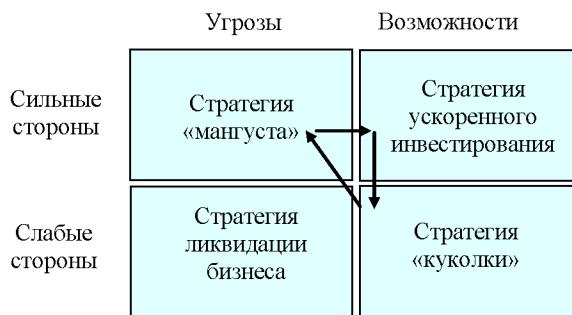


Рис. 3. Базовые стратегии матрицы SWOT-анализа

Из физической аналогии также следует, что управляющими параметрами системы являются внутренние характеристики фирмы. Именно ее сильные и слабые стороны и умелая работа с ними (вместо того, чтобы уповать на изменение внешних условий) позволят изменить внешние условия, связанные с фирменным бизнесом.

Еще один важный вывод касается направления обхода квадрантов, указанного на рис. 3. Оценив позицию фирмы на фазовой плоскости, можно спланировать оптимальный путь дальнейшего развития фирмы. Например, нахождение фирмы в квадранте «куколки» неизбежно приведет ее в квадрант ликвидации бизнеса. Это эволюционный путь, в конце которого фирма ликвидируется естественным путем. Но есть и другой путь – стратегического развития.

Фирма, вовремя определившая, что оказалась в квадранте «куколки» и не желающая ликвидировать свой бизнес, может выстроить стратегию следующего цикла развития. Для этого она должна ясно представлять себе, что скачок «обратно» в квадрант «ускоренных инвестиций» практически невозможен (по причинам, которые мы обсудим ниже) и предстоит непростой путь через квадранты «ликвидации бизнеса» и «мангуста». Это повлечет за собой возникновение новой обстановки, в которой сначала угрозы будут преобладать над возможностями, но достигнутое затем преобладание сильных сторон над слабыми может обеспечить переход в вожделенный квадрант «ускоренных инвестиций». Естественно, достижение преобладания сильных сторон над слабыми сторонами потребует сил и энергии всего коллектива, именно это и будет целью реализации стратегического плана.

Возникает вопрос: почему при движении по пути стратегического развития фирма неизбежно столкнется с тем, что угрозы начнут преобладать над возможностями, ведь это внешние факторы и их изменение невозможно предсказать точно? Дело в том, что возможности и угрозы, описанные в SWOT-анализе, являются внутренним видением внешних факторов и зависят от точки зрения руководства фирмы. Когда руководство примет решение о движении по пути стратегического развития, оно прежде всего пристальное глядится в возможные препятствия (угрозы), и их рейтинг повысится, что приведет к сдвигу оцениваемого состояния фирмы в сторону угроз.

И второй вопрос, на который стоит дать ответ: а что же мешает возврату из квадранта «куколки» в квадрант ускоренных инвестиций напрямую, без промежуточной фазы «мангуста»? Мешает энергетический барьер – такой путь теоретически возможен, но потребует *слишком* больших затрат энергии и денежных средств, ведущих к банкротству предприятия. Поэтому наиболее рациональным для фирмы будет не надеяться на безболезненный возврат в благоприятную зону, а разрабатывать новые пути (новую технологию, новую организацию, новую продукцию, модернизировать продукцию), что, несомненно, будет сопряжено с риском неудачи. Но такова изначальная природа бизнеса.

Переход из состояния в состояние как катастрофа сборки. Переход фирмы из квадранта в квадрант (из состояния в состояние), как это показано на рис. 3, соответствует той или иной базовой стратегии. Вовремя поставленный диагноз поможет фирме избежать неадекватных действий. Но внимательное изучение состояний наводит на мысль об их соответствии fazам жизненного цикла фирмы (рождение → рост → зрелость → смерть).

Так, SWOT-анализ, проведенный автором с группой руководителей и собственников фирмы «Магол», дал следующую картину. Рис. 4 показывает, что положение фирмы и руководителями, и собственниками оценивается как состояние «куколки». То есть, следуя жизненному циклу, фирма прошла стадии зарождения и роста (стратегия мангуста), стадию роста и развития (стратегия ускоренных инвестиций) и перешла в стадию зрелости (стратегия куколки), соответствующую максимальному извлечению прибыли и подготовке следующего цикла развития фирмы (ликвидация – мангуст – ускоренные инвестиции).

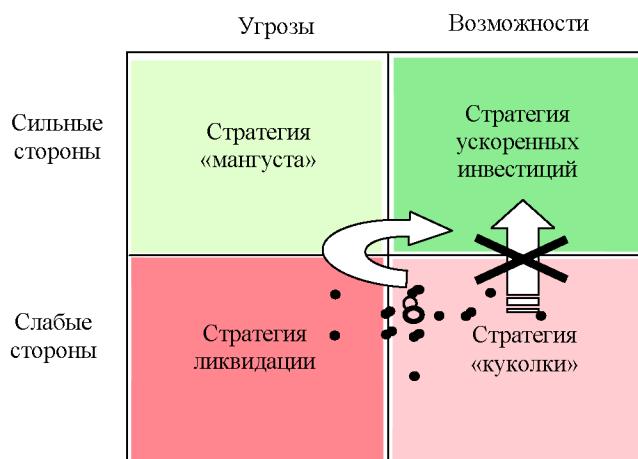


Рис. 4. Логика движения фирмы по фазовой плоскости в соответствии с кривой жизненного цикла:
○ – позиция собственников; ● – позиция группы

Если не подготовить и не реализовать следующий цикл развития, фирма естественным путем неизбежно «скатится» в стадию стагнации (ликвидации).

При переходе фирмы из квадранта в квадрант есть определенные закономерности, налагающие энергетический запрет на «легкие решения». На-

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

пример, хотелось бы из квадранта куколки сразу перейти (вернуться) в квадрант ускоренных инвестиций. Можно привести аналогию с женщинами, переживающими вторую и третью молодость, которые стремятся выглядеть, как девочки. К сожалению, ни в этом примере, ни в нашем случае это практически невозможно. Есть необратимость в движении по кривой жизненного цикла.

Для понимания причин необратимости следует рассмотреть модель катастрофы сборки [6], наиболее адекватно соответствующей нашему примеру. Для этого перейдем к трехмерному пространству (рис. 5), в котором фазовая плоскость будет играть роль пространства управляемых переменных.

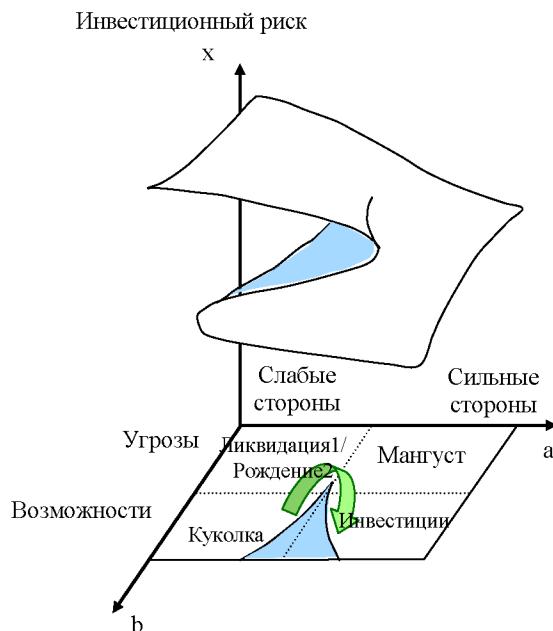


Рис. 5. Поверхность инвестиционного риска в SWOT-анализе

При естественном движении в квадранте ускоренных инвестиций фирма попадает в область, выделенную темным цветом, в которой происходит «скачок» в область повышенного риска и переход в квадрант куколки. Прямой скачок происходит автоматически, а вот возвращение в исходный квадрант требует значительных энергетических (и денежных) затрат. Это явление в физике носит название «гистерезис». Наиболее рациональным является накопление денежного и организационного потенциала в состоянии куколки и выход в следующий цикл (кратковременное состояние ликвидации/рождения – мобильное состояние мангуста и выход в квадрант ускоренных инвестиций с отслеживанием пребывания там, чтобы как можно дольше удержаться от попадания в зону скачка, выделенную темным цветом).

Как показывает опыт, эту необратимость труднее всего понять инвесторам (собственникам), которые, попав в квадрант куколки, продолжают по инерции вкладывать средства и расширять производство. Более того, поменяв местами причину со следствием, собственную решительность они выдают за успешность подобного образа действий. Здесь налицо типичная ошибка, за-

ключающаяся в смешении понятий «рост» и «развитие». Увеличение масштабов производства, не сопровождающееся соответствующим совершенствованием системы управления, неизбежно приведет к болезням роста – потере управляемости фирмой и неоправданному увеличению затрат.

Поверхность инвестиционного риска, представленная на рис. 5, иллюстрирует, каким образом фирма скачкообразно переходит из состояния ускоренных инвестиций в состояние куколки.

Новая парадигма управленческого консультирования. Переход от «матричной» формы описания ситуаций к фазовой плоскости имеет более глубокую природу, чем это кажется вначале. На мой взгляд, налицо переход к новой парадигме управленческого мышления. Подобный переход переживала физика при переходе от классической механики к квантовой механике.

В 1925 г., после долгих размышлений о природе элементарных частиц и ограниченности аппарата классической механики в деле их описания, В. Гейзенберг отказался от принятого описания электронов в атоме с точки зрения их положения и скорости и предложил более абстрактную систему координат, в которой физические качества были представлены определенными математическими структурами – матрицами. Это, несомненно, был шаг вперед.

В. Гейзенберг позднее писал, что он «тогда не знал, что такое матрица, и не знал правил матричного умножения. Но подобные операции оказалось возможным усвоить из физики, а позднее выяснилось, что речь идет о хорошо известном у математиков методе» [7. С. 97]. То есть он изобрел матричный метод заново, опираясь на интуицию и физическое мышление.

Нечто подобное в наши дни происходит и с матричными моделями в управленческом консультировании. С этой точки зрения весьма симптоматично определение матрицы, данное в новейшей монографии Р. Мэтьюза и др.: «Этот способ, по сути, представляет собой своеобразную матрицу (совокупность взаимосвязанных переменных)» [8. С. 17].

Здесь понятие матрицы сужается до частного случая. Математически матрица определяется так:

1. Прямоугольная таблица $m \times n$ чисел, расположенных в m строках и n столбцах называется прямоугольной (m, n) матрицей или просто матрицей. Числа m и n называются порядками или размерностями матрицы.

2. Матрицей A размера $n \times m$ называется совокупность $n \times m$ чисел, расположенных в виде таблицы, состоящей из n строк и m столбцов.

И все – никаких «переменных» и «взаимосвязей».

Именно как таблицы матрицы понадобились В. Гейзенбергу. Он предложил описывать состояния электронов в атоме не обычными функциями, дающими непрерывные ряды числовых значений, соответствующих тем или иным состояниям электронов, а дискретными наборами чисел, полученными в конкретном эксперименте, при измерении конкретных состояний электронов матрицами. Их можно умножать, как и обычные числа, но результат этого умножения зависит от последовательности, в которой матрицы умножаются. При этом постулаты Бора получались автоматически, как свойство самого матричного аппарата, описывающего состояния электронов в атоме.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Поначалу матричная механика Гейзенберга выглядела сложной и неудобной для применения. Поэтому он обратился за помощью к известному математику Гильберту с просьбой помочь ее упростить. Но Гильберт ответил, что всякий раз, как ему приходилось иметь дело с матрицами, они возникали как побочный продукт в решении волновых уравнений. Поэтому вместо того, чтобы заниматься матрицами, Гильберт посоветовал Гейзенбергу поискать соответствующее волновое уравнение. Гейзенберг решил, что Гильберт просто его не понял, поскольку именно матрицы были нужны ему для описания состояний электронов в атоме.

В 1926 г. Шредингер предложил свое знаменитое уравнение, описывающее состояния электронов в атоме так же хорошо, как и матрица Гейзенберга. Именно уравнение Шредингера оказалось тем самым волновым уравнением, которым Гильберт предлагал заменить матрицы Гейзенберга, и, как оказалось, предлагал вполне обоснованно. Вскоре Дирак доказал эквивалентность обоих подходов к математическому обоснованию квантовой механики и, соответственно, к математическому описанию структуры электрона.

Математический смысл матричной механики Гейзенberга, а также связи ее с волновой механикой Шредингера можно изложить следующим образом. Волновую функцию электрона можно рассматривать как многомерный вектор в неком абстрактном пространстве. Точками этого пространства являются квантовомеханические величины, различные значения которых заполняют оси систем координат данного пространства. При этом каждая квантовомеханическая величина имеет свои системы координат, а каждый набор состояний электрона, соответствующих данной квантовомеханической величине, – свой набор осей этих систем координат. Проекции многомерного вектора на эти оси соответствуют амплитудам волновой функции электрона, определяющим вероятность его нахождения в данных состояниях, а преобразование этих проекций при отображении данного вектора из одной системы координат в другую – преобразованию амплитуд волновой функции электрона, изменяющему вероятности его нахождения в данных состояниях.

На основании сказанного можно утверждать эквивалентность обоих подходов к математическому обоснованию квантовой механики. В самом деле, если квантовомеханические операторы преобразуют компоненты волновой функции электрона, то соответствующие квантовомеханические матрицы преобразуют амплитуды той же волновой функции электрона. Оба вида преобразований связывают одни и те же состояния электрона

В нашем случае этот «матрично-волновой дуализм» имеет важное значение, поскольку, с одной стороны, редкий консультант не упомянет о волновой природе экономических процессов, о волнах Жуглара или Кондратьева. То есть волны в экономике стали «общим местом». С другой стороны, термин «матрица» также прочно вошел в арсенал современного экономиста. Однако объединения этих понятий на новом уровне понимания природы экономических процессов пока не произошло. На мой взгляд, подобное объединение понятий, по типу квантовой физики, весьма плодотворно.

Например, рассмотрение понятия «жизненный цикл товара» с точки зрения волновой природы этого цикла позволяет сделать следующее предположение: кривая жизненного цикла отдельного товара является не самостоя-

тельной кривой, а частью «синусоиды конъюнктуры рынка данного товара» (рис. 6). С этой точки зрения, важно выбрать момент выхода на рынок, поскольку выход в точке **Б** создаст впечатление рыночной неудачи. В этом случае товар «умрет не родившись». На самом деле, момент его выхода на рынок просто совпал с падением конъюнктуры, и «кривая жизненного цикла товара» отразила понижательную фазу цикла конъюнктуры. А вот вывод товара на рынок в момент времени **А** позволит наблюдать «классическую» кривую жизненного цикла.

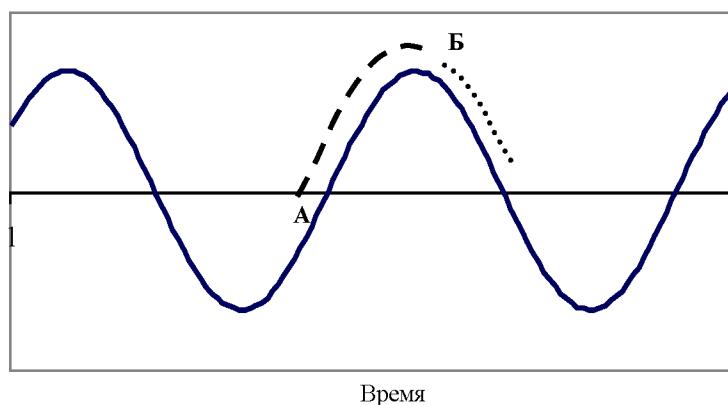


Рис. 6. Синусоида конъюнктуры рынка товара и кривые жизненного цикла товара

В рамках этой парадигмы находит объяснение и до сих пор не вполне понятный момент перехода объекта из одного квадранта стратегической матрицы в другой. Привычное мышление ищет объяснения в четком прочерчивании границ перехода, не выходя в своем понимании за рамки непрерывности и монотонности самого перехода. Например, в матрице БКГ граница перехода определяет момент перехода товара из класса «дикие кошки» в класс «звезда». В матрице SWOT-анализа весьма важно понять границу перехода из «мангуста» в «ускоренные инвестиции». Качественно разные состояния количественно могут отличаться совсем незначительно.

Все становится на свои места при принятии аналогии с квантовой физикой. В действие вступает *принцип дополнительности* В. Гейзенberга. Переход товара из класса в класс (в случае с матрицей Бостонской консультативной группы) или фирмы из состояния в состояние (как в случае со SWOT-анализом) происходит *скачкообразно*, происходит квантовый переход! Нет смысла в рассуждениях – является ли один товар «более звездой», чем другой, или нет. То же самое относится и к SWOT-анализу. Переход фирмы от стратегии «ускоренных инвестиций» к стратегии «куколки» также происходит скачкообразно.

Итак, подводя итог вышесказанному, зафиксируем, что парадигма стратегического управленаческого консультирования в наши дни проходит те же фазы развития, что и в свое время парадигма квантовой физики: вначале – матрицы, затем – волны. Причем заметим, что в нашем случае не нарушается

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

последовательность событий – волны (циклы) исторически появились в экономической теории раньше, чем матрицы, но последние, в свою очередь, раньше начали применяться как инструмент управленческого консультирования.

По нашему мнению, подход на основе фазовой плоскости придаст большую осмысленность широкому применению стратегических матриц типа матрицы SWOT-анализа и, несмотря на некоторую схематичность изложения, представленный в этой статье материал послужит толчком к размышлению над смыслом и логикой этих действительно продуктивных инструментов. Особенно важно это для SWOT-анализа, поскольку в научной литературе ему нередко отводится пассивная роль подготовительной стадии к осмыслению состояния фирмы.

Перефразируя известный афоризм, осмелюсь утверждать, что стратегия – это искусство упрощать, и применение любой удачной свертки сложной информации, какой и является фазовая плоскость, существенно облегчит труд разработчика стратегии.

Литература

1. *Weihrich H.* The Tows Matrix – a Tool for Situational Analysis. Long Range Planning. 1982. April 60.
2. *Mintzberg H.* The Rise and Fall of Strategic Planning. Prentice Hall. Hemel Hempstead, 1994.
3. *Lee S.F., Andrew Sai On Ko.* Building balanced scorecard with SWOT-analysis, and implementing Sun Tzu's The Art of Business Management Strategies on QFD methodology // Managerial Auditing Journal. 2000. 15/1/2.
4. *Ансофф И.* Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1989.
5. *Андронов А.А., Витт А.А., Хайкин С.Э.* Теория колебаний. М.: Наука, 1981.
6. *Томпсон Дж.М.Т.* Неустойчивости и катастрофы в науке и технике: Пер. с англ. М.: Мир, 1985.
7. *Гейзенберг В.* Шаги за горизонт: Пер. с нем. М.: Прогресс, 1987.
8. *Мэтьюз Р., Агеев А., Большаков З.* Новая матрица, или Логика стратегического превосходства. М.: ОЛМА-ПРЕСС; Институт экономических стратегий, 2003.

* * * * *



**Ольга Дмитриевна
Головина**

Кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономических методов управления Удмуртского государственного университета, директор Института экономики и управления

РАЗРАБОТКА МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Производительные силы общества (труда, народного хозяйства) являются важнейшей экономической категорией, обозначающей движущий фактор развития общественного производства, смены общественных формаций, благосостояния народа и, в конечном счете, воспроизводства общества.

Производительные силы общества имеют исторический характер, т.е. с течением времени они изменяются, возрастают или убывают в зависимости от сложившихся конкретных исторических условий в той или иной стране. В целом процесс развития общества является результатом развития производительных сил.

Исследования производительных сил национальной экономики всегда актуальны, так как их развитие происходит практически непрерывно.

Решение вопросов развития и укрепления производительных сил невозможно без научного прогнозирования и планирования. В связи с этим сдаем попытку провести математическое исследование их развития. Для этого введем исходные понятия и дадим им следующие определения.

К производительным силам труда (или общества) относятся субъекты труда и средства производства, которыми (или с помощью которых) человек осуществляет труд. К средствам производства относим орудия труда и предметы труда.

Развитие производительных сил – закономерный переход (движение, преобразование, превращение) производительных сил от низших форм к высшим. Источником развития является внутренняя противоречивость производительных сил как единство противоположностей, раскрывающееся в развитии по закону отрицания отрицания. Этот закон наиболее коротко и точно сформулировал Ф. Энгельс: «Всякое развитие, независимо от его содержания, можно представить как ряд различных ступеней развития, связанных друг с другом таким образом, что одна является отрицанием другой»¹.

¹ Энгельс Ф. Полн. собр. соч. Т. 4. С. 296.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Теория развития производительных сил – это основные положения, являющиеся обобщением опыта и объясняющие объективные закономерности развития производительных сил общества. Знание этой теории необходимо для правильной ориентации в современном состоянии производительных сил, планирования их развития, а также для прогнозирования предстоящих изменений и оказания влияния доступными методами и средствами с определенной целью.

Математическое моделирование производительных сил – исследование поведения производительных сил с помощью математических моделей в зависимости от факторов, влияющих на их развитие.

Исследовать общие закономерности развития производительных сил в их конкретном виде невозможно, так как они в таком виде несравнимы. Конкретность производительных сил – это форма их существования, но их сущность, независимо от формы существования, едина и заключается в том, что они в том или ином виде заменяют труд человека работой машин за счет привлечения энергии природы. Труд не только физический, но и умственный. Потому они и включаются в общее понятие «производительные силы».

По нашему мнению, все производительные силы, какую бы конкретную форму бытия они ни принимали, можно свести к общей единице измерения. Это допускает правомерность их математического исследования.

Как известно, всякое развитие наилучшим образом описывается экспоненциальной зависимостью с применением дифференциальных уравнений. Сделаем попытку сначала разработать общую модель развития производительных сил, а затем предложить частные модели развития рабочей силы и средств труда на основе общей модели.

Тогда прирост производительных сил за промежуток времени $(t + \Delta t)$ составит

$$\Delta P = P(t + \Delta t) - P(t),$$

где $P(t)$ – мощность производительных сил в некоторый момент времени t ;
 $P(t + \Delta t)$ – мощность производительных сил в момент времени $(t + \Delta t)$.

Этот прирост является результатом следующих двух процессов. С одной стороны, за время Δt общество производит новые производительные силы P_h , а с другой – за этот же промежуток времени часть производительных сил P_c убывает по причинам отмирания (физического и морального старения, естественной смертности). Следовательно,

$$\Delta P = P_h - P_c.$$

Величина произведенных вновь производительных сил, разумеется, зависит от величины промежутка времени Δt , т.е. чем больше Δt , тем больше и P_h .

Кроме того, P_h зависит от наличных производительных сил общества P , с помощью которых можно произвести P_h . Следовательно,

$$P_h = F(P, \Delta t),$$

где функция F растет с ростом P и Δt и равна нулю, если равна нулю одна из указанных в скобках переменных. Простейшей функцией такого рода является произведение $\gamma \cdot P \Delta t$, и мы вправе считать, что

$$P_h = \gamma \cdot P \cdot \Delta t,$$

где γ – коэффициент роста (пропорциональности), введенный для соблюдения равенства.

В данном уравнении наличие множителя Δt вполне обосновано тем, что величина прироста P_h будет пропорциональна Δt , если начало отсчета P зафиксировано.

Произведение $\gamma \cdot P$ удовлетворяет следующему условию: чем больше P , тем больше прирост производительных сил P_h за счет применения P .

Аналогичные соображения можно высказать и применительно к P_c : чем длительнее Δt и чем больше общая величина производительных сил общества, тем больше убывает производительных сил по причине морального и физического износа. Это рассуждение можно записать аналогичным равенством:

$$P_c = \delta \cdot P \cdot \Delta t.$$

Тогда мы можем записать

$$\Delta P = \gamma \cdot P \cdot \Delta t - \delta \cdot P \cdot \Delta t,$$

или после очевидного преобразования получим

$$\Delta P = \varepsilon \cdot P \cdot \Delta t, \quad (1)$$

где

$$\varepsilon = \gamma - \delta.$$

Итак, искомая функция $P(t)$ должна удовлетворять условию (1). Коэффициент ε в этом уравнении обозначает превышение производства новых производительных сил общества над их убылью из-за морального и физического старения. Он целиком определяется уровнем научно-технического развития производительных сил или уровнем научно-технического прогресса.

От равенства (1) переходим к дифференциальному уравнению. Для этого сделаем следующее допущение, которое, на первый взгляд, удаляет нас от реальности. Дело в том, что в реальном производстве величины P , P_h , P_c имеют дискретные значения (станок, технологический процесс, рабочая сила (человек) и т.п.). В этом смысле в принципе нельзя говорить о непрерывности функции $P(t)$ или тем более о ее дифференцируемости. Однако допущение о

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

непрерывности, а значит, и дифференцируемости этой функции становится правомерным при очень большой величине P и незначительной величине Δt , когда поведение функции $P(t)$ приближается к непрерывной функции (этот прием часто используется в приложениях дифференциальных уравнений). Кроме того, сведение всех производительных сил к единой мере еще больше приближает $P(t)$ к непрерывной функции.

В силу сказанного мы считаем функцию $P(t)$ непрерывной, а значит дифференцируемой, что дает нам право разделить обе части равенства (1) на Δt и перейти к пределу при $\Delta t \rightarrow 0$:

$$\frac{\Delta P}{\Delta t} = \varepsilon P.$$

Величина $\varepsilon \times P$ не зависит от Δt , поэтому ее предел при $\Delta t \rightarrow 0$ будет равен самой этой величине. А предел дроби, стоящей слева, как известно, равен производной, т.е. тогда получим следующее дифференциальное уравнение:

$$\frac{dP}{dt} = \varepsilon P. \quad (2)$$

Задача состоит в том, чтобы найти решение этого уравнения путем поиска функции, которая обращала бы данное уравнение в тождество.

Для этого разделим обе части уравнения (2) на P и умножим на dt , в результате чего получим

$$\frac{dP}{P} = \varepsilon dt.$$

Интегрирование обеих частей дает нам результат:

$$\ln|P_c| = \varepsilon t + C, \quad (3)$$

где C – произвольная постоянная, всегда возникающая при произвольном интегрировании.

Для того чтобы определить C , нужно знать величину $P(t)$ в какой-либо момент времени, например, в тот момент, с которого началось исследование.

Тогда принимаем, что P_0 – это значение $P(t)$ в начальный момент времени t_0 . И, заменив t на t_0 и P на P_0 в предыдущем равенстве, получим

$$C = \ln|P_0| - \varepsilon t_0.$$

Подстановка этого значения C в уравнение (3) приводит к равенству

$$\ln|P| - \ln|P_0| = \varepsilon(t - t_0).$$

Откуда, потенцируя, получим

$$P(t) = P_0 \cdot e^{c(t-t_0)}. \quad (4)$$

Знак абсолютной величины здесь опущен, так как значение производительных сил $P(t)$ может иметь только положительное значение. В начальный момент времени, когда $t = t_0$, мы имеем равенство $P(t) = P_0$. Это значит, что кривая роста в начальный момент времени начнется с точки P_0 на оси ординат.

Из формулы (4) следует, что с ростом t , т.е. с течением времени, величина производительных сил общества неограниченно возрастает по экспоненте, как показано на рис. 1.

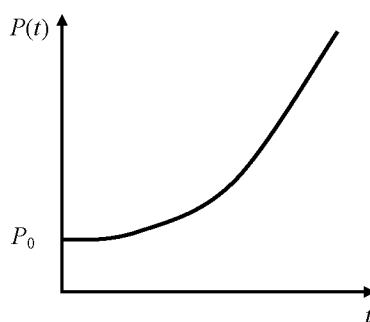


Рис. 1. График изменения производительных сил во времени

Получив данное решение (4), мы должны провести его логический анализ, целью которого является определение сферы действия экспоненциальной зависимости и соответствующей области ее практического применения.

Напомним о том, что уравнение (4) мы получили, когда:

1) было допущено, что функция $P(t)$ непрерывна, а следовательно, и дифференцируема;

2) процесс развития производительных сил рассматривался свободным, не встречающим на пути никаких препятствий и ограничений, кроме естественных процессов отмирания (естественная смертность рабочей силы и физическое и моральное старение средств производства).

В силу указанных допущений полученная математическая модель (4) развития производительных сил не может адекватно отображать естественный процесс этого явления, но может быть принята с достаточной точностью для практики при определенных условиях, близких или совпадающих с реальными. Такие условия существуют на начальной стадии производства, когда количество производительных сил велико, а Δt мало; тогда функция $P(t)$ по своим свойствам близка к непрерывной прямой. Эта гипотеза хорошо иллюстрируется историческим опытом развития производительных сил в России.

В качестве ограничительных условий в нашем случае выступают следующие факторы: конкурентная борьба или теснота среды существования, хищническое уничтожение, а также выбытие средств производства во внешнюю среду или прибытие их из внешней среды и др.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рассмотрим сначала агрессивное уничтожение производительных сил совместно с конкуренцией, так как они имеют родственную природу, но проявляются в различной форме.

На этом основании вместо уравнения (1) можем записать

$$\Delta P = \varepsilon P \cdot \Delta t - P_y. \quad (5)$$

где $P(t)$ – общая величина производительных сил;

P_y – величина убыли производительных сил.

Величина P_y в уравнении (5) зависит прежде всего от продолжительности Δt . Чем больше Δt , тем больше P_y . Кроме того, P_y зависит от величины A – мощности агрессивной среды, уничтожающей средства производства. Чем мощнее эта среда, тем интенсивнее будет уничтожение. Наконец, P_y зависит и от общей величины $P(t)$. Чем больше $P(t)$, тем чаще они будут встречаться агрессору. Следовательно,

$$P_y = f(\Delta t, A, P).$$

Эта функция изменяется любой из указанных в скобках величин и равняется нулю, когда $\Delta t = 0$, нет агрессора или нет того, что можно уничтожить.

Простейшей функцией такого рода является произведение

$$P_y = \alpha \cdot P \cdot A \cdot \Delta t,$$

где α – некоторый коэффициент пропорциональности.

Следовательно, развитие производительных сил при наличии агрессии описывается уравнением

$$\Delta P = \varepsilon \cdot P \cdot \Delta t - \alpha \cdot P \cdot A \cdot \Delta t. \quad (6)$$

Здесь следует отметить, что, если борьба противоборствующих сторон приводит к замедлению прироста мощности одной из них, то это уменьшение можно считать пропорциональным произведению мощности этих сторон.

Этот вывод следует использовать при изучении влияния конкуренции на развитие производительных сил в ограниченном экономическом пространстве.

В этих условиях также происходит замедление роста производительных сил из-за недостатка жизненно важных ресурсов, и оно тем заметнее, чем больше дефицит этих ресурсов, чем больше теснота. В основе ущерба здесь лежат различные формы противодействия (или ограничения) производительных сил самим себе. Убыль от тесноты пропорциональна числу возникших противоречий, в результате которых наносится ущерб тем или иным конкретным видам производительных сил. Это значит, что мы получим убыль от тесноты, если в выражение $\alpha \cdot P \cdot A \cdot \Delta t$ вместо A подставим опять P , так как в данном случае происходит конкуренция между одними и теми же видами конкретных производительных сил.

Тогда общий прирост мощности производительных сил в ограниченном, замкнутом, закрытом экономическом пространстве можно выразить равенством

$$\Delta P = \varepsilon \cdot P \cdot \Delta t - \alpha \cdot P^2 \cdot \Delta t. \quad (7)$$

Здесь первый член равенства справа отображает естественный прирост производительных сил за время Δt , а второй – их убыль из-за конкуренции.

Разделив обе части уравнения (7) на Δt и перейдя к пределу при $\Delta t \rightarrow 0$, получим дифференциальное уравнение

$$\frac{dP}{dt} = \varepsilon P - \alpha P^2. \quad (8)$$

Если над математической моделью (8) выполнить операции интегрирования, аналогичные произведенным над уравнением (1), получим следующее решение

$$P(t) = P_0 \frac{he^{\varepsilon(t-t_0)}}{(h-P_0)+P_0e^{\varepsilon(t-t_0)}}, \quad (9)$$

где $h = \frac{\varepsilon}{\alpha}$.

Из уравнения (9) легко получить другой, более удобный вариант решения для анализа, если его числитель и знаменатель разделить на выражение $e^{\varepsilon(t-t_0)}$.

Тогда получим

$$P(t) = P_0 \frac{h}{(h-P_0)e^{-\varepsilon(t-t_0)} + P_0}. \quad (10)$$

Графическое изображение уравнения (10) представлено в виде S-образной кривой на рис. 2.

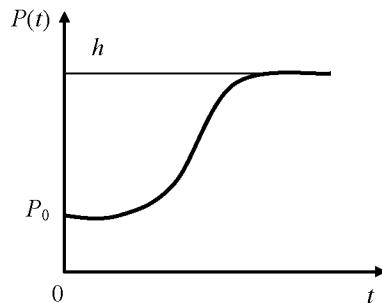


Рис. 2. График роста производительных сил в ограничительных условиях

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Исследование уравнения (10) по граничным условиям показывает следующее:

1) когда t мало отличается от t_0 (начало наблюдения), тогда величина $P_0 e^{\varepsilon(t-t_0)}$ мало отличается от P_0 . Следовательно, весь знаменатель в формуле (10) мало отличается от h . Поэтому данное h можно сократить с h , стоящим в числите, что приведет нас к экспоненте $P_0 e^{\varepsilon(t-t_0)}$;

2) при больших значениях $t(t \rightarrow \infty)$ величина $e^{-\varepsilon(t-t_0)}$ стремится к нулю и, следовательно, $P(t)$ стремится к постоянной величине h .

Формула (10) позволяет прогнозировать величину $P(t)$ в любой момент времени.

Поэтому кривая на рис. 2 только вначале напоминает экспоненту, затем, изгибаясь, приближается к асимптоте – прямой линии h .

Рассмотрим общий случай неизолированного, открытого экономического пространства, когда часть производительных сил $P_{\text{пр}}$ может приобретаться на стороне и в то же время другая часть производительных сил $P_{\text{уб}}$ может убывать на сторону.

В данный момент нас интересует вариант, когда часть производительных сил $P_{\text{уб}}$ уходит на сторону, а приток производительных сил извне отсутствует ($P_{\text{пр}} = 0$):

$$\frac{dP}{dt} = \varepsilon P - \alpha P^2 - kP,$$

или в преобразованном виде для анализа

$$\frac{dP}{dt} = (\varepsilon - k)P - \alpha P^2. \quad (11)$$

Это уравнение свидетельствует о том, что если коэффициент убытия k больше коэффициента ε , то вся правая часть уравнения (11) приобретает отрицательное значение. Значит, производная $\frac{dP}{dt} < 0$, т.е. функция $P(t)$, имеющая такую производную, убывает.

Это свидетельствует об убытии производительных сил из экономики страны и необходимости привлечения дополнительных ресурсов извне.

Для этого случая дополним уравнение (8) и запишем его в следующем виде:

$$\frac{dP}{dt} = \varepsilon P - \alpha P^2 + P_{\text{пр}} - P_{\text{уб}}.$$

И $P_{\text{пр}}$ и $P_{\text{уб}}$ зависят от P и t . Тогда, выполняя математические операции как и в предыдущих случаях, можно найти следующее решение:

$$\frac{dP}{dt} = \varepsilon P - \alpha P^2 + lP - kP,$$

или в преобразованном виде для анализа

$$\frac{dP}{dt} = (\varepsilon + l - k)P - \alpha P^2. \quad (12)$$

Исследование данного уравнения позволяет заключить следующее:

1) если коэффициент убытия k больше суммы коэффициентов прироста $(\varepsilon + l)$, то вся правая часть уравнения (12) приобретает отрицательное значение. Это говорит о том, что первая производная $\frac{dP}{dt} < 0$, т.е. функция $P(t)$, имеющая такую производную, убывает. Следовательно, если интенсивность убытия больше интенсивности прироста, то производительные силы в данном экономическом пространстве обречены на гибель;

2) если $k < (\varepsilon + l)$, то первый коэффициент в уравнении (12) положителен. Интегрирование уравнения (12) дает решение, которое отличается от формулы (12) только тем, что вместо ε всюду будет стоять $(\varepsilon - k)$. Вид кривой не изменится, она станет только более пологой. Меньше будет и максимальный уровень производительных сил, так как вместо $h = \frac{\varepsilon}{\alpha}$ будем иметь

$$h = \frac{\varepsilon - k}{\alpha}.$$

Закончив анализ общей математической модели развития производительных сил (рабочей силы и средств производства), нужно указать частные модели. Для этого в уравнении (12) расшифруем коэффициенты согласно разработанной классификации факторов и признаков развития производительных сил:

$$\varepsilon = \gamma - \sum_{i=1}^8 \delta_i; \alpha = \sum_{i=1}^7 \alpha_i.$$

Тогда частные формулы можно записать в следующем виде:
для рабочей силы в единицах численности

$$\frac{dY}{dt} = \left(\gamma - \sum_{i=1}^8 \delta_i + l - k \right) Y - \left(\sum_{i=1}^7 \alpha_i \right) Y^2; \quad (13)$$

для средств производства в единицах мощности

$$\frac{dM}{dt} = \left(\gamma' - \sum_{i=1}^8 \delta'_i + l' - k' \right) M - \left(\sum_{i=1}^7 \alpha'_i \right) M^2. \quad (14)$$

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Как видим, математические уравнения (12), (13), (14) адекватны друг другу и отличаются лишь численными значениями показателей.

Здесь уместно заметить, что численность рабочей силы (или ее мощность) может возрастать, оставаться на одном уровне или даже уменьшаться некоторое время. Но для динамичного развития общества совокупная мощность производительных сил должна неуклонно расти за счет компенсации уменьшения рабочей силы соответствующим развитием средств производства, ведь их мощность замещает мощность человеческой рабочей силы. Следовательно, должна расти энерговооруженность и механовооруженность труда. Если это не происходит в должной степени в данном обществе, то в нем можно наблюдать экономический и политический кризис.

* * * * *



**Георгий Владимирович
Песчанских**

Кандидат физико-математических наук, кандидат экономических наук, заместитель начальника информационно-аналитического управления Департамента межведомственной информационной деятельности ФСКН России

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Деятельность органов исполнительной власти по обеспечению налого-во-бюджетной дисциплины оказывает существенное влияние на масштабы и тенденции изменения «теневого» сектора экономики, уклонения от налогообложения и других негативных явлений. Трудности объективного учета данных процессов, выбора наиболее эффективных методов воздействия на них силами органов исполнительной власти ставят на повестку дня вопрос моделирования указанных процессов. Возможность применения методов математического моделирования обусловлена тем, что, несмотря на латентность, налоговая преступность подчинена объективно действующим экономическим законам.

Рассмотрим влияние органов исполнительной власти на процесс уклонения хозяйствующих субъектов от налогообложения на основе изучения баланса выгод и убытков от совершения налоговых преступлений. Убытки будем рассматривать как страхование от рисков возврата в бюджетную систему средств, дополнительно полученных в результате нарушения налогового законодательства (ННЗ).

Статические показатели (X р.) позволяют характеризовать деньги, как средство накопления. Однако для описания денег как средства платежа необходима динамическая переменная – скорость обращения денежного потока $\left(Y = X' = \frac{dX}{dt} \text{ р./сутки} \right)$. Для характеристики денег как капитала, обладающего самовозрастающей стоимостью, необходимо знать также прирост денежного потока $Z = Y' = \frac{dY}{dt} = X'' = \frac{d^2X}{dt^2} \text{ р./сутки/сутки}$.

Основным показателем, положительно характеризующим налоговую систему, является высокая скорость поступления налогов в бюджетную систему государства $\left(B = N' = \frac{dN}{dt} \text{ р./сутки} \right)$. Временная иммобилизация финан-

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

совых средств в налогово-бюджетной системе снижает количество денег в экономике, а ускорение их движения, наоборот, повышает. Это обстоятельство оказывает влияние на количество денег в экономике, а следовательно, и на мотивы хозяйствующих субъектов к совершению налоговых преступлений и правонарушений. Например, при дефиците денежных знаков у хозяйствующих субъектов возникает желание вложить средства в высоколиквидные и не подверженные инфляции финансовые инструменты, не доверять эти средства кредитно-финансовой системе. В итоге возникает тенденция перелива средств в наличный оборот, перевода их в более устойчивую иностранную валюту. Эти процессы могут сопровождаться попытками хозяйствующих субъектов обойти проблему посредством развития бартерных отношений. Особенно ярко эти процессы проявлялись в период динамичного реформирования хозяйственного механизма, стимулируя перевод средств в «теневой» сектор, уменьшение налоговых поступлений в государственный бюджет. Избыток финансовых средств также приводит к нарушению баланса между спросом на деньги и предложением легитимных инвестиционных проектов, повышает вероятность вложения средств в «серые» схемы.

Влияние органов исполнительной ветви власти на скорость прохождения финансовых средств через налогово-бюджетную систему, издержки на налоговое администрирование можно продемонстрировать на следующей математической модели. Пусть налоги поступают в бюджет равномерно во времени. Тогда можно представить их как

$$N(\theta) = K \times \theta, \quad (1)$$

где $N(\theta)$ – сумма налогов, поступивших за период времени θ ;

K – сумма налогов, поступающая в единицу времени;

θ – временной интервал.

Предположим, что финансовые средства, накапливающиеся на бюджетных счетах, расходуются на бюджетные цели в среднем в течение времени τ , во временном промежутке $[t - \tau, t]$. В этом случае средства, используемые в бюджетной системе, можно представить в следующем виде:

$$B(t) = \int_{t-\tau}^t N(\theta) \times \eta(\theta) d\theta, \quad (2)$$

где $B(t)$ – сумма средств, потраченная бюджетом в момент времени t ;

$N(\theta)$ – сумма налогов, поступивших за период времени $[t - \tau, t]$;

$\eta(\theta)$ – функция, показывающая характер расходования поступающих средств;

$$\eta(\theta) = \frac{\theta - t + \tau}{\tau}; \quad \eta(t) = 1; \quad \eta(t - \tau) = 0. \quad (3)$$

Тогда уравнение, характеризующее сумму средств, используемых в бюджетной системе, приобретает следующий вид:

$$B(t) = \int_{t-\tau}^t K \times \theta \times \frac{\theta - t + \tau}{\tau} d\theta \quad (4)$$

или

$$B(t) = K \times \frac{\tau}{2} \times t - K \times \frac{\tau^2}{6}. \quad (5)$$

То есть потери на накопление, связанные с задержкой обращения, неизбежны, даже без учета инфляционных процессов.

Аналогичным образом, как поток финансовых средств, которые должны были поступить в бюджетную систему, но не поступили в нее, может быть смоделировано и влияние налоговой преступности:

$$P(t) = N(t) + S(t); \quad (6)$$

$$S(t) = S_S(t) + S^N(t); \quad (7)$$

$$B(t) = N(t) + S^N(t); \quad (8)$$

$$P(t) = N(t) + S^N(t) + S_S(t), \quad (9)$$

где $P(t)$ – количество налоговых платежей, которое должно поступить в бюджет в соответствии с нормами права за период времени t ;

$N(t)$ – сумма налогов, самостоятельно уплаченных налогоплательщиками за период времени t ;

$S(t)$ – сумма средств укрытых налогоплательщиками за период времени t ;

$S_S(t)$ – сумма средств, навсегда выбывшая из правового налогового поля за период времени t ;

$S^N(t)$ – сумма средств, возвращенная в бюджет за счет деятельности государственных органов;

$B(t)$ – сумма средств, поступившая в бюджет за период времени t .

Из этого рассмотрения следует, что при статическом подходе к данной проблеме государственные органы должны стремиться к минимизации безвозвратных потерь бюджета (S_S) и возвращению максимальной суммы средств, укрытых от налогообложения (S^N). Однако это может занять достаточно продолжительное время (t). При рассмотрении налоговой преступности как потока финансовых средств эффективность работы органов исполнительной власти должна оцениваться исходя из соотношения скорости выбытия средств из правового налогового поля и скорости ее возврата: $S^N(t) \geq S(t)$. Другой важный показатель эффективности их работы – уровень, на котором будет достигнуто равновесие этих показателей: $S^N(t) \cong S(t)$.

С учетом вышесказанного деятельность органов исполнительной ветви власти может влиять на процессы совершения налоговых преступлений и правонарушений, во-первых, повышая размер финансовых санкций за совер-

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

шение налоговых преступлений и правонарушений. Это слабо снижает мотивацию хозяйствующих субъектов к совершению ННЗ $S(t)$, так как не влияет на количество выявленных преступлений. Во-вторых, организационно увеличивая оперативность производства по делам о налоговых преступлениях и правонарушениях, органы исполнительной власти повышают количество выявленных преступлений и правонарушений, более сильно влияя на мотивацию хозяйствующих субъектов и снижая экономическую выгоду от ННЗ.

Исходя из представленной выше модели, можно сделать вывод, что первый из этих подходов является экстенсивным, а второй интенсивным путем развития. То есть, если государство желает минимизировать затраты на налоговое администрирование, но при этом существенно повысить эффективность регулирующего воздействия на сферу налогообложения, необходимо развивать систему органов исполнительной власти, действующих в налоговой сфере, обеспечивать им возможность более оперативного выявления налоговых преступлений и правонарушений и производства по соответствующим делам. При этом, в отличие от первого из предложенных подходов, органы исполнительной власти могут более адресно донести волю государства до хозяйствующих субъектов, не оказывая негативного влияния на законопослушных налогоплательщиков.

* * * * *



**Гулнора Каҳрамановна
Джурабаева**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и налоговой политики Новосибирского государственного технического университета

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

При исследовании инвестиционной привлекательности промышленного предприятия следует в первую очередь дать определение этой категории. В научной литературе по данной проблематике практически отсутствует аспект инвестиционной привлекательности именно промышленного предприятия. В основном проблемам исследования этой категории уделяется внимание на уровне региона [1].

Очевидно, что основополагающими факторами, определяющими инвестиционную привлекательность промышленного предприятия, выступают те, которые отражают стабильное развитие ресурсного потенциала, финансовую устойчивость и высокую эффективность как ресурсов, так и деятельности в целом. Все это в конечном счете способствует снижению риска финансирования инвестиционной деятельности предприятия. Нами предлагается следующее определение категории инвестиционной привлекательности промышленного предприятия.

Инвестиционная привлекательность промышленного предприятия представляет собой оценку совокупности факторов, отражающих стабильное развитие его ресурсного потенциала, финансовую устойчивость и высокую эффективность использования экономических ресурсов и деятельности в целом, способствующих снижению риска финансирования инвестиционной деятельности.

Поскольку в определении речь идет об оценке уровня совокупности факторов, то, очевидно, следует дать количественную меру данной категории, которую назовем уровнем.

Итак, уровень инвестиционной привлекательности промышленного предприятия есть интегральная оценка совокупности факторов, определяющих стабильное развитие его ресурсного потенциала, финансовую устойчивость и высокую эффективность использования экономических ресурсов и деятельности в целом, способствующих снижению уровня риска финансирования инвестиционной деятельности.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Определяющим фактором, влияющим на решение инвестора о финансировании инвестиционной деятельности промышленного предприятия, является его инвестиционная привлекательность.

Важнейшей задачей в определении инвестиционной привлекательности промышленного предприятия выступает формирование системы показателей для ее оценки. В основном исследователи склоняются к тому, что финансовая устойчивость предприятия является основополагающей в оценке инвестиционной привлекательности.

В частности, авторы работы [2] к таким показателям относят: рентабельность хозяйственной деятельности (рентабельность имущества или активов); рентабельность продукции; финансовую рентабельность; рентабельность оборотных активов; рентабельность производства; рентабельность собственного капитала; рентабельность продаж; оборачиваемость дебиторской задолженности; оборачиваемость кредиторской задолженности; коэффициент закрепления оборотных активов; коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия используется система показателей, которые являются относительными. Абсолютные показатели здесь вряд ли применимы, поскольку они в основном зависят от величины предприятия, а не от эффективности его деятельности.

Нами предлагается следующая система показателей для оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия.

I. Показатели эффективности использования основных фондов и материальных оборотных средств:

- 1) рентабельность основных производственных фондов;
- 2) рентабельность материальных оборотных средств;
- 3) коэффициент оборачиваемости производственных запасов;
- 4) коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

II. Показатели финансового состояния:

- 1) коэффициент текущей ликвидности;
- 2) коэффициент финансовой независимости;
- 3) коэффициент заемного капитала;
- 4) степень обеспечения запасов и затрат собственными оборотными средствами;
- 5) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- 6) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

III. Показатели использования трудовых ресурсов:

- 1) доля квалифицированных кадров;
- 2) производительность труда.

IV. Показатели инвестиционной деятельности:

- 1) рентабельность инвестиций;
- 2) доля собственных инвестиций;
- 3) темпы роста инвестиций.

V. Показатели эффективности хозяйственной деятельности:

- 1) рентабельность собственного капитала; рентабельность активов;
- 2) рентабельность оборотных активов;
- 3) рентабельность продукции;

- 4) рентабельность производства;
- 5) рентабельность продаж.

Предлагаемая система показателей не имеет принципиального отличия от системы, предложенной в работе [2]. Нами лишь несколько расширена система показателей инвестиционной привлекательности и систематизирована по блокам. Следует отметить, что мы не считаем данный вариант системы показателей окончательным. Она может расширяться и совершенствоваться.

Таким образом, нами предлагается система показателей, отражающая лишь внутренние факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность промышленного предприятия. Это обстоятельство аргументируется тем, что внешние факторы весьма трудно оценить количественно.

Инвестиционная привлекательность промышленного предприятия, являясь основным фактором, обеспечивающим финансирование инвестиционной деятельности, требует интегральной оценки. Эта оценка рассчитывается по всему комплексу показателей, характеризующих (каждый в отдельности) тот или иной фрагмент инвестиционной привлекательности. Она отражает уровень инвестиционной привлекательности конкретного предприятия, благодаря чему все предприятия можно ранжировать по этому уровню. Естественно, инвестор отдает предпочтение тому предприятию, которое имеет наибольший уровень инвестиционной привлекательности.

Для оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия нами используются методы расчета интегральной оценки потенциала многомерного динамического объекта.

Для расчета интегральной оценки инвестиционной привлекательности нами предлагается следующий алгоритм, включающий два этапа.

I. Расчет комплексной оценки в разрезе блоков.

1. Пусть X_{ijk} – значение j -го показателя k -го блока в году t_i исследуемого периода.

2. Рассчитываются

σ_{jk} – среднее квадратическое отклонение j -го показателя k -го блока.

3. Рассчитываются стандартизованные значения показателей:

$$Z_{ijk} = \frac{X_{ijk}}{\sigma_{jk}}.$$

4. Экспертным путем определяются эталонные значения показателей:

X_{jk}^* – эталонное значение j -го показателя k -го блока.

5. Рассчитываются стандартизованные значения эталонов:

$$Z_{jk}^* = \frac{X_{jk}^*}{\sigma_{jk}}.$$

6. Определяются веса показателей в комплексной оценке:

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

$$\alpha_{jk} = \frac{Z_{jk}^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_{jk}^*)^2}}.$$

7. Рассчитываются значения потенциальной функции по годам:

$$y_{ik} = \sum_{j=1}^n \alpha_{jk} Z_{ijk}.$$

8. Рассчитываются эталонные значения потенциальной функции:

$$y_k^* = \sum_{j=1}^n \alpha_{jk} Z_{jk}^*.$$

9. Вычисляются комплексные оценки инвестиционной привлекательности:

$$C_{ik} = \frac{y_{ik}}{y_k^*} \times 100.$$

II. Расчет интегральной оценки.

1. Рассчитываются веса блоков:

$$\tilde{\alpha}_k = \frac{y_k^*}{\sqrt{\sum_{k=1}^m (y_k^*)^2}}.$$

2. Рассчитываются значения потенциальных функций по годам:

$$\tilde{y}_i = \sum_{k=1}^m \tilde{\alpha}_k y_{ik}.$$

3. Рассчитывается эталонное значение потенциальной функции:

$$\tilde{y}^* = \sum_{k=1}^m \tilde{\alpha}_k y_k^*.$$

4. Вычисляется интегральная оценка инвестиционной привлекательности:

$$\tilde{c}_i = \frac{\tilde{y}_i}{\tilde{y}^*} \times 100.$$

Остановимся подробнее на расчете интегральной оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия ОАО «Прогресс» по данному алгоритму.

На I этапе рассчитываем комплексную оценку в разрезе каждого из пяти блоков. Для удобства результаты осуществления расчетов будем приводить в табл. 1–8.

Для компактности представления информационного материала введем обозначения показателей в разрезе каждого блока. Первый индекс показателя будет отражать его номер в системе показателей, а второй – номер блока.

Показатели первого блока, отражающие эффективность использования материально-вещественных ресурсов, обозначим следующим образом:

X_{11} – рентабельность основных производственных фондов, %;

X_{21} – рентабельность материальных оборотных средств, %;

X_{31} – коэффициент обрачиваемости производственных запасов, раз в год;

X_{41} – коэффициент обрачиваемости собственного капитала, раз в год.

Следует отметить, что как в данном блоке, так и в других показатели рентабельности рассчитаны по отношению к чистой прибыли. Сведем значения показателей в табл. 1.

Таблица 1

**Показатели эффективности использования
материально-вещественных ресурсов ОАО «Прогресс» за период 1999–2003 гг.**

Год	Показатели			
	X_{11}	X_{21}	X_{31}	X_{41}
1999	8,13	21,14	2,48	0,71
2000	8,36	22,31	2,91	0,83
2001	8,17	22,12	3,12	0,81
2002	8,41	24,17	3,06	0,86
2003	8,32	24,81	3,51	0,75
\bar{X}_{j_1}	8,28	22,91	3,02	0,79
σ_{j_1}	0,11	1,36	0,33	0,05

Таблица 2

Стандартизованные значения показателей

Год	$Z_{j_1} = \frac{X_{j_1}}{\sigma_{j_1}}$			
	Z_{11}	Z_{21}	Z_{31}	Z_{41}
1999	73,9	15,5	7,5	14,2
2000	76,0	16,4	8,8	16,6
2001	74,3	16,3	9,5	16,2
2002	76,5	17,8	9,3	17,2
2003	75,6	18,2	10,6	15,0

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Таблица 3

**Параметры расчета комплексной оценки
в рамках блока показателей эффективности использования
материально-вещественных ресурсов ОАО «Прогресс»**

Параметры расчета	Z_{11}	Z_{21}	Z_{31}	Z_{41}	Σ
Эталонное значение признака $X_{j_1}^*$	8,7	26,0	4,0	0,9	
Стандартизованное значение эталона $Z_{j_1}^* = \frac{X_{j_1}^*}{\sigma_{j_1}}$	79,1	19,1	12,1	18,0	
$(Z_{j_1}^*)^2$	6256,8	364,8	146,4	324,0	$\sqrt{7092} = 84,2$
$\alpha_{j_1} = \frac{Z_{j_1}^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_{j_1}^*)^2}}$	0,939	0,227	0,144	0,214	
$\alpha_{j_1} Z_{j_1}^*$	74,27	4,34	1,74	3,85	$y_1^* = 84,7$

Потенциальная функция по первому блоку имеет вид

$$y_1 = 0,939Z_{11} + 0,227Z_{21} + 0,144Z_{31} + 0,214Z_{41}. \quad (1)$$

Таблица 4

**Расчет комплексных оценок инвестиционной привлекательности
по показателям эффективности использования
материально-вещественных ресурсов ОАО «Прогресс»**

Год	Показатели				$\Sigma = y_{j_1}$	C_{j_1}
	$\alpha_{11} \times Z_{11}$	$\alpha_{21} \times Z_{21}$	$\alpha_{31} \times Z_{31}$	$\alpha_{41} \times Z_{41}$		
1999	69,39	3,52	1,08	3,04	77,03	90,9
2000	71,36	3,72	1,27	3,55	79,90	94,3
2001	69,77	3,70	1,37	3,47	78,31	92,5
2002	71,84	4,04	1,34	3,68	80,89	95,5
2003	70,99	4,13	1,53	3,21	79,86	94,3

Осуществим подобную процедуру по второму, третьему, четвертому, пятому блокам показателей, отражающих соответственно финансовое состояние, использование трудовых ресурсов, инвестиционную деятельность и эффективность деятельности предприятия.

Потенциальная функция по соответствующим блокам имеет вид:

$$y_2 = 0,343Z_{12} + 0,325Z_{22} + 0,385Z_{32} + 0,575Z_{42} + 0,361Z_{52} + 0,411Z_{62}; \quad (2)$$

$$y_3 = 0,988Z_{13} + 0,157Z_{23}; \quad (3)$$

$$y_4 = 0,362Z_{14} + 0,174Z_{24} + 0,916Z_{34}; \quad (4)$$

$$y_5 = 0,264Z_{15} + 0,221Z_{25} + 0,574Z_{35} + 0,465Z_{45} + 0,367Z_{55} + 0,407Z_{65}. \quad (5)$$

Завершив первый этап расчета интегральной оценки инвестиционной привлекательности, приступаем ко второму этапу. Для наглядности расчетов сведем необходимые данные в табл. 5.

Таблица 5

**Значения комплексных оценок инвестиционной привлекательности
ОАО «Прогресс» в разрезе блоков**

Год	y_{i_1}	y_{i_2}	y_{i_3}	y_{i_4}	y_{i_5}
1999	77,03	45,58	51,40	84,41	57,33
2000	79,90	46,11	51,74	85,90	58,43
2001	78,31	47,67	52,06	84,54	60,14
2002	80,89	55,81	53,64	87,16	60,94
2003	79,86	49,10	54,25	87,08	61,34

Таблица 6

**Расчет интегральной оценки инвестиционной привлекательности
ОАО «Прогресс»**

Параметры расчета	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	Σ
Эталонное значение потенциальной функции y_k^*	84,7	69,43	56,31	90,57	71,76	
$(y_k^*)^2$	7174,09	4820,52	3170,82	8202,92	5149,50	$28517,85;$ $\sqrt{28517,85} = 168,87$
$\tilde{\alpha}_k = \frac{y_k^*}{\sqrt{\sum_{k=1}^m (y_k^*)^2}}$	0,502	0,411	0,333	0,536	0,425	
$\tilde{\alpha}_k y_k^*$	42,52	28,54	18,75	48,55	30,50	168,91

Потенциальная функция интегральной оценки инвестиционной привлекательности имеет вид

$$\tilde{y} = 0,502 y_1 + 0,411 y_2 + 0,333 y_3 + 0,536 y_4 + 0,425 y_5. \quad (6)$$

Таблица 7

**Расчет интегральных оценок инвестиционной привлекательности
ОАО «Прогресс»**

Год	$\tilde{\alpha}_1 y_1$	$\tilde{\alpha}_2 y_2$	$\tilde{\alpha}_3 y_3$	$\tilde{\alpha}_4 y_4$	$\tilde{\alpha}_5 y_5$	\tilde{y}_i	\tilde{C}_i
1999	38,67	18,73	17,12	45,24	24,37	144,13	85,3
2000	40,11	18,95	17,23	46,04	24,83	147,16	87,1
2001	39,31	19,59	17,34	45,31	25,56	147,11	87,1
2002	40,61	22,94	17,86	46,72	25,90	154,03	91,2
2003	40,09	20,18	18,07	46,67	26,07	151,08	89,4

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Таблица 8

Интегральная оценка инвестиционной привлекательности ОАО «Прогресс» за период 1999–2003 гг.

Год	1999	2000	2001	2002	2003
Интегральная оценка	85,3	87,1	87,1	91,2	89,4

Таким образом, расчеты показали, что в течение 1999–2003 гг. уровень инвестиционной привлекательности ОАО «Прогресс» имел положительную тенденцию, однако за последний год исследуемого периода данный показатель несколько снизился, что вызывает тревогу, и этот факт заставляет искать пути повышения инвестиционной привлекательности предприятия.

Хотя целью данной работы является определение уровня инвестиционной привлекательности, большое значение имеет и экономическая интерпретация как заключительных, так и промежуточных расчетов.

Интерпретация определенных показателей непосредственно связана с риском финансирования инвестиционной деятельности промышленного предприятия.

В данной статье мы рассматриваем одно предприятие в динамике, и исходные данные в этом случае сводятся в матрицу «время – признак». Общность рассуждений и вычислений не нарушается, если рассматривается совокупность предприятий, и в этом случае исходная информация сводится в матрицу «объект – признак». Уровень инвестиционной привлекательности конкретного предприятия из совокупности будет представлять собой вероятность того, что инвестор примет участие в финансировании инвестиционной деятельности этого предприятия, а риск при этом составит разность между 100% и достигнутым уровнем. В результате можно проранжировать предприятия по предпочтению в финансировании инвестиционной деятельности, а также оценить при этом риски финансирования инвестиционной деятельности по каждому предприятию совокупности.

В то же время серьезной задачей является выработка мер по повышению уровня инвестиционной привлекательности предприятия. В связи с этим необходимо выявить приоритеты в управлении. Следует обратить внимание на экономическую интерпретацию весов признаков в потенциальной функции интегральной оценки (уровня) инвестиционной привлекательности, а также в потенциальных функциях, построенных по тому или иному блоку показателей системы.

Выбор приоритетов происходит поэтапно. На первом этапе подвергается анализу потенциальная функция уровня инвестиционной привлекательности предприятия, описанная формулой (6). В качестве приоритетного блока, который следует усилить, выступает тот, который имеет наибольший вес в структуре потенциальной функции. Наибольший вес в формуле (6) имеет четвертый блок, в который входят показатели, отражающие инвестиционную деятельность предприятия. После этого, анализируя веса признаков в потенциальной функции, построенной по данным этого блока, т.е. в функции (4), выбирают показатель, имеющий наибольший вес. В качестве такого показателя выступает третий признак, который отражает темпы роста инвестиций.

Затем в той же функции выявляется следующий признак, имеющий меньшее значение, чем предыдущий, и т.д. После этого процедура повторяется начиная с потенциальной функции уровня инвестиционного потенциала предприятия, при этом берется тот блок показателей, который идет по величине следующим за предыдущим, а затем внутри выявленного блока показателей в потенциальной функции, построенной по данным этого блока, ранжируются по предпочтению исходные признаки. В результате такого анализа можно построить иерархическую схему приоритетов в управлении уровнем инвестиционной привлекательности промышленного предприятия.

Таким образом, используя схему ранжирования приоритетов, можно повышать уровень инвестиционной привлекательности промышленного предприятия целенаправленно и тем самым снижать риск финансирования инвестиционной деятельности. По сути, эта схема позволяет оптимизировать управление инвестиционной привлекательностью любого хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Анискин Ю.П., Бударов А.Ю., Попов А.Н., Привалов В.В. Управление инвестиционной активностью / Под ред. Ю.П. Анискина. М.: ИКФ «Омега-Л», 2002.
2. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. и др. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003.

* * * * *



Вацлав
Петржичек

Первый заместитель министра промышленности и торговли Чешской Республики, почетный профессор Уральского государственного экономического университета

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕШСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Исходные условия и первый опыт начального этапа трансформации

За время, истекшее с начала преобразования общественных и экономических отношений в 1989 г. в Восточной Европе и бывшей Чехословакии, уже можно подвести некоторые итоги. Перемены, которые претерпел весь «восточный блок» и которые все еще продолжаются, – это очень сложный процесс, имеющий свои общественные, экономические, культурные, моральные и личные аспекты. Анализ всех аспектов выходит за пределы возможностей настоящей статьи, поэтому попытаемся выделить и далее детализировать некоторые наиболее существенные, с нашей точки зрения, аспекты экономической трансформации.

Во-первых, стартовыми для Чехии были сравнительно высокий уровень квалификации населения, относительно высокий уровень жизни, развитая инфраструктура, прежде всего транспортная, а также макроэкономическая стабильность, включая небольшую внешнюю и внутреннюю задолженность. В то же время, по сравнению с некоторыми соседними странами Центральной и Восточной Европы, наблюдалось почти абсолютное отсутствие частного предпринимательского сектора и высочайшая степень централизации экономики. Чехословацкая экономика была поражена структурными искажениями – товарной и территориальной ориентацией использования продукции рынками стран-членов СЭВ и обусловленной этим высокой долей тяжелой промышленности. Было очевидно, что переход к рыночной экономике должен происходить по возможности быстрее и без снижения уровня жизни и занятости населения.

Во-вторых, сейчас уже можно говорить, что хозяйственная рыночно ориентированная трансформация и постепенная интеграция Чехии в европейские и международные политические и экономические структуры означали существенное положительное историческое изменение, которое будет полностью оценено только в будущем.

В исторически краткий срок удалось обеспечить:
относительную стабильность институтов, гарантирующих демократию,
власть закона и права человека;

разгосударствление с последующей приватизацией; макроэкономическую стабилизацию в виде ограничительной казначайской и монетарной политики, либерализации цен, рынка и торговли;

демонополизацию и приватизацию дистрибуции; устранение качественных ограничений и снижение пошлин; дерегулирование приема и увольнения рабочей силы; либерализацию заработной платы;

либерализацию финансовой и банковской системы.

В-третьих, с точки зрения макроэкономического развития, в Чехии, в сравнении с другими бывшими странами-членами СЭВ, можно отметить низкую степень инфляции, относительно стабильный курс валюты, малую степень безработицы, сохранение внешнеэкономического равновесия в приемлемых пределах, а позже – массовый приток прямых иностранных инвестиций.

Вместе с этим выяснилось, что при выборе стратегии трансформации с акцентом на макроэкономическую стабилизацию, полную либерализацию и ускоренную приватизацию было недооценено значение создания правовой среды и институциональных рамок. Не удалось полностью исключить проявления «теневой» экономики, такие как хозяйственная преступность, разворовывание инвестиционных обществ, коррупция.

В процессе трансформации ведущую роль сыграло изменение отношений собственности. Наряду с реституцией, малой приватизацией и прочими мелкими приватизационными мероприятиями, при согласии всего общества был массово применен так называемый купонный метод приватизации. Его выгодой была быстрота и возможность исключительного объема передачи собственности, причем в руки отдельных граждан. Позже обнаружилось, что у него были и отрицательные последствия. Купонная приватизация не принесла достаточных капитальных ресурсов, постепенно сосредоточила имущество в инвестиционных обществах, взаимосвязанных по большей части с крупными полугосударственными банками, которые обременялись убыточными кредитами. Наряду с этим в рамках приватизации был осуществлен ряд прямых продаж, главным образом с использованием кредитов.

И, наконец, следует указать на обозначившийся дефицит реального капитала, а также излишних монетарных ограничений со стороны Центрального банка, что спровоцировало замедление роста экономики. Проблем в банковской области было несколько. Одной из чувствительных проблем взаимоотношений промышленности и банков в течение длительного времени были высокие проценты и обусловленная этим неплатежеспособность, прежде всего вторичная. Правительству во многих случаях пришлось санировать банки и избавлять их от задолженности, что чрезвычайно обременило государственный бюджет и привело к государственной задолженности. Государство было вынуждено некачественные кредиты и безнадежные дебиторские задолженности переводить в Консолидационный банк.

Денежный рынок (биржа ценных бумаг) до сих пор не имеет необходимого веса и действует в значительной мере в качестве некоего индикатора и источника информации, а не решающего института для значительного перемещения капитала.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

(Современный этап трансформации (с 1997 г. по настоящее время)

Современный этап характеризуется в основном завершением институциональной и структурной экономической трансформации. Правительственные экономические программы этого времени нацелены на поддержку факторов роста экономики. Начата работа над отдельными концептуальными решениями, такими как промышленная, энергетическая, транспортная политика, а также политика поддержки экспорта, жилищная. Осуществляется целевая поддержка малого и среднего предпринимательства (только по программам Министерства промышленности и торговли около 1 млрд чешских крон в год). Помощь мелким предпринимателям из государственного бюджета осуществляется прежде всего при посредничестве Чешско-Моравского банка гарантии и развития. Имеется довольно широкая шкала конкретных программ, осуществляемых при помощи разнообразных средств: дотации, ручательство за кредиты, оплата процентов. Осуществляются также широкие и сгруппированные по регионам бесплатные консультационные услуги государства, производимые в настоящее время как государственными организациями (Czechinvest и ее региональными офисами), так и региональными филиалами Экономической палаты. В области консультаций и помощи при экспорте задействовано другое государственное агентство – Czech Trade. Кроме того, в поддержку данного сектора экономики удалось включить и ресурсы структурных фондов ЕС. В результате возникает возможность использовать приблизительно в три раза больше ресурсов, чем до сих пор, хотя прямая помощь и участие государственного бюджета относительно и абсолютно уменьшаются.

В то же время в национальной макроэкономике стали заметны нежелательные тенденции: снижение товарной абсорбции со стороны стран ЕС, прежде всего Германии, и повышение цен основных материалов на мировых рынках. Экспортной деятельности также не благоприятствует повышение курса чешской валюты. Возможность большего участия государственного бюджета в программах по поддержке экономического роста ограничена высокими обязательными бюджетными ассигнованиями, прежде всего в социальной области. Растет безработица, требует решения пенсионная реформа. К пересмотру приоритетов бюджетных расходов обязывает вступление в ЕС, в первую очередь выполнение маастрихтских критериев для введения общей валюты.

Весьма удачным оказался чешский путь поддержки прямых инвестиций. С 2000 г., после консультаций с органами управления ЕС, принят Закон «Об инвестиционных поощрениях». Годовой приток прямых иностранных инвестиций с 1999 г. колеблется на уровне около 5–6 млрд дол. В Чехии осуществили свои инвестиции такие ведущие предприятия мира, как Panasonic, Philips, Toyota – Peugeot – Citroen, IBM. Создано более 50 тыс. новых рабочих мест. Приблизительно такое же количество составляют рабочие места сопутствующих услуг. Сейчас Чехия постепенно становится заметным центром современного производства в области компьютерной технологии, электроники и промышленности транспортных средств, прежде всего производства автомобилей и их запчастей.

Чешская модель поддержки экспорта сосредоточивается примерно в пяти областях. Речь идет об устранении барьеров для экспорта и определении политики поддержки экспорта, о финансировании и страховке экспорта, об информационной базе, консультационной деятельности, содействии и профессиональном обучении экспортёров. Важна также поддержка рекламы и презентации изделий и субъектов экспорта за рубежом. Дополнительными инструментами могут быть ограниченные по времени и по существу эксплицитные мероприятия в области внешних отношений, например применение так называемых «мягких кредитов» (softloans), антидемпинговые меры или ограничения на импорт некоторых товаров в рамках защиты внутреннего рынка.

Решающими организациями, поддерживающими экспорт в чешских условиях, кроме Министерства промышленности и торговли, являются Экспортное гарантийное и страховое общество (EGAP), Чешский экспортный банк (CEB), Czech Trade – агентство по содействию, предоставляющее информационные и консультационные услуги экспортёрам.

В процессе экономической трансформации меняются роль и функции органов экономического государственного управления (министерств). Особую роль в области промышленности, энергетики, внутренней и внешней торговли играет Министерство промышленности и торговли (МПТ). В некоторых государствах (Австрии, Германии или Словакии) подобную роль выполняют министерства экономики.

Ведомство промышленности и торговли Чешской Республики образовано в начале экономической трансформации путем слияния более 10 преимущественно отраслевых министерств, в том числе трех машиностроительных, легкой промышленности, строительного ведомства, ведомства внутренней и внешней торговли, части бывшей плановой комиссии, Министерства топлива и энергетики, а также звеньев других ведомств, например из бывшего федеративного устройства тогдашней Чехословакии. Нынешнее ведомство насчитывает около 800 сотрудников в отличие от многих тысяч чиновников, числящихся в нем в эпоху планового управления.

В министерстве культивируется стиль службы государства на пользу общества, прежде всего предпринимателей. Такой подход может быть определен как клиентский – клиентом является предпринимательская общественность. С предметной точки зрения в будущем будет возрастать значение таких видов деятельности, как забота о развитии людских ресурсов в экономике, повышение конкурентоспособности и создание условий для ее роста, управление инновациями, контроль качества продукции, защита потребителя, общественная поддержка. Причем даже экономическое ведомство не сможет избежать определенного участия в решении глобальных «европейских вопросов», таких как защита национальных и этнических меньшинств; управление миграцией и оказание на нее влияния; проблемы старения населения, равенства мужчин и женщин; подготовка кадров и отношение к социальному-экономической среде за пределами Европы. В данном направлении было бы полезным сотрудничество с преподавателями и студентами российских университетов.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Развитие взаимоотношений Чешской Республики и Российской Федерации

Развитие политических, общественных прежде всего экономических, взаимоотношений между Чехией и России с начала 1990-х годов пережило довольно специфическую трансформацию. К счастью, достаточно скоро, с обеих сторон возобладали рациональные взгляды на взаимовыгодное торговое и экономическое сотрудничество. Было заключено межправительственное соглашение об экономическом, промышленном и научно-техническом сотрудничестве. На основании этого соглашения начала работу межправительственная комиссия во главе с членами правительства обеих стран.

Долговременной проблемой взаимной торговли является ее неуравновешенность. Импорт из Российской Федерации намного выше чешского экспорта, так как основывается на сырьевых материалах, прежде всего нефти и природном газе. Весь период характеризуется глубоким отрицательным сальдо торгового баланса Чехии. Разумеется, проблема, прежде всего чешской стороны, состоит в том, что до сего времени не удалось предложить все более требовательному российскому рынку пользовавшуюся спросом продукцию в соответствующем количестве, которая бы уравновесила импорт. С другой стороны, несомненно положительно то, что в лице Российской Федерации Чехия имеет надежного партнера по импорту необходимого сырья.

Постепенно мы научились вести переговоры и сотрудничать с российскими партнерами не только на уровне Федерации, но и на уровне отдельных регионов. Наряду с товарообменом развивается ряд очень интересных видов деятельности типа joint-ventures. В пределах уральского региона из числа значительных проектов могут быть упомянуты модернизация производственных мощностей завода «Уралмаш» при помощи поставок чешских станков, «Уралвагонзавода», идет подготовка строительства цеха по производству стекла на Верх-Исетском заводе. Несмотря на эти, бесспорно положительные, примеры сотрудничества, потенциал торгово-экономических взаимоотношений безусловно выше.

Мы можем предложить всестороннюю поддержку со стороны Чехии готовящемуся членству Российской Федерации в ВТО, а также сыграть определенную роль в рамках сотрудничества между Россией и ЕС в пользу сближения взаимных позиций и развития взаимного сотрудничества. В настоящее время готовится новое межправительственное соглашение о взаимном экономическом, промышленном и научно-техническом сотрудничестве России и Чехии. В нем будут учтены некоторые новые тенденции взаимного сотрудничества, а также тот факт, что Чехия стала членом Европейского сообщества.

* * * *

**Федор Яковлевич
Леготин**

Кандидат экономических наук, доцент Уральского государственного экономического университета, заведующий кафедрой экономики и управления фирмой Европейско-Азиатского института управления и предпринимательства

ТЕОРИЯ ОТКАЗОВ И ДОЛГОВЕЧНОСТИ НОВОЙ ТЕХНИКИ

Методология прогнозирования жизненных циклов и долговечности новой техники основана на теории физического и морального износа основных средств. Моральный износ первого рода приводит к снижению стоимости изготовления аналогичного оборудования в новых условиях в результате роста производительности общественного труда и соответствующего снижения затрат общественно необходимого труда. Тесной взаимосвязи между сроком службы оборудования и моральным износом первого рода не существует, так как не производится оценка потребительских свойств техники как при моральном износе второго рода. Снижение потребительной стоимости старой техники наступает в результате появления новой, более совершенной и производительной техники.

Оценка морального износа второго рода производится экономистами по-разному. Этим исследованиям посвящены работы: Р.З. Акбердина, Р.А. Акбердиной [2]; Н.Г. Веселова, В.Х. Цуканова [4]; И.М. Никберг, А.И. Тищенко [9]; Н.С. Сачко, И.М. Бабук; К.Е. Капустина [5]; Б.П. Бельгольского, А.Л. Старосельского, А.И. Коцюбы и др. Например, в работе К.Е. Капустина [5] рассмотрена методика выбора экономически целесообразных сроков эксплуатации металлургических агрегатов при сравнении приведенных затрат на старом и новом оборудовании с учетом морального износа. Н.Г. Веселов, В.Х. Цуканов [4] приводят методологию оценки оптимальной продолжительности и структуры ремонтного цикла с использованием информации по технической диагностике.

Прогнозирование сроков службы техники на основе теории вероятности дает возможность получить оптимальный срок эксплуатации оборудования (И.М. Никберг, А.И. Тищенко [9], Н.С. Сачко, И.М. Бабук и др.). Оценка оптимальных сроков эксплуатации оборудования, основанная на минимуме средних затрат, приведена на рис. 1 [6]. Минимальные средние издержки на содержание техники, равные 100 тыс. р., наступают на 7-м году, а оптимальный срок эксплуатации – 7 лет. На 8-м году средние затраты увеличиваются до 105 тыс. р., а на 9-м году – до 116 тыс. р. и т.д. Средние издержки в расчете на единицу продукции на рис. 1 показаны так: \diamond – удельная амортизация техники как гиперболическая зависимость; эксплуатационные затраты делятся

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

на две части: а) + – периодические постоянные затраты, параллельные оси абсцисс; б) Δ – эксплуатационные нарастающие затраты (при росте срока службы); * – общие удельные затраты на содержание техники.

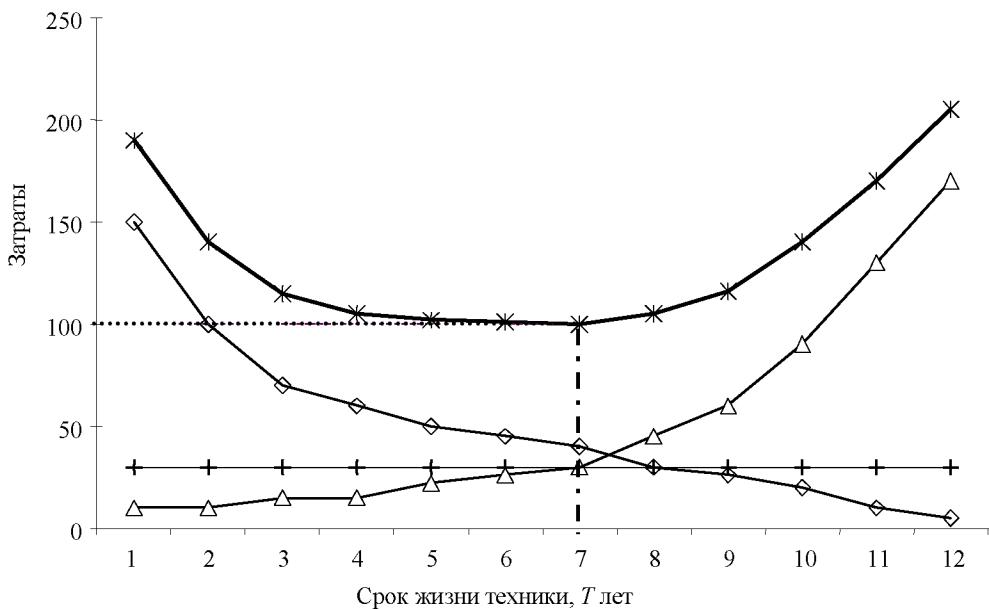


Рис. 1. Затраты и срок жизни техники

Эксплуатационное увеличение затрат объясняется тем, что со временем растет частота отказов техники, а вместе с этим увеличиваются материальные и трудовые издержки. Поскольку сроки службы узлов и деталей агрегата самые различные, возникает необходимость выполнять целый набор видов ремонтного обслуживания. Объем ремонта зависит от структуры ремонтного цикла, а сроки службы отдельных элементов можно определить при обработке опытно-статистических данных об отказах, которые накапливаются в цеховых номенклатурных ведомостях. Так как срок службы агрегата включает в себя несколько межремонтных периодов, а иногда и несколько ремонтных циклов, то прогнозирование периодов и циклов с достаточной точностью и достоверностью можно организовать по данным об отказах на основе математической статистики. Поскольку долговечность является величиной случайной, то периоды и циклы можно определить математическим ожиданием этой величины. Такими данными могут выступать как периодичность ремонтов, взятая по каждой единице оборудования в отдельности за некоторый период, так и периодичность ремонтов по группе идентичного оборудования. Например, для алюминиевых или магниевых электролизеров целесообразно иметь данные не для одного электролизера (количество компаний работы одного электролизера ограничено и не превышает 5–6), а для группы электролизеров, работающих в одном цехе с одинаковыми условиями и с одной и той же конструкцией, моделью.

Модернизация технологического оборудования, замена его базовых узлов и деталей на узлы и детали, изготовленные из более качественного и из-

носостойкого материала, позволяют увеличивать новые длительности ремонтных циклов T_i . Прогнозирование новых длительностей можно производить на основе действующих статистических сроков T_i с целью разработки графиков планово-предупредительных ремонтов (ППР) серийного оборудования. Обработка опытно-статистических данных с использованием теории вероятностей [3] может проводиться в показанной ниже последовательности.

Математическим ожиданием m случайной величины T_i служит среднее арифметическое \bar{m} всех значений T_i , что определяется по формуле

$$m = \bar{m} = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{n},$$

где $i = 1, 2, \dots, n$; $T_i = T_1, T_2, \dots, T_n$; $n \rightarrow \infty$.

Дисперсия \bar{D} этой оценки m равна

$$\bar{D} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n T_i^2}{n} - \bar{m}^2 \right) \times \frac{n}{n-1}, \quad n \rightarrow \infty.$$

Таким образом, прогнозируемый ремонтный цикл T_i заменяется точечной оценкой \bar{T}_i . Далее можно определить ошибку такой замены и степень уверенности, с которой можно утверждать, что эти ошибки не выйдут за известные пределы. Чтобы определить точность \bar{T}_i , необходимо найти доверительный интервал, задавшись определенной вероятностью. Пусть вероятность параметра \bar{T}_i равна β , при которой он практически достоверен; нужно найти такое значение ε , для которого вероятность равна P :

$$P = \{|\bar{T}_i - T| < \varepsilon\} = \beta.$$

При этом прогнозируемый параметр \bar{T}_i попадет в интервал

$$J_\beta = (\bar{T}_i - \varepsilon; \bar{T}_i + \varepsilon).$$

Отсюда доверительные границы интервала равны

$$T_1 = \bar{T}_i - \varepsilon; \quad T_2 = \bar{T}_i + \varepsilon.$$

Пусть имеется n -ремонтных циклов, и для этого множества известно \bar{m} и \bar{D} . Предположим, что совокупность случайных величин T_i распределена

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

согласно нормальному закону и что величина \bar{D} известна. Необходимо найти такую величину ε_β , для которой

$$P\{|\bar{m} - m| < \varepsilon_\beta\} = \beta$$

или через функцию нормального распределения Φ найдем

$$P\{|\bar{m} - m| < \varepsilon_\beta\} = 2 \times \Phi\left(\frac{\varepsilon_\beta}{\sigma_m}\right) - 1 = \beta,$$

где $\sigma_m = \sqrt{\frac{\bar{D}}{n}}$ – среднее квадратическое отклонение величины m .

Искомую величину ε_β найдем как

$$\varepsilon_\beta = \sigma_m \times \arg \Phi\left[\frac{1+\beta}{2}\right],$$

где $\arg \Phi$ – функция, обратная Φ .

Принимая приближенно $D = \bar{D}$, запишем $\sigma_m = \sqrt{\frac{\bar{D}}{n}}$. Таким образом, доверительный интервал будет лежать в пределах $J_\beta = (\bar{m} - \varepsilon_\beta; \bar{m} + \varepsilon_\beta)$. Чтобы избежать при вычислениях ε_β обратного интерполяирования в таблицах функции Лапласа, удобно пользоваться специальной таблицей, в которой приведены величины $t_\beta = \arg \Phi\left[\frac{1+\beta}{2}\right]$ в зависимости от β . После подстановки получим $\varepsilon_\beta = \sigma_m \times t_\beta$. Приближенно, доверительный интервал будет равен $J_\beta = (\bar{m} - t_\beta \times \sigma_m; \bar{m} + t_\beta \times \sigma_m)$.

Пример. Рассмотрим капитальные ремонты холодильников I ступени химического цеха Медногорского медно-серного комбината. Случайная величина T_i – длительность ремонтного цикла по наблюдениям 9 холодильников – определена для $n = 119$ случаев. Полигон распределений T_i представлен на рис. 2. Требуется определить математическое ожидание m случайной величины и построить доверительный интервал при $\beta = 0,95$.

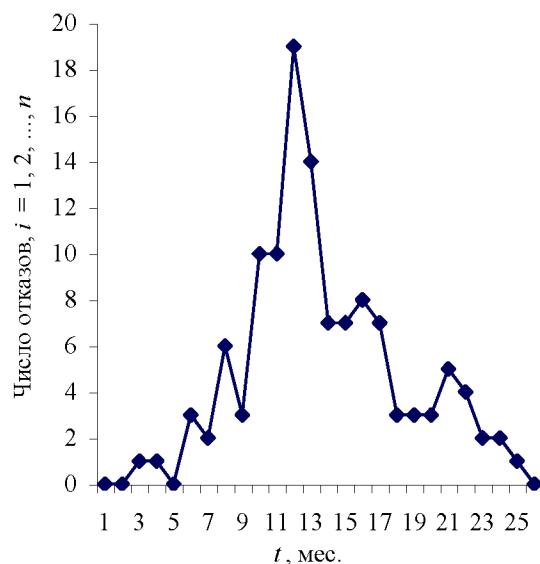


Рис. 2. Полигон распределений длительностей ремонтных циклов

*Решение:*1) находим математическое ожидание случайной величины T :

$$\bar{m} = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{n} = \frac{1}{119} \times \sum_{i=1}^{119} \frac{1643}{119} = 13,806 \approx 14;$$

2) определяем дисперсию и среднеквадратическое отклонение:

$$\bar{D} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n T_i^2}{n} - \bar{m}^2 \right) \times \frac{n}{n-1} = \left(\frac{1812}{119} - 0,04 \right) \times \frac{119}{118} = 15,314;$$

$$\sigma_m = \sqrt{\frac{\bar{D}}{n}} = \sqrt{\frac{15,314}{119}} = 0,357;$$

3) согласно справочнику [9] для $\beta = 0,95$, $t_\beta = 1,96$ находим:

$$\varepsilon_\beta = \sigma_m \times t_\beta = 1,96 \times 0,357 = 0,7;$$

4) доверительные границы будут равны:

$$m_1 = \bar{m} - \varepsilon_\beta = 13,8 - 0,7 = 13,1; m_2 = \bar{m} + \varepsilon_\beta = 13,8 + 0,7 = 14,5;$$

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

5) степень соответствия высказанному выше предположению о том, что совокупность случайных величин T -длительностей ремонтных циклов может быть распределена согласно нормальному закону, установим с помощью критерия согласия χ^2 Пирсона. Распределением χ^2 Пирсона с r степенями свободы называется распределение суммы квадратов r независимых случайных величин, каждая из которых подчиненациальному закону с математическим ожиданием, равным нулю, и дисперсией, равной единице;

6) проверим соответствие нормального и статистического распределений.

Исходные данные в нашем примере сгруппированы от 0 до 5 элементов в разряде. Размеры разрядов выбраны от 2 до 4 месяцев. Условимся обозначать разряды J_γ , тогда количество элементов в разряде, соответственно, равно m_γ и частота данного разряда $P_\gamma = \frac{m_\gamma}{n}$. Границы разрядов будут иметь вид $J_\gamma = [\underline{x}_1, \underline{x}_2; \underline{x}_2, \underline{x}_3; \dots; \underline{x}_K, \underline{x}_{K+1})$, где $K = 9$ – количество разрядов.

Статистический ряд и соответствующие значения параметров нормального распределения для примера на рис. 2 сведем в таблицу, из которой находим среднее значение случайной величины T_i по формуле

$$m_N = \sum_{\gamma=1}^K \bar{x}_\gamma \times P'_\gamma = 13,257,$$

где \bar{x}_γ – среднее значение, представитель разряда γ .

Статистический ряд и параметры нормального распределения

J_γ	Разряды								
	2; 6	6; 8	8; 10	10; 12	12; 14	14; 16	16; 19	19; 22	22; 26
m_γ	5	8	13	27	21	15	13	12	5
$P'_\gamma = \frac{m_\gamma}{n}$	0,042	0,067	0,109	0,226	0,176	0,126	0,109	0,101	0,042
$P_\gamma = \Phi'(\underline{x}_\gamma)$	0,0437	0,0689	0,1149	0,1516	0,17	0,1588	0,1417	0,0965	0,0493
$P_\gamma \times n$	5,2	8,17	13,67	18,04	20,23	18,89	16,72	11,45	5,85

Дисперсию $\overline{D'_N}$ найдем по формуле $\overline{D'_N} = \sum (\bar{x}_\gamma - m'_N)^2 \times P_\gamma = 21,35$.

Выберем математическое ожидание \bar{m} и среднеквадратическое отклонение σ – параметры нормального закона распределения таковыми, чтобы соблюдались условия:

$$\begin{cases} m = m'_N = 13,257; \\ \sigma^2 = \overline{D'_N} = 21,35; \sigma = 4,62. \end{cases}$$

По величинам t и σ вычислим вероятность каждого разряда по формуле

$$P_\gamma = \Phi'\left(\frac{N_{K+1} - m}{\sigma}\right) - \Phi'\left(\frac{N_K - m}{\sigma}\right).$$

Вероятность интервала от $N = 2$ до $N = 6$ будет равна:

$$P_{2 \leq N \leq 6} = \Phi'\left(\frac{6 - 13,257}{4,62}\right) - \Phi'\left(\frac{2 - 13,257}{4,62}\right) = \Phi'(1,57) - \Phi'(2,44)$$

По приложению в [1] найдем $P_{2 \leq N \leq 6} = 0,0437$. Прочие результаты вычислений сведем в таблице. Найдем величину рассогласований по формуле

$$\chi^2 = \sum_{\gamma=1}^K \frac{(n_\gamma - n \times P_\gamma)^2}{n \times P_\gamma} = \frac{(5,2 - 5,2)^2}{5,2} + \frac{(8,17 - 8,17)^2}{8,17} + \frac{(13,67 - 13,67)^2}{13,67} + \frac{(18,04 - 18,04)^2}{18,04} + \frac{(20,23 - 20,23)^2}{20,23} + \frac{(18,89 - 18,89)^2}{18,89} + \frac{(16,72 - 16,72)^2}{16,72} + \frac{(11,45 - 11,45)^2}{11,45} + \frac{(5,85 - 5,85)^2}{5,85} = 5,75;$$

7) число степеней свободы r равно числу разрядов $K = 9$ минус число неизвестных параметров нормального распределения $S = 3$: $r = K - S = 9 - 3 = 6$;

8) находим вероятность для $r = 6$ согласно [1]: при $\chi^2 = 5,35$ $P = 0,5$, а при $\chi^2 = 7,23$ $P = 0,3$.

Следовательно, искомая вероятность при $\chi^2 = 5,75$ примерно равна 0,47. Эта вероятность достаточно высока, поэтому предположение можно считать согласующимся с опытными данными. Согласно [1] не согласующиеся предположения могут быть при вероятности от 0,01 до 0,1.

Методологию прогнозирования жизненных циклов T серийной техники рассмотрим на примере электролизеров алюминиевого или магниевого производства, электролитных ванн в медной подотрасли, холодильников, кипятильников и пр. Прогнозирование проводиться в такой последовательности.

1. Построим эмпирическую функцию плотности (гистограмму) распределения случайной величины $\Theta_n(T)$ по формуле

$$\Theta_n(T) = \frac{m_K}{n \times \eta}; \\ \text{при } (k-1) \times \eta \leq T \leq k \times \eta,$$

где n – количество единиц оборудования в цехе;
 $\eta = \text{const}$ – длительность интервала (разряда);
 m_K – количество элементов в разряде;
 k – количество разрядов.

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

2. По виду гистограммы отыскиваем интервал с максимальной частотой отказов данного типа оборудования в ремонт и определяется его вероятность:

$$\Delta P_k = \int_{T_1}^{T_2} \Theta_n(T) \times \partial T \rightarrow \max.$$

3. Определяем среднюю вероятность интервала и сравниваем ее с максимальной

$$\bar{P}_k = \frac{1}{k-1} \times \left\{ \int_{T_1}^{T_2} \Theta_n(T) \times \partial T - \max \Delta P_k \right\}.$$

4. В качестве доверительного интервала J_k случайной величины T выбираем интервал с максимальной вероятностью при условиях:

- a) $J_k \subset (\chi_k, \chi_{k+1})$;
- б) $\max \Delta P_k > \bar{P}$;
- в) $m_t \in J_k \subseteq \max \Delta P_k$.

Математическим ожиданием m случайной величины T служит также среднее арифметическое \bar{m} всех значений T_i , где $i=1, 2, \dots, n$.

Пример. Рассмотрим практические данные по межремонтным периодам 126 электролизеров одного из алюминиевых заводов СУАЛа. На рис. 3 приведена гистограмма распределения сроков службы электролизеров $\Theta_n(T)$. Продолжительность одного интервала \hbar равна 5 мес. Необходимо определить доверительный интервал J_k . Как видно на рис. 3, максимальная частота отключений электролизеров составляет 70–75 мес. (рис. 3 интервал 14–15).

Вероятность этого интервала равна

$$\Delta P_k = \int_{70}^{75} \Theta_n(T) \times \partial T = \max \Delta P \cdot [0 \leq T \leq 75] = 11,5\%.$$

Средняя же вероятность интервала равна

$$\bar{P}_k = \left(\frac{1}{24-1} \right) \times \left\{ \int_{15}^{135} \Theta_n(T) \times \partial T - \max \Delta P \cdot [0 \leq T \leq 75] \right\} = 4,02\%,$$

откуда

$$\max \Delta P \cdot [0 \leq T \leq 75] = 11,5\% > \bar{P}_k \cdot [0 \leq T \leq 75] = 4,02,$$

причем

$$\bar{m}_T = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{n} \approx 71,2 \text{ мес.},$$

т.е.

$$\bar{m}_T \in J_K \quad 40 \div 75 \text{ мес.}$$

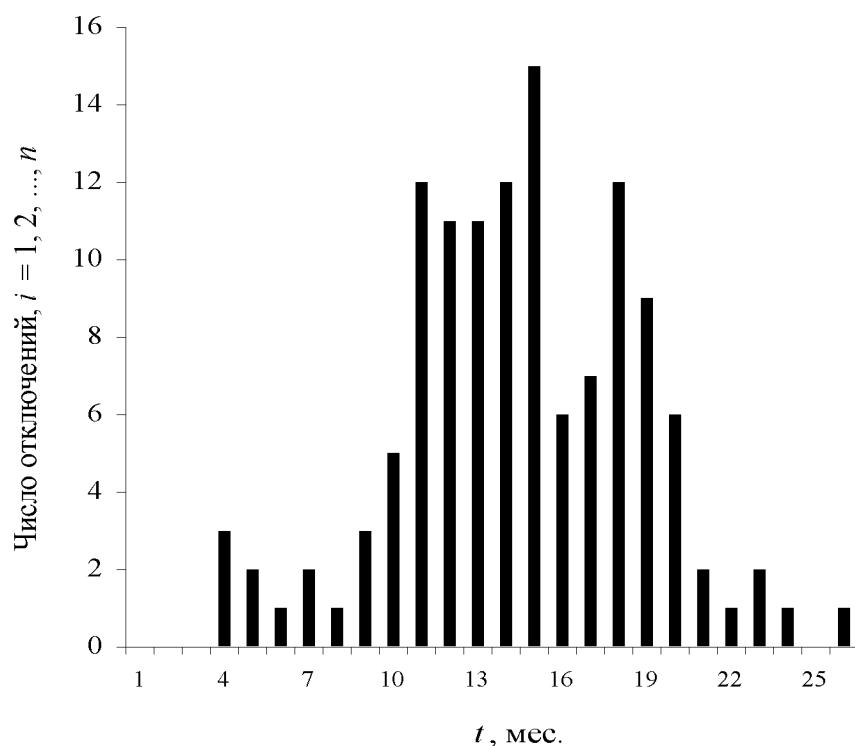


Рис. 3. Гистограмма распределения сроков службы электролизеров:
 $N = 126$ шт.; цена деления $h = 5$

Таким образом, доверительный интервал для прогнозируемой случайной величины T – длительности ремонтного цикла – составляет 70–75 мес.

Исследуя отклонения сроков проведения ремонтов оборудования от плановых межремонтных периодов, следует заметить, что диапазон этих отклонений составляет 30–40%, а в отдельных случаях – 50–70%. Если на практике оборудование переработало свыше 20–30% планового периода, то происходит его аварийное отключение в 50% случаев. Поэтому рекомендуем выдерживать отклонения не более 10%, что позволит повышать надежность и соблюдать безаварийную работу оборудования. Отсюда вывод: доверительный интервал безопасности следует рекомендовать и вводить в практику работы заводов и фирм:

$$J_\beta \leq |0,1T| \leq \{|T - 0,05T; T + 0,05T|\}.$$

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Наличие достоверных жизненных циклов и пределов безопасности повысит уровень безаварийной эксплуатации машин и оборудования, позволит применять более гибкие, менее затратные и оптимальные в части долговечности планы их реновации [7; 8].

Литература

1. Абезгауз Г.Г. и др. Справочник по вероятностным расчетам. М.: Минобороны СССР, 1970.
2. Акбердин Р.З. Экономическая эффективность восстановления оборудования и резервы ее повышения. М.: Машиностроение, 1980.
3. Вентцель Е.С. Теория вероятностей. М.: Наука, 1964.
4. Веселов Н.Г., Цуканов В.Х. Совершенствование организации и планирования ремонтного хозяйства металлургического предприятия: Дис. ... канд. экон. наук. Свердловск: СИНХ, 1980.
5. Капустин К.Е. Экономические проблемы обновления металлургических агрегатов: Дис. ... д-ра экон. наук. Свердловск: УГИ, 1980.
6. Леготин Ф.Я. Совершенствование организации и методов управления ремонтами технологического оборудования: Дис. ... канд. экон. наук. Свердловск: СИНХ, 1982.
7. Леготин Ф.Я., Леготин А.Ф. Управление затратами и ценообразованием. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001.
8. Леготин Ф.Я., Попов А.Н. Управленческая экономика фирмы. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2005.
9. Никберг И.М., Тищенко А.Н. Оптимальная долговечность оборудования металлургических предприятий. М.: Металлургия, 1974.

* * * * *



Надежда Васильевна
Елькина

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и предпринимательской деятельности Байкальского государственного университета экономики и права

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Экономической основой развития общества являются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. В Иркутской области происходят процессы изменения структуры собственности, характеризуемые данными, приведенными в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Коэффициент прироста зарегистрированных организаций Иркутской области по формам собственности* (в расчете на 1000 организаций) [1. С. 13]

Форма собственности	1999	2000	2001	2002	2003
Государственная	-10,9	-12,6	41,7	44,3	37,6
Муниципальная	171,8	63,8	49,9	31,2	13,0
Частная	64,1	71,4	74,6	73,8	87,2

Примечание. * Данные по юридическим лицам.

Таблица 2

Распределение хозяйствующих субъектов Иркутской области и Иркутска по формам собственности на 1 января 2004 г., ед. [2. С. 4]

Территория	Общее количество	По формам собственности				
		федеральная	субъекта Федерации	муниципальная	частная	прочие
Иркутская область, всего	56 572	1 796	434	5 422	41 749	7 171
Иркутск	24 925	600	218	650	20 049	3 408
В том числе округа:						
Ленинский	2 712	90	8	114	2 197	303
Правобережный	10 969	278	147	233	8 442	1 869
Октябрьский	5 857	91	34	119	4 951	662
Свердловский	5 387	141	29	184	4 459	574

Коэффициент прироста зарегистрированных организаций частной формы собственности, рассчитанный как разность между коэффициентом рож-

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

даемости и коэффициентом ликвидации, в течение пяти лет вырос в Иркутской области с 64,1 до 87,2. Коэффициент прироста по предприятиям государственной формы собственности в 1999 и 2000 гг. имел отрицательное значение, т.е. ликвидированных предприятий в этот период было больше, чем зарегистрированных.

Основными отраслями муниципальной экономики являются жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение. Именно в этих отраслях на протяжении последних лет расходуется значительная часть средств местных бюджетов. Высокий коэффициент прироста зарегистрированных организаций по муниципальному сектору объясняется передачей ряда объектов государственной и частной собственности муниципалитетам. Например, доля муниципального жилищного фонда в Иркутске с 1992 по 2003 г. увеличилась на 26,1% в связи с приемом ведомственного жилья и инженерной инфраструктуры в муниципальную собственность. В 2003 г. уменьшилось общее количество муниципальных унитарных предприятий. Это связано с их реорганизацией и применением процедур банкротства.

На начало 2004 г. в Иркутской области было зарегистрировано 56 572 хозяйствующих субъекта (предприятий, организаций, их филиалов и других обособленных подразделений). Анализ распределения хозяйствующих субъектов Иркутской области по формам собственности показал, что преобладает частная форма собственности (73,8%). В государственной собственности числится 3,94% субъектов хозяйствования, в том числе в федеральной – 3,17 и в субфедеральной – 0,77%. В муниципальной собственности находится 9,6% хозяйствующих субъектов.

В Иркутске частная форма собственности составляет 80,43%, государственная – 3,28%, в том числе федеральная – 2,41; субфедеральная – 0,87%. В муниципальной собственности находится 2,6 % хозяйствующих субъектов. В областном центре доля частной собственности выше, а муниципальной ниже, чем в целом по области. В государственном и муниципальном секторе экономики Иркутской области в 2003 г. выпуск товаров и услуг осуществляли 434 хозяйствующих субъекта, находящихся в областной собственности, 1 796 федеральных и 5 422 муниципальных организаций.

В муниципальной собственности находятся, как правило, предприятия, производящие продукцию социальной значимости. У большинства муниципальных унитарных предприятий не хватает собственных оборотных средств, низкий уровень заработной платы, имеется задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами. Сложности с финансированием не позволяют своевременно обновлять активную часть основных производственных фондов, в результате четко применяются устаревшие технологии. Одной из задач экономической политики органов местного самоуправления должно стать повышение эффективности управления муниципальными унитарными предприятиями.

В государственном секторе Иркутской области наблюдаются низкие темпы роста по таким показателям, как инвестиции, выпуск продукции, прибыль. В результате деятельности 55,8% предприятий государственного сектора Иркутской области получали прибыль, но по сравнению с 2002 г. она уменьшилась на 6,2%. Доля убыточных предприятий в общем числе пред-

приятий государственного сектора выросла к 2002 г. до 44,5%, а в 2003 г. снизилась до 39,8%. Просроченные кредиторская и дебиторская задолженности за пять лет не претерпели существенных изменений. Государственный сектор традиционно отличается менее благоприятным соотношением задолженности. Просроченная кредиторская задолженность превышает просроченную дебиторскую в среднем в 1,5 раза. По области в целом этот показатель находится на уровне 80–86%. Удельный вес просроченной задолженности снизился как по области в целом, так и в государственном секторе. Число занятых в государственном секторе за пять лет выросло на 20,4%. Фонд заработной платы ежегодно увеличивался на 28–40%. Уровень оплаты труда в государственном секторе выше областного на 16–19%. В 2003 г. средняя заработная плата составила 7 329 р. в месяц против 6 135 р. по области.

Доля государственного сектора в Иркутской области сохраняется на высоком уровне лишь в отдельных отраслях. На транспорте (в основном, за счет железной дороги) доля государственного сектора составляет 88,5%, в образовании – 86,7%, в геологии и разведке недр, геодезической и гидрометеорологической отрасли – 64,1%; государственным в значительной степени остается лесное хозяйство. Научные исследования осуществляются, главным образом, государственными организациями, которые несут три четверти затрат на эти цели. Значительно меньший вклад вносит государственный сектор в другие отрасли.

В результате сложившегося к настоящему моменту соотношения форм собственности удельный вес государственного сектора в целом незначителен, причем отмечается тенденция его дальнейшего сокращения. Считается, что основу рыночной экономики составляют частные организации. Их количество изменяется по мере приватизации государственных и муниципальных унитарных предприятий. В 2003 г. в Иркутской области приватизировано 77 объектов государственного и муниципального имущества, из них 64% объектов проданы на аукционе, 21% – по заключенному ранее договору аренды с правом выкупа, 13% – посредством публичного предложения, один объект – без объявления цены, один объект – путем внесения государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставный капитал открытого акционерного общества. За 2003 г. от приватизации в Иркутской области получено 361,7 млн р. Из общей суммы 70% поступило от продажи государственного и муниципального имущества, 30% – от продажи акций открытых акционерных обществ.

Управление хозяйствующими субъектами различных форм собственности предполагает систему воздействия на них государственных и муниципальных органов власти. При рассмотрении государственного управления в историко-экономическом аспекте следует отметить, что отношение к государственному вмешательству в экономику на различных этапах развития общества изменялось и трансформировалось. Классическая либеральная экономическая теория вмешательство государства сводит к минимуму. Монетаристы отстаивают свободу предпринимательства и рынка; их главный вывод: денежная масса в обращении является единственным компонентом рыночной системы, который должен жестко контролироваться государством посредством денежно-кредитной политики. Дж.М. Кейнс и его сторонники придержи-

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

ваются противоположной позиции. Государство, по их мнению, должно воздействовать на стабилизацию экономики, регулировать занятость, смягчать циклические колебания. В 1970-х годах получила развитие концепция «неолиберализма», предусматривающая прямое государственное воздействие лишь на небольшом количестве наиболее важных направлений. Теория государственного регулирования стала основой внутренней и внешней экономической политики в развитых странах.

Авторы концепции социального рыночного хозяйства предприняли попытку синтезировать гарантированную государством экономическую свободу в рыночной экономике с идеалами социального государства, связанными с социальной защищенностью и справедливостью. Данную концепцию использовал в ходе реформ в 1950-х годах немецкий экономист и государственный деятель Л. Эрхард.

Иные теоретические подходы можно найти в трудах Д. Гэлбрейта и В. Леонтьева. Нестабильность плановой экономики Гэлбрейт связывал с отсутствием в ней автоматического механизма регулирования и считал, что основным фактором, обеспечивающим стабилизацию экономики, должны стать действия государства. Именно государственное регулирование способно разрешить противоречия между плановой и рыночной системами, совершенствуя каждую из них.

Проведение экономических реформ в России требует осмыслиения научных концепций государственного управления. Изучая мировой опыт решения экономических проблем, исследователи отмечают, что в периоды кризисов роль государственного вмешательства в экономику возрастает, а в периоды стабилизации и роста экономики – должна снижаться.

Методы управления хозяйствующими субъектами различных форм собственности представляют собой систему приемов и способов воздействия на них для достижения поставленных государственными и муниципальными органами власти целей. Они подразделяются на прямые и косвенные. Методы управления прямого воздействия связаны с получением непосредственного результата, а косвенного – с созданием условий для достижения намеченных целей.

Управление хозяйствующими субъектами различных форм собственности происходит с использованием различных методов как административного, так и экономического характера. Среди них выделяют согласования, рекомендации, запреты, обязательные предписания. Первые два метода согласно классификации могут быть отнесены к экономическим, а последние – к административным. При использовании экономических методов руководство хозяйствующего субъекта имеет высокую степень самостоятельности в принятии управленческих решений, но при вступлении во взаимоотношения может, соответственно, согласовывать свои действия с другими участниками процесса или следовать предложенным рекомендациям. Административные методы предусматривают жесткие условия по недопущению определенных действий хозяйствующими субъектами, например на несоблюдение условий лицензирования деятельности, нарушение налогового законодательства, причинение вреда окружающей природной среде.

Все большее значение в сфере регулирования рыночных отношений в настоящее время придается экономическим методам, рациональное сочетание которых с административным воздействием призвано обеспечить эффективное функционирование и развитие рынка. Экономические методы основаны на использовании системы стимулов, предусматривающих заинтересованность субъектов рыночной экономики за принимаемые решения.

Управление хозяйствующими субъектами различных форм собственности строится на основе соблюдения следующих принципов:

эффективности и взаимной выгодности;

децентрализации;

свободы предпринимательской деятельности в рамках действующего законодательства;

равенства различных форм собственности, используемых в предпринимательской деятельности;

свободы конкуренции и ограничения монополистической деятельности;

вовлечения трудоспособного населения в активную социальную и экономическую деятельность.

Интерес государства отличается от деловых ориентиров других субъектов хозяйствования и заключается в реализации целей и задач, стоящих перед обществом. Государство должно стимулировать хозяйствующие субъекты участвовать в выполнении намеченных законодательными и исполнительными органами власти планов. Тем самым обеспечивается соблюдение принципа взаимной выгодности: предприниматель получает прибыль, государство – возможность реализации своих программ, планов, законодательных и иных нормативных актов.

Инструментом реализации целей устойчивого развития экономики может выступать индикативное планирование. Оно позволяет мобилизовать финансовые ресурсы и осуществлять меры государственной поддержки производителей, достичь высокого уровня конкурентоспособности. Индикативное планирование призвано согласовывать действия государственных и негосударственных субъектов хозяйствования.

Индикативное планирование имеет существенное отличие от жестких централизованных методов управления хозяйствующими субъектами, выражющееся в том, что не содержит обязательных для исполнения хозяйствующими субъектами заданий. Взаимосвязанная и сбалансированная система показателей индикативного плана должна характеризовать состояние экономики, на улучшение которой должны быть направлены регулирующие кредитные ресурсы, налоговые рычаги, система лицензирования, государственный и муниципальный заказ. Система индикаторов раннего обнаружения диспропорций в экономике применяется для мониторинга основных пропорций формирования валового регионального продукта.

Усложнение взаимодействия хозяйствующих субъектов с государственными и муниципальными органами власти вызвало необходимость поиска таких методов управления, которые основываются на разделении проблем на элементы. К таким методам относятся целевые комплексные программы. Механизм управления реализацией комплексной программой включает в себя методы координации действий исполнителей мероприятий по срокам выпол-

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

нения работ, использованию ресурсов, а также методы стимулирования и систему санкций.

Количественная и качественная мера воздействия на хозяйствующие субъекты различных форм собственности государственных органов основывается на правовых нормах, принимаемых на федеральном и субфедеральном уровнях. Органы местного самоуправления с учетом своей компетенции издают хозяйственно-правовые акты, регулирующие деятельность хозяйствующих субъектов на территории муниципального образования. Хозяйствующими субъектами в целях управления собственной предпринимательской деятельностью принимаются локальные нормативные акты: устав, положение о филиале, приказ об учетной политике предприятия и т.д. Формы и методы управления государственной и муниципальной собственностью зависят от организационной правовой формы предприятий (унитарные на праве оперативного управления или хозяйственного ведения, акционерные общества с государственным или муниципальным капиталом).

Степень воздействия государства на деятельность хозяйствующих субъектов определяется критериями экономической и социальной целесообразности. Особенностью государственного управления является неравномерность воздействия на различные хозяйствующие субъекты. Разрабатывая механизм государственного управления, важно найти баланс между рынком и государственным вмешательством. Регулируемая экономика позволяет устранить отдельные пороки рынка только ценой приобретения новых недостатков. При чрезмерном государственном воздействии рыночная экономика может давать сбои.

Изменение структуры собственности должно сопровождаться изменением системы методов управления. Устойчивость управляющей системы зависит от характера изменения внутренней и внешней среды. Изменения могут происходить медленно или быстро путем незначительных или существенных преобразований. При этом чем кардинальнее и быстрее трансформируются внутренние и внешние параметры системы, тем сложнее обеспечить соответствие им методов управления.

Литература

1. *Демография* предприятий за 2003 г.: Стат. бюллетень. Иркутск: Госкомстат РФ, Иркутский областной Комитет государственной статистики, 2004.
2. *Институциональные преобразования в Иркутской области:* Стат. бюллетень. Иркутск: Госкомстат РФ, Иркутский областной Комитет государственной статистики, 2004.

* * * * *

**Яков Петрович
Силин**

Кандидат экономических наук, председатель
Екатеринбургской Городской Думы

ГОРОДСКАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ФОРМИРОВАНИЕ, УРОВНИ РЕАЛИЗАЦИИ

Термин «городская политика» вошел в лексикон градостроителей и российских политиков сравнительно недавно: где-то в середине 1980-х годов. Градостроительная, географическая и региональная науки пока не сумели обобщить результаты многолетних теоретических дискуссий и дать емкое определение городской политики. Поэтому все еще заметна методологическая невнятность и содержательная путаница, в том числе и в трактовке узлового понятия – «политика».

Ученые, философы с древнейших времен пытаются понять это явление и дать ему четкое определение. Термин «политика» в научный оборот впервые ввел еще Аристотель. Политика (с греч. – *πολιτική*) по Аристотелю – это наука о государстве, или знание, искусство управления государством [1. С. 55, 180]. Причем рассматриваемый тип государства – это государство-город (*πόλη*, *πόλις*).

Политика как программа действий для решения определенных проблем, политика как практическая деятельность для реализации политического курса и политика как область общественных отношений, невзирая на их различия, взаимосвязаны, поскольку общественная жизнь – это та сфера, где друг другу противопоставляются программы действий.

Отечественная экономическая, географическая и социальная литература отводит большое место проблемам *региональной политики* [2. С. 3–24; 3; 4. С. 55–68; 5; 6] и в меньшей мере уделяет внимание политике городской, хотя в последние годы появились публикации, нацеленные на изучение специфических проблем именно городской политики и городского управления [7–13]. В региональной и городской политике можно увидеть общие черты, но, несомненно, существует определенная специфика, содержащаяся в их средствах, методах, целях и направлениях формирования и реализации.

Городская политика может рассматриваться как разновидность региональной политики, когда города считаются особым типом проблемных регионов.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В российском федеральном законодательстве отсутствуют правовые нормы, позволяющие юридически корректно идентифицировать и классифицировать понятие «городская политика».

Широко используются такие близкие понятия, как «градостроительная политика», «градостроительная деятельность». В Законе РФ «Об основах градостроительства в Российской Федерации» от 14 июля 1992 г. № 3295-1 дается формулировка градостроительной политики как целенаправленной деятельности «государства по формированию благоустроенной среды обитания населения исходя из условий исторически сложившегося расселения, перспектив социально-экономического развития общества, национально-этнических и иных местных особенностей» [14]. В Генеральной схеме расселения на территории Российской Федерации, одобренной Правительством РФ в 1995 г., говорится о целях и задачах государственной градостроительной политики расселения во взаимоувязке с территориальным социально-экономическим развитием страны, а также о необходимости разграничения функций по реализации градостроительной политики расселения на федеральном, региональном и местном уровнях [15. С. 48–56].

В Градостроительном кодексе РФ дается определение градостроительной деятельности как деятельности государственных органов, органов местного самоуправления, физических и юридических лиц в области градостроительного планирования развития территорий и поселений, определения видов использования земельных участков, проектирования, строительства и реконструкции объектов недвижимости с учетом интересов граждан, общественных и государственных интересов, а также национальных, историко-культурных, экологических, природных особенностей указанных территорий и поселений [16].

Мы, как и ряд авторов, придерживаемся мнения, что градостроительная политика является важнейшей составной частью городской политики, однако между ними нельзя ставить знак равенства. Городская политика, безусловно, шире по направлениям реализации, по субъектам, по целям, по используемым механизмам и т.п.

Достаточно полное определение городской политики дается видным ученым-урбанистом Г.М. Лаппо: «Городская политика охватывает вопросы эффективного – социально и экономически – использования потенциала города, градостроительной системы и городской среды в интересах самого города, следовательно, его населения, региона и страны в целом. ... Определим городскую политику как деятельность государства, направленную на эффективное использование потенциала городов на благо социально-экономического развития страны и обеспечение (поддержание и улучшение) условий жизни населения, что достигается согласованием интересов города, региона и страны в целом» [17. С. 446].

Однако, по нашему мнению, городская политика является результатом деятельности не только государства, но и иных акторов, целенаправленно и прямо воздействующих на городские проблемы и систему городов.

Городская политика в понимании политики как программы действий по отношению к какой-либо проблеме, в данном случае к городскому развитию, представляет собой синтез целого ряда «частных» политик, в том числе:

политики тех, кто осуществляет власть в государстве, в субъекте РФ, в муниципальном образовании;

политики личностей или групп, не обладающих властью, но желающих получить ее;

политики партий, движений или групп, преследующих свои собственные цели;

политики профессионалов (градостроителей, архитекторов, социологов, экономистов, экологов и др.), имеющих своей целью создание «идеального» города, удобного для жизнедеятельности населения.

По нашему мнению, городская политика представляет собой «сплав» двух воздействий на функционирование и развитие города: со стороны внешних для города акторов (политических партий, государства, крупных корпораций, международных организаций), и внутреннего, со стороны самого города. Внешние по отношению к городу разнообразные межрегиональные и региональные акторы городской политики – партии, ассоциации и союзы городов, иные общественные организации – набирают силу, начинают играть существенную роль в лоббировании идей городской политики на федеральном и региональном уровнях.

В нашем понимании, городская политика – это декларируемая, целенаправленная, институционально и законодательно оформленная деятельность (или система деятельности) властей всех уровней (межнационального, национального, регионального и местного), а также иных акторов (разнообразных общественных организаций, партий, союзов, корпораций, граждан), оказывающая регулирующее воздействие на развитие городов и их систем в рамках определенной концепции в интересах достижения поставленных целей.

Городская политика связана не только с движением материальных, финансовых, имущественных, трудовых и иных ресурсов, но и с проблемами морали, этики, идеалов, поскольку цели определяются ценностями, идеалами общества и должны быть морально приемлемыми.

Исходя из этого определения мы предлагаем схему анализа городской политики, которая включает всех перечисленных акторов (табл. 1).

В нынешних условиях развития России формирование городской политики перешло в новую стадию. Утверждая это, мы имеем в виду не только произошедшее в последнее десятилетие изменение городской экономики, введение в городах местного самоуправления и другие подобные кардинальные перемены. Речь идет в первую очередь о переходе городских поселений от развития в условиях ярко выраженной «прогородской» государственной политики, нашедшей свое выражение в ускоренной индустриализации и «урбанизационном буме», огосударствлении большинства городских процессов, к развитию городов, уходящих от государственной опеки, функционирующих на основе использования собственного (внутреннего) потенциала, по законам демократического общества и рыночной экономики.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Таблица 1

Сформированность городской политики в РФ, проводимой различными акторами

Сформированность городской политики	Уровень акторов			
	Наднациональный, международный	Национальный (федеральный)	Региональный	Межмуниципальный
Локальный				Иные акторы (общественные организации)
Сформирована эксплицитная политика – имеет оформленные институциональные структуры и выраженные цели				
Слабо сформирована – отсутствуют институциональные структуры, цели не сформулированы, но действия, направленные на развитие городов, носят достаточно систематический характер				
Практически не сформирована – реализуется по отдельным элементам и носит в основном имплицитный характер				

Остановимся более детально на выделенных нами акторах (уровнях) городской политики.

К наднациональному (международному) уровню мы отнесли деятельность ряда общественных международных организаций, напрямую связанную с городским развитием. В качестве примера можно отметить фонд «Евразия», при чьей поддержке разрабатывались проекты, направленные на решение городских проблем.

На протяжении ряда лет в России действуют программы Европейского союза ТАСИС. Так, проект «Муниципальный менеджмент» внес вклад в совершенствование местного самоуправления в 8 муниципалитетах Северо-Запада и Юго-Запада России путем содействия в разработке необходимых законодательных и нормативных актов, касающихся вопросов составления муниципального бюджета и финансов, управления муниципальной собственностью, ЖКХ. В рамках проекта «Мерит» были разработаны на местах и внедрены планы реструктуризации пяти шахтерских муниципалитетов. Проект Tacis Bistro «Стратегическое планирование в 29 муниципалитетах Ленинградской области – интерактивный процесс и конкретные проекты» дополнил проекты по проведению реформ на муниципальном уровне. Муниципалитеты, участвовавшие в проекте, разработали концепции стратегического развития, включающие конкретные программы для их реализации [18]. Почти в 70% муниципалитетов в разработке проектов активное участие принимали жители. Наиболее важным результатом проекта, помимо разработки концепций стратегического развития, явилось принципиальное изменение подхода к решению проблем и процессу принятия решений.

Федеральный уровень. Несмотря на то что в России отсутствует федеральная структура, проводящая прямую городскую политику, определенные

элементы этой политики уже явно сформировались. К ним можно отнести нормативно-правовые акты, направленные на городское развитие, федеральные целевые программы. Принятие и реализация федеральных целевых программ очерчивает элементы эксплицитной (прямой) городской политики, проводимой на федеральном уровне, поскольку именно в федеральных программах наиболее явно просматриваются государственные приоритеты и цели развития городов.

К числу общероссийских программ, действующих в настоящее время и напрямую направленных на развитие городов, в первую очередь относится федеральная целевая программа «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов (2002–2010 гг.)», которая была разработана на основе ранее утвержденных федеральной комплексной программы развития малых и средних городов РФ в условиях экономической реформы и федеральной целевой программы «Сохранение и развитие исторического центра Санкт-Петербурга», а также государственной программы «Возрождение, строительство, реконструкция и реставрация исторических малых и средних городов России». Программа «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов» была утверждена постановлением Правительства РФ от 26 ноября 2001 г. № 815. В качестве составных частей в нее вошли две подпрограммы: «Сохранение и развитие исторического центра Санкт-Петербурга» и «Возрождение, строительство, реконструкция и реставрация исторических малых и средних городов в условиях экономической реформы». Причем если общие затраты на реализацию Программы за счет средств всех источников финансирования составляют 36 271 млн р. (в том числе средств федерального бюджета 1 880,4 млн р.), то на подпрограмму по Санкт-Петербургу предполагается затратить 34 968,98 млн р. (за счет средств федерального бюджета 1 661,39 млн р.), т.е. преимущественное финансирование перераспределено в пользу одного города (96,4% общей суммы финансирования и 88,4% финансирования за счет средств федерального бюджета). Достоинством программы является то, что к ее реализации предполагается привлечь общественные организации: Союз архитекторов России, Российский союз исторических городов и регионов, Всероссийское общество охраны памятников истории и культуры, Ассоциацию малых и средних городов России и др. Процесс возрождения исторической городской среды, памятников истории и культуры, культовых зданий и сооружений находит постоянную поддержку Русской православной церкви и других религиозных конфессий.

Целью программы является сохранение, восстановление и совершенствование всего архитектурного облика исторических городов как важнейшего компонента национального культурного достояния России; обеспечение благоприятных предпосылок для улучшения функционирования исторических городов, создания комфортных условий проживания. В программе декларируется, что сохранение и устойчивое существование такой значимой для национальной экономики и культуры общности, как исторические города, в результате реализации намеченных мероприятий приведет к повышению деловой, социальной и строительной активности в масштабах страны. Сохранение уникальных памятников и улучшение качества застройки будут способствовать решению проблемы создания эффективного городского хозяйства.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Последовательное осуществление государственной политики по восстановлению и развитию исторической городской среды объективно приведет к укреплению территориальной целостности и надежности государства.

Кроме вышеперечисленных, необходимо отметить программы, в целом ориентированные на развитие отдельных регионов, но включающие мероприятия, направленные на развитие конкретных городов. В качестве примера можно привести федеральную целевую программу «Социально-экономическое развитие Республики Татарстан до 2006 г.», утвержденную постановлением Правительства РФ от 24 августа 2001 г. № 625, в состав которой в качестве подпрограммы вошла федеральная целевая программа «Сохранение и развитие исторического центра Казани», утвержденная постановлением Правительства РФ от 14 марта 2001 г. № 180. Цель подпрограммы – восстановление уникального евроазиатского культурно-исторического и архитектурно-градостроительного наследия народов, проживающих в центрально-европейской части Российской Федерации, проведение инфраструктурных преобразований исторического центра Казани.

В федеральной целевой программе «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 г. и последующие годы)», утвержденной постановлением Правительства РФ от 21 декабря 2001 г. № 889, Грозному не выделена особая подпрограмма, но значительная часть мероприятий приходится именно на этот город.

В федеральной целевой программе развития Калининградской области на период до 2010 г., утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2001 г. № 866, в качестве одной из целей предусматривается развитие Калининграда как крупного транспортного узла России за счет модернизации транспортной инфраструктуры. Программа включает 14 проектов на сумму 14,7 млрд р. (15,8% общего объема финансирования программы).

Таким образом, объектами городской политики на федеральном уровне являются две группы городов: малые и средние города, где в основном акцент делается на градостроительные и архитектурные, исторические аспекты, а также отдельные города РФ, находящиеся в критических социально-экономических условиях (Грозный), обладающие уникальным геостратегическим положением (Калининград) или имеющие мощное лобби (Казань, Санкт-Петербург).

Региональный уровень. Что касается регионального уровня, то здесь городская политика проявляется более явно. Так, по данным Госкомстата России, в 1998 г. в органах власти 80 субъектов РФ имелись специальные подразделения, курирующие вопросы Местного самоуправления (МСУ), и в конституциях (уставах) стольких же субъектов содержались специальные главы (разделы), посвященные этим вопросам. Через год показатели выглядели по другому – 60 и 64 соответственно, а еще через год – 62 и 63 [10. Т. 1. С. 45]. Все это говорит о том, что хотя ситуация с городской политикой на уровне субъекта РФ и достаточно нестабильна, тем не менее в большинстве субъектов РФ признают необходимость координации вопросов регионального управления и региональной политики с уровнем МСУ. В большинстве субъектов РФ разрабатываются программы, в той или иной степени влияющие на

систему расселения в целом или на отдельные проблемные города. В половине субъектов РФ приняты законы о статусе административного центра (столицы) субъекта РФ (табл. 2).

Таблица 2

**Распределение принятых законов
об административном центре (столице) субъекта РФ по типу субъекта**

Тип субъекта	Количество субъектов РФ согласно Конституции РФ	Количество субъектов РФ, в которых приняты законы о статусе административного центра (столицы)	
		Абсолютный показатель	Удельный вес, %
Область	49	23	47
Республика	21	12	57
Край	6	3	50
Автономное образование	11	5	46
<i>Итого</i>	87 (не входят два города федерального значения)	43	49

Межмуниципальный уровень. Это прежде всего союзы и ассоциации городов и иных муниципальных образований, взаимодействующие на межрегиональном уровне и функционирующие по территориальному принципу. Среди них: Ассоциация сибирских и дальневосточных городов; Союз городов Центра и Северо-Запада России; Ассоциация муниципальных образований «Города Урала» и ассоциация городов Поволжья. Ассоциация городов Юга России находится в стадии реорганизации.

Анализируя и обобщая опыт взаимодействия и деятельности этих объединений городов, можно констатировать, что у них есть общие цели, задачи и направления деятельности:

- а) содействие становлению и развитию местного самоуправления в РФ;
- б) участие в разработке и экспертизе проектов федеральных, региональных и муниципальных нормативных правовых актов;
- в) оказание органам местного самоуправления городов заметной организационной, методической, юридической и иной помощи;
- г) разработка единого подхода и согласованной политики в сфере бюджета, информации, развития инфраструктуры;
- д) согласование мер социальной защиты населения;
- е) участие в создании и развитии системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для муниципальной службы.

Решения объединений для городских муниципальных образований носят лишь рекомендательный характер и принимаются на основе консенсуса. Однако авторитет данных рекомендаций не позволяет их игнорировать.

На локальном уровне городская политика выражена наиболее явно в силу того, что именно муниципалитеты являются основными действующими лицами в решении городских проблем. Однако формирование этой политики в значительной степени зависит от сложившихся социально-экономических и политических условий. Исходя из этого мы попытались выделить несколько типов локальной городской политики, различающихся по своей «архитектуре»

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ре», по включенности различных акторов в сферу городской политики, по их лидирующему положению и взаимодействию (табл. 3).

Таблица 3

Основные типы городской политики в зависимости от соотношения влияния основных акторов

Тип городской политики	Сила местной власти	Включенность федеральных властей	Включенность региональных властей	Наличие корпоративных стейкхолдеров	Участие городского сообщества	Пример
Смещенная в сторону федеральных органов власти при наличии всех прочих акторов	Слабая	Преимущественная	Преимущественная	Присутствует	Представительное	Москва, Санкт-Петербург
Сбалансированная, предполагающая включенность всех участников в формирование и реализацию городской политики	Сильная	Присутствует	Присутствует	Присутствует множество стейкхолдеров	Представительное	Екатеринбург и большинство крупнейших городов РФ
Смещенная в сторону региональных органов власти при отсутствии прочих акторов	Слабая	Слабая	Преимущественная	Слабое	Отсутствует	Верхотурье
Смещенная в сторону корпоративных акторов	Слабая	Слабая	Слабая	Преимущественное действие нескольких крупных стейкхолдеров – частных собственников предприятий	Среднее	Моногорода добывающего и металлургического комплекса (Верхняя Пышма, Первоуральск, Краснотуринск, Березники и др.)
Смещенная в сторону соблюдения государственных интересов	Сильный лидер	Преимущественная	Присутствует	Присутствует, как правило, единственный крупный стейкхолдер с преобладанием госсобственности	Представительное	ЗАТО, научнограды, «атомные» города
Смещенная в сторону местных властей и местного сообщества	Сильная	Присутствует	Слабая	Слабое	Представительное	Дзержинск (Нижегородской области), Обнинск и др.

Таким образом, в России присутствуют в той или иной степени отдельные элементы городской политики, хотя на всех выделенных нами уровнях городская политика проявляется в различной степени.

В отличие от многих Европейских стран, в России отсутствует эксплицитная городская федеральная политика. Однако зарубежный опыт свидетельствует о том, что городская политика должна быть не реактивной (следующей за городскими проблемами), а проактивной (идущей впереди них и ориентированной на «локомотивы», полюса роста). Даже не предусматривая финансирования из федерального бюджета, просто повернувшись к интересам

сам городов страны, поддержав их инициативы (не боясь усиления экономической и политической власти на локальном уровне), федеральное правительство стимулировало бы развитие российских городов, позитивно влияя и на конкурентоспособность страны в целом.

Литература

1. Аристотель. Соч.: В 4 т. М., 1984. Т. 4.
2. Лавров А.М. Методологические проблемы региональной политики: опыт сравнительного анализа // Регион: экономика и социология. 1995. № 2.
3. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. М., 1997.
4. Поздняков А.М., Дульциков Ю.С. и др. Государственная региональная политика: концепция и принципы разработки // Регион: экономика и социология. 1995. № 2.
5. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Основы региональной политики. СПб., 1998.
6. Воронин В.В., Шарыгин М.Д. Региональная политика России. Самара, 2001.
7. Жихаревич Б.С. Современная экономическая политика городских и региональных властей. СПб., 1995.
8. Коган Л.Б. Города и политика: российские уроки. Обнинск, 2003.
9. Кризисные города России: пути и механизмы социально-экономической реабилитации и развития / В.Я. Любовный, О.С. Пчелинцев, Л.Я. Герцберг и др. М., 1998. (Серия: Библиотека муниципального служащего. Вып. 5.)
10. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Муниципальная Россия. Социально-экономическая ситуация, право, статистика: В 5 т. М., 2001.
11. Программы развития муниципальных образований / Под ред. Е.В. Епишина, В.Я. Любовного, П.А. Ореховского. М., 1999. (Серия: Библиотека муниципального служащего. Вып. 18.)
12. Реформа системы управления городской экономикой в России в 1998–2000 гг. / Под ред. Н.Б. Косаревой, Р.Дж. Страйка. М., 2001.
13. Швецов А.Н. Государственная поддержка российских городов. 2-е изд. М., 2002.
14. Об основах градостроительства в Российской Федерации // Ведомости съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. № 32. Ст. 1877.
15. Басин Е. О генеральной схеме расселения на территории Российской Федерации // Региональное развитие и сотрудничество. 1997. № 0. С. 48–56.
16. Градостроительный кодекс РФ // Собр. законодательства РФ. 1998. № 19. Ст. 2069.
17. Лаппо Г.М. География городов. М., 1997.
18. Разработка концепции стратегического развития муниципального образования: Материалы проекта Tacis Bistro «Стратегическое планирование в муниципалитетах Ленинградской области»; СПб., 2001.

* * * * *



**Виктор Владимирович
Контеев**

Заместитель главы города Екатеринбурга

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ ЗОНА»

Центр крупного мегаполиса – это не просто концентрация на сравнительно небольшом участке земли предприятий торговли и услуг, офисов, государственных учреждений, культурных объектов и ценностей. Прежде всего, это лицо и имидж города. Каким же его хотят видеть жители и гости города? Для ответа на этот вопрос было проведено специальное исследование общественного мнения. Около 20% опрошенных жителей Екатеринбурга видят центр столицы Урала как комплекс магазинов, предприятий общепита и обслуживания. Около 25% респондентов высказались в пользу организации центра как историко-культурного района. Больше половины опрошенных поддерживают разумное сочетание этих направлений. На вопрос «Чего сегодня не хватает в центре города?» 18% ответили, что мало мест для отдыха; 30% – не хватает парков, аллей, скверов и просто зеленых насаждений; 13% хотели бы видеть больше магазинов с доступными товарами; 7% – больше благоустроенных современных парковок; 5% высказались за организацию аллеи художников и уличных музыкантов по аналогии с московским Арбатом. В основном все были едины – в центре города необходимо создать особую зону, место притяжения жителей и гостей Екатеринбурга.

Фактически сложилось так, что гости, приезжающие в столицу Урала, уделяют основное внимание центральной (исторической) его части, а это квадрат улиц Ленина – Пушкина – Куйбышева – Московская. Часто отмечается, что у Екатеринбурга нет «лица», что приходится тратить много времени на приобретение нужных товаров в магазинах, разбросанных на обширной территории, а после тяжелого дня раздражает отсутствие в центре города зоны отдыха. Поэтому организация торгово-досуговой зоны в этой части города будет наиболее целесообразна.

Целью реализации стратегического проекта «Центральная торговая зона» является формирование в центре города ярко выраженной торгово-досуговой зоны, характеризующейся большим количеством предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания, мест отдыха для всех слоев и возрастных групп населения. Ожидаемый результат от реализации настоящего проекта заключается в оборудовании комфортной торгово-досуговой зоны; в формировании имиджа центральной торговой зоны в лучших традициях

современного, высокотехнологичного района города с современной инфраструктурой. А это, в свою очередь, будет способствовать повышению привлекательности центра Екатеринбурга для туристов и потенциальных инвесторов, привлечению в городское хозяйство иностранных инвестиций.

Основными задачами проекта являются:

- строительство новых предприятий (увеличение торговых площадей);
- реконструкция уже существующих предприятий (улучшение качества обслуживания);
- внедрение современных технологий и расширение комплекса торгово-развлекательных центров.

Все это непосредственно скажется на увеличении количества предоставляемых услуг; улучшение внешнего облика и благоустройство города приведет к единому архитектурному оформлению исторической части города и новостроек. Вынос промышленных предприятий за границу территории города, разбивка парков и скверов должны значительно улучшить экологическую ситуацию такого мегаполиса как Екатеринбург. Кроме того, в рамках стратегического проекта будет создано большое количество новых рабочих мест.

Реализация проекта предполагает значительные выгоды для его участников: у предпринимателей появляется возможность развить свой бизнес, расширить сферы своего влияния; горожане получают великолепную торгово-досуговую зону со всей инфраструктурой, созданной по последнему слову техники и технологии; администрация видит свою выгоду в формировании благоприятного имиджа города.

Наиболее предпочтительный способ достижения цели проекта предполагает выполнение следующих мероприятий:

- 1) проведение анализа существующего положения для определения площадок под новое строительство, формирования заявок, реконструкции существующих предприятий;
- 2) внедрение современных форм обслуживания на уровне мировых стандартов в существующих и новых предприятиях;
- 3) проведение анализа для определения необходимого объема услуг, оказываемых потребителям;
- 4) организация работ по улучшению внешнего облика города (необходимо разработать единое архитектурное решение для всех объектов в целом и для каждого в отдельности);
- 5) организация новых рабочих мест за счет увеличения ассортимента оказываемых услуг, расширения площадей существующих предприятий и нового строительства;
- 6) с целью формирования благоприятной экологической обстановки вынос промышленных предприятий с территории центральной торговой зоны, проведение работ по организации «зеленых» зон отдыха для населения города (парки, скверы, пешеходные участки).

Важно определить, какую направленность будет иметь центральная торговая зона – элитную или массовую, либо это будет зона отдыха и развлечений. От этого решения во многом зависит планировка центральной торговой зоны.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В проекте особое внимание уделено проблеме организации дорожного движения по улицам и магистралям города, в частности, пропускной способности городских улиц и проспектов. На сегодняшний день пропускная способность всех магистралей города исчерпана, на улицах города наблюдается интенсивное транспортное движение. Опыт подсказывает, что решить эту проблему можно двумя способами: строительством новых дорог и использованием общественного транспорта. Учитывая опыт зарубежных стран, где проблему дорожного движения решали при помощи увеличения объемов строительства дорог, что привело к увеличению количества автотранспорта, а следовательно, и числа дорожных пробок, этот вариант был признан недееспособным. Тем более что строить дороги в центре Екатеринбурга негде, да и возникают проблемы с финансированием. Какие же пути организации транспортной инфраструктуры в центральной торговой зоне можно предложить? Это, во-первых, увеличение доли общественного транспорта для всех категорий граждан (такой транспорт должен удовлетворить даже самых взыскательных пассажиров). Во-вторых, организация платных парковок – паркингов (покупатель оставляет автомобиль на специальных парковках на подъезде к центру города). В-третьих, реализация проекта создания и эксплуатации системы легкого рельсового транспорта (нечто среднее между трамваем и электричкой). В-четвертых, строительство метро (действующие линии активно эксплуатируются уже сегодня).

Систему безопасности центральной торговой зоны необходимо рассматривать после более конкретной формулировки ее концепции. Но главные принципы можно определить уже сегодня: это предупреждение террористических актов и прочих правонарушений, а также повышенное внимание к жилому сектору, расположенному на территории центральной торговой зоны. По согласованию с Администрацией Екатеринбурга предусматривается установка технических средств (камер видеонаблюдения) в центре города с целью текущего отслеживания ситуации и контроля за правопорядком на территории центральной торговой зоны. Такие камеры будут установлены, например, на улице Вайнера.

Краткое описание стратегического проекта «Центральная торговая зона». Площадь центральной торговой зоны, ограниченной улицами Ленина – Пушкина – Куйбышева – Московская, составляет 2,1 км². В ближайшие два года здесь планируется расположить десятки магазинов, универмагов, торговых центров, задача которых заключается в комплексном обслуживании жителей и гостей уральской столицы всеми необходимыми товарами и услугами на должном уровне. Центральная торговая зона позволит решить и насущные проблемы с занятостью населения города. Для эффективной реализации проекта «Центральная торговая зона» необходимо создать 8 тыс. новых рабочих мест, что, в свою очередь, позволит снизить напряженность в социальной сфере Екатеринбурга. Помимо строительства новых торговых предприятий, стратегический проект предполагает техническую реконструкцию уже существующих организаций торговли и сферы услуг, для того чтобы привести технологию обслуживания населения в них в соответствие с мировыми стандартами.

Для организации досуга горожан в центре Екатеринбурга появятся новые развлекательные учреждения. Также для большей безопасности некоторые улицы города превратятся в пешеходные зоны. На улице Вайнера пешеходная зона уже сдана в эксплуатацию в 2003 г. Следующая пешеходная зона планируется на улице Шейнкмана – от улицы Радищева до улицы Куйбышева.

В ходе реализации стратегического проекта была исследована обеспеченность торгово-сервисными услугами населения города в центральной торговой зоне (табл. 1).

Таблица 1

Существующее состояние торговой сети Центральной торговой зоны

Типы предприятий	Всего объектов	Торговая площадь, м ²	Количество работников, чел.
Продовольственные магазины	15	3 745	999
Непродовольственные магазины	154	48 856	2 083
Торговые центры	7	16 046	1 290
Предприятия общественного питания	55	3 100 посадочных мест	1 125
<i>Итого</i>	231	68 647 м ² 3 100 посадочных мест	5 497

По специализации объекты классифицировались на предприятия, ед.: продовольственной торговли: универсам – 1, магазин «Продукты» – 14; непродовольственной торговли: торговый центр – 7, ЦУМ – 2; магазины «Одежда» – 44, «Ювелирные товары» – 17, «Обувь» – 12, «Ткани» – 2, «Детские товары» – 3, «Книги» – 7, «Спортивные товары» – 3, «Электротовары» – 3, «Стройматериалы» – 6, «Хозтовары» – 6, «Мебель» – 5, «Автосалон» – 1, «Автозапчасти» – 4, «Технически сложные товары» – 4, «Оргтехника» – 10, «Галантерейные товары» – 2, «Парфюмерия» – 5, «Цветы» – 1, «Зоотовары» – 7, «Фототовары» – 4, «Аудио» – 1; смешанные – 9; комбинированные – 8; прочие специализированные магазины – 16;

общественного питания: рестораны – 4, бары – 12, кафе – 13, кофейни – 3, закусочные – 10, пиццерии – 2, предприятия быстрого обслуживания – 7, буфет – 1.

На период до 2007 г. запланированы следующие мероприятия по реализации проекта «Центральная торговая зона». Новое строительство – 22 объекта, в том числе: продовольственной группы – 2, непродовольственной группы – 3, торговых центров – 10, предприятий общественного питания – 5. Необходимо отметить, что новое строительство позволит увеличить торговую площадь на 35 500 м², а количество посадочных мест – на 240 (табл. 2).

Помимо нового строительства в стратегическом проекте предусмотрена реконструкция 23 существующих объектов торгово-сервисной сети, в том числе: продовольственной группы – 3, непродовольственной группы – 7, торговых центров – 12, предприятий общественного питания – 11.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Таблица 2

Новое строительство в Центральной торговой зоне

Объекты строительства	Всего объектов	Торговая площадь, м ²	Количество работников, чел.
Продовольственные магазины	2	14 200	550
Непродовольственные магазины	4	800	100
Торговые центры	10	20 500	1 400
Предприятия общественного питания	6	240 посадочных мест	120
<i>Итого</i>	22	35 500 м ² 240 посадочных мест	2 170

Проектом предусмотрено введение самообслуживания, АСУ на 33 объектах, в том числе: продовольственной группы – 3, непродовольственной группы – 23, объектов общественного питания – 7. Благоустройство, внешнее оформление 61 объекта, в том числе: продовольственной группы – 11, непродовольственной группы – 39, торговых центров – 5, объектов общественного питания – 6. Создание новых рабочих мест – 2 170, в том числе: на объектах продовольственной группы – 550, в непродовольственных магазинах – 100, в торговых центрах – 1 400, на объектах общественного питания – 120.

К источникам финансирования и привлечения средств инвесторов должен быть применен дифференцированный подход. Текущее финансирование мероприятий, проводимых Комитетом по товарному рынку для разработки и реализации проекта, а также реконструкция существующих государственных объектов торгово-сервисной сети, благоустройство стратегических магистралей и пешеходных зон финансируются из бюджета. Для финансирования нового строительства привлекаются инвесторы из числа коммерческих объединений, промышленных предприятий, строительных организаций.

Таким образом, создание центральной торгово-досуговой зоны позволит повысить качество торговли и бытовых услуг, улучшить имидж Екатеринбурга (до международного уровня). В данном проекте необходимо предусмотреть формирование торгово-досуговой зоны с учетом престижных магазинов, торговых центров, супер- и гипермаркетов, предприятий общественного питания, бытовых услуг, культурно-развлекательного комплекса для всех слоев населения. Жителям и гостям города не придется тратить много времени для того, чтобы совершить все необходимые покупки. К тому же они смогут в этом, специально предназначенном месте воспользоваться всеми услугами бытовой сферы и сферы развлечений. Это, в конечном счете, и является целью реализации стратегического проекта «Центральная торговая зона», входящего в комплекс стратегических проектов развития города Екатеринбурга.

* * * * *



**Михаил Вячеславович
Ивашкин**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и коммерции Хабаровского государственного технического университета

СТЕПЕНЬ АВТОНОМНОСТИ РЕГИОНА И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ КОМПЛЕКСОВ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННОЙ АВТОНОМИИ

Любой регион представляет собой экономическую и административную целостность, обладающую определенной долей автономности и самодостаточности. С другой стороны, каждый регион в той или иной степени является частью общего политico-административного и экономического пространства. Оптимизация процесса функционирования и развития региона во многом определяется соотношением между его способностью противостоять воздействию внешних факторов (устойчивость или жесткость производственно-экономической системы) и способностью адаптироваться к внешнему воздействию (гибкость производственно-экономической системы).

Излишняя гибкость неизбежно трансформируется в аморфность и, как следствие, приводит к неспособности системы противостоять негативному (энтропийному) воздействию со стороны внешних сил. Кроме того, повышенная гибкость значительно затрудняет процесс формирования собственного конкурентного преимущества системы, закрепляя за ней второстепенную роль в национальном и мировом разделении труда¹.

Излишняя жесткость системы предполагает риск ее автаркизации, исключения из мировых экономических (и в какой-то степени политических) процессов. Нежелание и неспособность системы воспринимать требования и тенденции внешнего окружения приводят к снижению темпов развития, а в отдельных случаях и к ее ликвидации.

Таким образом, как излишняя гибкость, так и излишняя жесткость приводят к одному негативному для системы результату: ее разрушению. Возникает вопрос: какую степень автономности системы² следует считать оптимальной и каковы критерии этой автономности?

¹ Второстепенная роль предполагает поставку дешевых минеральных или трудовых ресурсов на мировой рынок.

² В данном случае – региона.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

На наш взгляд, основными критериями автономности региона являются доля продукции, произведенной внутри региона, в общем объеме потребления и его финансовая самодостаточность.

Первый критерий является главным образом технократическим или производственным. В соответствии с данным критерием, чем меньше продукции ввозится в регион из-за его пределов, тем большей самостоятельностью он обладает, тем меньше его зависимость от внешнего окружения. Использование такого критерия для оценки степени самостоятельности региона вполне оправдано в условиях значительного ограничения рыночных механизмов и характерно для экономик планового (а точнее, административно-командного) типа.

В чем опасность использования только этого критерия для оценки степени автономности региона? Он не учитывает, по нашему мнению, целый ряд факторов успешного функционирования региональных производственных и инфраструктурных комплексов.

Во-первых, не учитывается себестоимость продукции, производимой внутри региона, по сравнению с ценой ее приобретения в других регионах или странах.

Во-вторых, игнорируется роль денег как всеобщего эквивалента, который может быть использован для приобретения любых видов сырья, материалов, оборудования и потребительских товаров.

В-третьих, повышение степени самостоятельности региона ставится в зависимость от создания замкнутых производственных систем, сокращения ввоза товаров из других регионов и ограничения межрегиональной конкуренции, что противоречит вовлечению региональной экономики в единое национальное и мировое пространство.

Учет всех этих факторов в значительной мере осуществляется в рамках второго критерия, в связи с чем последний в полной мере можно отнести к рыночным или маркетинговым критериям.

В соответствии с данным критерием, если регион имеет положительный финансовый баланс, его следует считать самостоятельным экономическим и административным субъектом национального рынка, и наоборот.

Существующая сегодня практика, когда полномочия субъектов Российской Федерации не зависят от их финансовых результатов, нам представляется нерациональной и не отвечающей долгосрочным целям развития государства. Мы уверены, что объем полномочий, а также право решать общегосударственные вопросы должны напрямую зависеть от финансовых показателей деятельности региона.

В этих условиях у региональных властей, если они стремятся к расширению роли региона в государстве, будет два пути:

1) активизировать работу по ускорению экономического развития и тем самым повысить статус субъекта в государстве;

2) отказаться от административной самостоятельности и войти в состав экономически более развитого и более успешного региона.

Степень эффективной автономии региона зависит от ряда факторов, важнейшими из которых являются следующие:

объем промышленного производства в регионе;

структурой экономики региона;
тенденции внешней среды;
территориально-климатические особенности региона;
социокультурные и политические факторы.

Между объемом производства и степенью рациональной автономности региона наблюдается ярко выраженная прямая зависимость. Чем мощнее производственные и чем более развиты инфраструктурные (в том числе социальные) комплексы региона, тем меньше регион зависит от внешних факторов, тем более самостоятельную экономическую политику он может себе позволить. Кроме того, если экономические возможности региона достаточно велики, он сам может оказывать решающее влияние на внешнее окружение, заставляя своих экономических партнеров принимать его правила игры¹. Таким образом, чем больше объем производства в регионе, тем больше он заинтересован в повышении степени своей автономии.

При анализе структуры региональной экономики в данном контексте следует обратить внимание на два основных аспекта:

во-первых, способность производственных комплексов производить продукцию, предназначенную для конечного потребления, и степень их зависимости от поставок продукции из внешних источников;

во-вторых, степень уникальности и конкурентоспособности продукции, производимой на предприятиях региона.

Чем больше продукция региона готова к конечному потреблению и чем меньше его предприятия зависят от поставок из других регионов или стран, тем большей реальной самостоятельностью обладает регион. Первая часть данного положения не вызывает дополнительных вопросов: повышение степени переработки сырья, повышение конкурентоспособности продукции, внедрение замкнутых технологий, использование отходов и побочных продуктов практически всегда позитивно сказывается на деятельности как отдельной компании, так и всего региона в целом. Что касается второй части тезиса, то снижение зависимости от поставок продукции из других регионов не должно приводить к существенному увеличению себестоимости и снижению качества собственной продукции. Финансовую и административную поддержку следует распространять прежде всего на те отрасли и предприятия региона, которые:

уже обладают высокой степенью конкурентоспособности и могут приносить стабильный доход при реализации своей продукции как внутри региона, так и за его пределами;

в настоящий момент слабо развиты, но, в случае реализации комплекса мер по их поддержке и стимулированию, в достаточно короткий срок могут стать высокорентабельными и востребованными на внешнем рынке²;

необходимы для нормального функционирования предприятий региона и жизни его граждан (это прежде всего предприятия жилищно-коммуналь-

¹ Данный тезис в полной мере справедлив только в том случае, если экономические параметры региона дополняются адекватными административно-политическими полномочиями.

² Это так называемые «молодые отрасли».

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ного комплекса, организации здравоохранения, культуры, образования, а также отдельные промышленные предприятия¹);

обеспечивают высокую занятость и тем самым решают некоторые социально значимые проблемы региона.

Повышенная защита местных предприятий от конкурентов из других регионов на практике оборачивается не увеличением, а снижением их конкурентоспособности. Ярким примером такой излишней опеки являются многие предприятия пищевой промышленности Хабаровского края, которые в последние годы не только не увеличивают свое присутствие на рынках других регионов, но даже внутри Хабаровского края уступают свои позиции аналогичным предприятиям Приморского края, Амурской области и других регионов.

Процессы, происходящие за пределами региона, также могут оказывать серьезное воздействие на его экономическую и социальную жизнь.

В той или иной мере являясь частью общего экономического пространства страны и мирового рынка, регион вынужден учитывать внешние тенденции, но при этом должен сохранять свою относительную самостоятельность. Проблема заключается в том, чтобы максимально использовать благоприятные изменения во внешней среде и, по возможности, противостоять изменениям негативным.

К наиболее значимым изменениям во внешней среде относятся, без сомнения, колебания спроса на продукцию предприятий региона. В этой ситуации крайне важно становится проблема внутрирегионального спроса. Чем больше текущий объем и потенциал внутреннего спроса, тем больше у региона возможностей перекрыть ухудшение внешней конъюнктуры наращиванием внутреннего потребления.

Территориально-климатические особенности региона относятся к параметрам, изменение которых практически невозможно. Из этого следует, что их необходимо учитывать и на их основе выстраивать долгосрочные экономические программы развития региона. Разработка программ развития, не учитывающих региональные особенности, абсолютно беспerspektивна и экономически несостоятельна.

Социокультурные и политические факторы, строго говоря, не должны оказывать серьезного влияния на формирование и функционирование экономических регионов. Однако на практика дело обстоит иначе. Особенно сильное влияние данная группа факторов оказывает в многонациональных государствах, к числу которых относится и Россия².

Воздействие социокультурных факторов приводит к формированию экономических регионов по национальному принципу, что в большинстве случаев экономически не обоснованно и не оправданно.

¹ В число таких предприятий входят те, производство продукции которых не рентабельно, но доставка аналогичной продукции из других регионов либо невозможна, либо обходится еще дороже.

² Говоря о многонациональных государствах, мы имеем в виду только те из них, в которых нации и народности проживают на своих исторических территориях. Например, США, Австралия или Канада являются многонациональными государствами, но национальный фактор в них практически отсутствует.

Среди причин излишней (экономически не оправданной) автономии региона следует выделить такие как:

самоизоляция региона;

изоляция региона по инициативе внешнего окружения (других регионов или стран);

естественная изоляция.

Остановимся на последней причине, поскольку две первые относятся к области геополитики и не являются предметом данной статьи.

Естественная изоляция возникает вследствие особого месторасположения региона. Особое месторасположение предполагает:

слабую вовлеченность региона в общенациональное экономическое пространство;

тяжелые условия труда и проживания на данной территории.

К территориям с особым статусом в России относятся большинство северных и восточных районов. Суровые климатические условия определяют как тяжелые условия труда и проживания в таких регионах, так и их слабую вовлеченность в народнохозяйственный комплекс страны¹. (Исключение составляют нефтедобывающие районы, дающие основной объем экспорта, что оправдывает практически любые затраты.)

Специфика таких регионов заключается в одновременном воздействии двух разнородных влияний. Во-первых, природные факторы определяют их существование в условиях изоляции. Во-вторых, нормально существовать без всесторонней поддержки извне они не могут.

Разрешение данного противоречия возможно либо путем ослабления воздействия указанных выше факторов, либо изменением самой концепции развития регионов. Выбор пути зависит прежде всего от социокультурного статуса региона и уровня уже сформированного инфраструктурного комплекса.

Если регион обладает достаточно высоким социокультурным статусом и на его территории уже создана развитая сервисная инфраструктура², к нему применима стратегия постепенного ослабления негативных факторов. На практике это означает развитие транспортных коммуникаций и централизованные инвестиции в производственную и социальную сферу. Развитие транспортных коммуникаций позволяет повысить степень вовлеченности региона в общенациональное рыночное пространство и снизить издержки на производство продукции на местных предприятиях.

Централизованные инвестиции³ в развитие производства и местный инфраструктурный комплекс, а также льготный налоговый режим позволяют

¹ Среди территорий с особым статусом выделяется Калининградская область. Условия проживания в ней достаточно благоприятны, а слабая вовлеченность в народнохозяйственный комплекс объясняется исключительно внешнеполитическими причинами.

² В данную группу входят также приграничные регионы, играющие решающую роль в вопросах национальной безопасности вне зависимости от уровня их экономического развития. Например, Приморский край и юг Хабаровского края, Амурская область, Южно-Курильские острова и т.д.

³ На первоначальном этапе именно централизованным (государственным) инвестициям принадлежит решающая роль, поскольку инвестиционная привлекательность региона для частного бизнеса невелика.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

создать приемлемый уровень привлекательности для частного капитала из других регионов.

Для регионов слабо заселенных, удаленных от основных промышленных центров стратегия развития зависит от ценности минеральных ресурсов, которыми они обладают.

Если регион обладает значительными запасами разведанных минеральных ресурсов, представляющих высокую ценность для экономики страны (например, нефтегазовые месторождения или богатые месторождения цветных металлов), его следует осваивать без создания постоянно действующей инфраструктуры, так называемым «вахтовым» методом. При всех недостатках такой подход позволяет минимизировать затраты на освоение и решить ряд социальных проблем, особенно после исчерпания запасов полезных ископаемых.

В том случае, если запасы минеральных ресурсов на территории невелики или трудно извлекаемы, ей следует придать статус резервной. Местное население (за исключением коренного) должно быть переселено в более благоприятные регионы, а хозяйственная деятельность постепенно ликвидирована. К таким территориям в России относится целый ряд районов Магаданской области, Чукотского АО, Республики Саха (Якутия) и т.п.

* * * * *

**Виктор Федорович
Басаргин**



Кандидат экономических наук, заместитель
полномочного представителя Президента РФ
в Уральском федеральном округе

**Виктория Валерьевна
Власова**



Кандидат экономических наук, финансовый
директор ООО «Старый город»

СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Одной из наиболее важных задач России и ее регионов является усиление темпов экономического роста. Динамичные, конкурентоспособные регионы представляют собой источник роста всей страны, опору проведения национальной политики снижения региональных диспропорций. Конкуренцию территорий в целом можно определить как соревнование между политической, законодательной, экономической, социальной, экологической и культурной системами и стратегиями регионов и городов в их стремлении «завоевать» различные целевые группы «потребителей» местных ресурсов и условий жизнедеятельности. Успехи во всех этих сферах определяют силу и конкурентоспособность территорий. Теория конкурентоспособности территорий проходит в настоящее время период становления. Теоретический подход к обеспечению территориальной конкурентоспособности на уровне регионов отличается от конкурентоспособности стран детализацией принципов и направлений развития конкуренции между регионами. Среди подходов, определяющих основные понятия территориальной конкуренции, можно выделить следующие.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Первый подход. Обеспечение конкурентоспособности конкретных стран осуществляется на основе создания четырех основных предпосылок, которые государство старается поддерживать для своей экономики: стимулирование внутреннего спроса; поддержка экономики и инвестиций; стимулирование создания кластеров; выработка стратегии и адекватной институциональной структуры. Все эти элементы обладают свойством взаимного усиления; они составляют систему. Эффектом системного характера является то, что страны достаточно редко имеют только одну конкурентоспособную отрасль, вернее правило «ромба» формирует окружение, которое поддерживает конкурентоспособные отрасли, не разбросанные в экономике бессистемно, а связанные друг с другом вертикально (покупатель – продавец) и горизонтально (общие потребители, технологии, каналы). Тяготеют они и к концентрации в географическом плане.

Второй подход подразумевает рассмотрение территориальной конкуренции с точки зрения формирования и развития на территории региона, городской агломерации современных кластеров, или сконцентрированных по географическому признаку групп взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Концентрация современных кластеров в определенных регионах и соперничество между ними повышает их силу, что способствует росту и региональной конкурентоспособности.

Добиться высоких стандартов устойчивого регионального развития можно: на основе внешней поддержки и перераспределения средств централизованных источников между территориями и на основе мобилизации внутренних ресурсов. С учетом ресурсного, финансового, экологического, организационного потенциалов регионов, потенциала качества жизни для Уральского федерального округа (УрФО) выходом является комбинация обоих направлений с акцентом на последнем. В этой связи овладение механизмами и методами укрепления конкурентоспособности регионов становится объективно необходимым и может послужить катализатором активизации внутренних потенциалов регионов, дополнительным фактором обеспечения устойчивости стратегически ориентированного регионального развития. Стратегия конкурентоспособности территории является основой для формирования и реализации региональной долгосрочной социально-экономической политики. Усиливается конкуренция между регионами УрФО. На сегодняшний день разработан концептуальный блок стратегии повышения конкурентоспособности УрФО: определены параметры территориальных конкурентных преимуществ; сформулированы задачи повышения конкурентоспособности; разработана стратегия, включающая в себя этапы поступательного повышения конкурентоспособности региона.

Основными направлениями конкуренции регионов УрФО являются:
развитие экономики, привлечение новых инвестиций;
сохранение и привлечение человеческих ресурсов.

Целью первого этапа (2003–2004 гг.) стратегии обеспечения конкурентных преимуществ являлась стабилизация социально-экономических процессов. Приоритетными направлениями второго этапа стратегии (2005–2010 гг.)

должны стать активизация инвестиционных и социальных мероприятий, структурная перестройка промышленного комплекса УрФО, рост инновационной активности, формирование институциональной среды.

Рассмотрим более подробно результаты первого этапа, перспективы и задачи второго этапа.

Регионы УрФО на современном этапе развития наиболее конкурентоспособными являются в решении следующих задач: получение субвенций, кредитов, средств фондов и других финансовых ресурсов из федерального бюджета; модернизация оборонных предприятий и государственных организаций в регионы; получение государственных заказов для предприятий регионов; получение средств в счет погашения задолженности предприятиям регионов из бюджета или от крупных потребителей; привлечение инвестиций для частных предприятий; получение иностранных кредитов и безвозмездных грантов на региональное развитие; развитие различных транзитных коммуникаций и усиление транспортных грузопотоков. В то же время в ряде сфер конкуренция регионов УрФО недостаточно развита, что не соответствует основным тенденциям усиления межрегиональной конкуренции в развитых странах. В этих сферах в ближайшее время, несомненно, должны произойти серьезные изменения:

привлечение нового населения, особенно высококвалифицированных кадров, молодежи;

создание или привлечение образовательных и научных организаций;

перемещение в регионы части федеральных управлеченческих структур;

привлечение инвестиционного и банковского капитала;

разработка и реализация межмуниципальных и межрегиональных инвестиционных проектов;

создание центров телекоммуникаций, информатики, логистики, центров компетенции, современных кластеров экономики.

Анализ социально-экономического развития и оценка уровня конкурентоспособности регионов УрФО позволяют сделать вывод, что, несмотря на наметившиеся положительные тенденции экономического развития, недостаточно эффективно используются все составляющие потенциалов, которыми обладают регионы. Наблюдаются тенденции неравномерности и дифференциации в динамике и структуре отраслевого развития по территориям, нарушения степени комплексности региона, разрушение интеграционных связей. Данные тенденции в развитии инвестиционной деятельности обусловлены:

1) хаотичностью и диспропорциональностью инвестиционной деятельности. Наблюдается состояние deinституализации инвестиций, несоответствие уровня развития институциональной сферы и ее ресурсов отраслевым структурам регионов, с одной стороны, и становление хаотичной схемной организации финансово-инвестиционных отношений – с другой;

2) дифференциацией и высокой концентрацией капитала на территории, обусловленной историческими и национальными предпосылками формирования финансово-инвестиционной деятельности и, как следствие, сдерживанием процессов накопления и неравномерностью процессов перераспределения финансово-материальных ресурсов;

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

3) потерей государством рычагов управляемости на различных иерархических уровнях управления отраслевым и территориальным развитием.

Вышеуказанные тенденции и причины их возникновения приводят к проблемам нарушения синхронизации и ритмичности движения денежных и материально-вещественных потоков территории, не достаточным для экономического роста темпам инвестиционных процессов в регионах УрФО.

Основой роста и подъема конкурентоспособности экономики на втором этапе стратегии будет инновационный подход к формированию финансово-инвестиционного механизма. Данный подход предполагает переход от превалирования объектно-целевого принципа в управлении инвестиционными ресурсами к усилению регулирования структурной составляющей инвестиционных процессов. Он базируется на сочетании эффективных инструментов мобилизации и концентрации инвестиционных ресурсов планово-регулируемой экономики и рыночных инструментов распределения. Важнейшими направлениями данного подхода являются следующие.

1. Расширение спектра объектов и методов воздействия государственного управления в области промышленного развития. Это предусматривает, наряду с целевым, усиление государственного, структурного регулирования и оптимизацию структуры капитала (производственного, финансового, управленческого и человеческого), в частности повышение роли государства в инвестиционном процессе и эффективном размещении капитала, оптимизация уровня капитализации отраслевых структур, источников и направлений использования инвестиционных ресурсов территории, схемное государственное регулирование промышленного и потребительского спроса и предложения.

2. Совершенствование методов государственного регулирования и использования организационного потенциала, представляющего собой способность региональных властей мобилизовать факторы развития территории и организовать сотрудничество целевых групп местного сообщества. Основными характеристиками организационного потенциала выступают политическая стабильность в регионе, эффективность структур регионального и муниципального управления. Кроме традиционных методов (фондообразование, экономико-математическое моделирование, регулирование макроэкономических параметров, балансовые методы, программно-целевой подход), следует активнее использовать схемные, информационно-методические и кадровые рычаги управления в отношении объектов регулирования, что предполагает: усиление кадровой политики; наличие разработанной и реализуемой стратегии развития региона; применение методов частно-общественного партнерства, регионального маркетинга и активного позиционирования; обеспечение участия граждан в принятии политических решений и управлении; информатизацию и внедрение принципов электронного управления.

3. Активизирование инновационно-инвестиционной деятельности на основе смешения приоритетов в обеспечении конкурентоспособности с помощью качества человеческого капитала и развития третичной сферы (инновации, услуги, технологии, в том числе управленческие).

Рассмотрим подробнее данные направления. Первое направление основано на повышение роли государства в инвестиционном процессе и эффективном размещении капитала. Предстоящий этап – это этап последовательной

трансформации структурных искажений в системе «производство – переработка – сбыт», основанный на согласовании долгосрочных приоритетов и координированном управлении маркетинговыми и инвестиционными процессами в системе «государство – институциональная сфера – территория – отрасль». Основные параметры государственного регулирования: отраслевые структуры; процессы перераспределения ресурсов в отрасли и на территории; модели рынков территорий. Усиление и реализация структурного государственного регулирования размещения капитала на территории осуществляется по двум направлениям.

Во-первых, это структурное регулирование промышленного и потребительского спроса и предложения на территории финансово-инвестиционными и планово-организационными методами за счет адресных финансово-инвестиционных инструментов, сформированных на основе кластерного подхода. Данный вариант предполагает создание благоприятных условий для стимулирования развития внутри крупных конгламератов ресурсных и затратно-сберегающих кластеров через точки экономического роста. Основанные на отношениях вертикальной координации и стратегического партнерства, кластеры обеспечивают новые возможности региональных властей разрабатывать и реализовывать стратегию экономического развития региона в направлении поддержки конкурентных преимуществ экономики в целом, внедрения инноваций и специализации региона в рамках УрФО или страны.

Во-вторых, это регулирование отраслевых структур с точки зрения уровня капитализации, обеспечение адекватности отраслевых структур, системам регионального финансирования и относительной равномерности процессов перераспределения. Отраслевые структуры определяют спектр источников финансирования отрасли и территории. В данном случае отраслевые структуры характеризуются не только спектром отраслей, их структурой и динамикой развития, но и степенью концентрации капитала, уровнем капитализации (малых и средних предприятий различных организационно-правовых форм, структурой АО, ЗАО, холдингов, ФПГ, вертикально интегрированных структур, планово-регулируемых образований). Основу такого подхода составляет ориентация в основном на собственный совокупный потенциал и обеспечение постепенной, последовательной трансформации структуры источников инвестиционных ресурсов и направлений их использования. Структурное регулирование спроса и предложения в отрасли за счет комплексного и системного стимулирования процессов стратегического партнерства и вертикальной координации изменит структуру финансовых рисков отраслей и территорий, приведет к изменению структуры источников инвестиционных ресурсов, расширит масштаб и диапазон собственных и привлеченных ресурсов. Новая структура рисков может гарантировать финансирование инвестиционных проектов в масштабе и стоимости, которые были недоступны большинству хозяйствующих субъектов. В итоге высвобождается 20–40% прибыли под самофинансирование и обеспечивается возможность маневра привлечения дополнительных внешних источников. Данный подход позволит выйти на модель устойчивого развития, обеспечения сбалансированного развития инвестиций производственного и социального назначения.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Перейдем ко второй составляющей инновационного подхода – модернизации государственного управления. Именно организационный потенциал, или способность региональных властей соединить всех заинтересованных участников процессов регионального развития в целях устойчивого и сбалансированного движения вперед, создает основу для модернизации системы регионального управления. К методам регионального управления следует отнести:

1) стратегически ориентированное региональное управление, включающее разработку концепции, стратегии развития региона на 10–15 лет, реализацию стратегии, оценку и постоянный мониторинг программ, проектов и мероприятий стратегического характера. Стратегический план является общественным документом, он публикуется в СМИ в общедоступной форме, иллюстрируется схемами и диаграммами, становится достоянием жителей и бизнес-сообщества региона;

2) информатизация и внедрение принципов электронного управления на региональном уровне. В первую очередь, это Интернет и электронные средства коммуникации, которые способны обеспечить регионам уникальные конкурентные преимущества по целому ряду направлений:

презентация региона во внешней среде – в стране и за рубежом;

активный маркетинг сильных конкурентных преимуществ региона, активное содействие привлечению в регион инвестиций;

внедрение принципов электронного управления в направлении демократизации и повышения эффективности регионального управления;

повышение информированности жителей региона о стратегии, крупных проектах и программах; усиление принципов демократического общества и обеспечение более значительного участия граждан в региональном и местном управлении;

облегчение проведения выборных кампаний, референдумов, опросов;

возможность участия в сетевом межрегиональном и международном Интернет-партнерстве;

3) региональный маркетинг, являющийся эффективным методом поддержки местного экономического развития и привлечения инвестиций и способом существенного усиления социальной ориентации управления. Отличительными чертами регионального маркетинга являются ориентация на потребителя; охват региона в целом, включая входящие в его состав города и районы; учет интересов всех социальных групп, в том числе предпринимателей, квалифицированных рабочих, молодежи, пенсионеров и др.

Мероприятия регионального маркетинга можно сгруппировать по двум направлениям.

Первое – маркетинг региона в целом по отношению к внешним макрорегионам, стране, мировому пространству. В этом понимании региональный маркетинг должен являться системой мер по общему и комплексному преобразованию среды в интересах региона с целью повышения его конкурентоспособности за счет стратегической региональной экономической политики, создания предпосылок для привлечения новых капиталовложений в экономику региона; ориентации на интересы бизнеса с учетом потребностей развития экономики региона и социальной сферы; улучшения жизнеобеспечения всех социальных групп жителей; развития социальной сферы; оздоровления окружающей среды региона.

Второе – региональный маркетинг можно рассматривать как разновидность территориального маркетинга в форме комплекса маркетинговых мероприятий региона, которые проводятся для нескольких объединивших свои усилия городов в рамках одного региона. В этом случае региональный маркетинг позволяет выделиться на фоне остальных городов небольшим городам, которые поодиночке не в состоянии осуществлять свое продвижение. Для усиления позиции региона в международном масштабе необходимы и стратегия развития, и программа маркетинга региона за рубежом и открытие представительств в столицах партнерских регионов, и проведение в регионе крупных международных мероприятий, и участие в международных конкурсах, выставках, ярмарках, конференциях, фестивалях.

Гармоничное решение задач предстоящего этапа, направленных на повышение конкурентоспособности продукции, предприятий, отраслей, территорий, должно основываться только на совместных координированных усилиях бизнеса и государства. Организованная качественным государственным менеджментом инновационно-инвестиционная система регионов за счет информационно-методической поддержки потенциала местной экономики обеспечит больший синергетический эффект повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности регионов, чем меры отдельных субъектов.

Предложенные меры способны обеспечить необходимую координацию усилий отраслевых структур институциональной сферы и региональных органов власти для повышения экономики, заложить фундамент управляемости системы «государство – институциональная сфера – территория – отрасль». Основываясь на управленческом потенциале инвестиционных процессов в регионах, данная стратегия может представлять собой альтернативный вариант существующим подходам к финансированию инвестиционных процессов в регионах (бюджетному подходу, созданию специализированных структур, финансируемых государством).

Литература

1. *Важнейшие факторы повышения конкурентоспособности регионов:* Материалы форума «Стратегия регионального развития». Казань, 2003.
2. *Власова В.В., Решетникова Т.В.* Методологические аспекты финансово-инвестиционного механизма. Деп. ИНИОН РАН. М., 2003. № 58250.
3. *Басаргин В.Ф., Сурсяков В.Н., Михеева С.В.* Некоторые аспекты оценки конкурентоспособности предприятий Свердловской области в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2004.
4. *Власова В.В.* Реальные механизмы государственного управления в области промышленного развития России (на примере финансово-инвестиционного механизма федерального округа): Материалы всероссийской научно-практической конференции «Промышленное развитие России: ключевые проблемы и решения». М.: Изд-во ИНИОН РАН. Научный эксперт, 2004.

* * * *

**Ольга Петровна
Кузнецова**



Кандидат экономических наук, доцент, профессор Омского государственного технического университета

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

В новых условиях хозяйствования в России все большее внимание уделяется реформированию экономических и социальных отношений, которые неразрывно связаны с основами управления развитием субъектов местного самоуправления.

Приоритетными задачами органов местного самоуправления в системе экономики муниципального образования являются: создание условий для стабильного экономического развития хозяйствующих субъектов, действующих на территории; поддержание необходимого уровня жизни и социального обеспечения населения; решение экологических проблем.

Главная задача социальной муниципальной политики состоит в том, чтобы устраниТЬ или сгладить те диспропорции, которые появились вследствие отстранения от решения социальных проблем в предшествующие годы неэффективного управления социальными процессами, в том числе и на муниципальном уровне. Современный подход к решению социальных проблем в муниципальном образовании направлен на создание достойных условий жизни людей. Именно от эффективности координации и обоснованности принимаемых решений по социально-экономическому развитию субъектов местного самоуправления во многом зависит уровень экономического развития, в том числе уровень жизни населения, состояние социальной сферы и своевременность решения экологических проблем. Разработка стратегических направлений развития муниципального образования, формирование задач, необходимых для достижения стратегических целей является одним из главных этапов реализации стратегического подхода к управлению. Это необходимо для конкретных видов деятельности, для определения основных направлений, позволяющих достигать желаемого эффекта в долгосрочной перспективе. Устойчивое развитие муниципального образования во многом зависит от правильности, целесообразности формирования стратегических целей развития и от того, насколько принимаемые управленческие решения, направленные на решение краткосрочных задач, будут согласованы с этими стратегическими целями.

Формирование стратегии управления социально-экономическим развитием на муниципальном уровне зависит, главным образом, от территориальной структуры власти и ее исторического вида. Муниципальная власть может иметь различный исторически установившийся порядок взаимоотношений с государством (известны три основных вида муниципальной власти: административная, полное местное самоуправление, смешанная форма) [1. С. 17]. Использование программно-целевого подхода к решению задач планирования и управления развитием муниципальных образований обусловлено следующим:

высокой размерностью и сложностью связей между компонентами системы (использование комплексного подхода к решению проблем);

рассмотрением задач в долгосрочной перспективе;

высокой капиталоемкостью решения проблем – социального обеспечения задач и защиты населения, экологических;

многовариантным подходом к решению задач социально-экономического развития;

неопределенностью стоимостных и временных требований для решения социально-экономического развития.

Стратегическое управление – это готовность к долгосрочному видению, способность к корректировке деятельности и планов в соответствии с изменяющимися обстоятельствами, что требует последовательной, систематической, активной и непрерывной работы для реального воплощения в жизнь проектов и программ.

Стратегическое управление предполагает решение комплекса реализуемых в долгосрочной перспективе задач, взаимоувязанных по времени, ресурсам и другим параметрам. При этом возникает необходимость согласования долгосрочных комплексных решений и текущих задач. В системе стратегического планирования в качестве инструмента разрешения данного противоречия используют программно-целевой подход, который получил широкое распространение в управлении самыми разнообразными социально-экономическими объектами и процессами.

Программно-целевой подход предусматривает принятие и реализацию целевых программ развития всех сфер жизнедеятельности муниципального образования, направленных на выполнение основных стратегических приоритетов развития какой-либо территории, решение острых проблем, требующих сосредоточения ресурсов, целевой ориентации используемых финансовых средств, а также согласованности действий федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и хозяйствующих субъектов, функционирующих на этой территории.

В настоящее время основными задачами органов местного самоуправления являются: решение социальных проблем на территории муниципального образования; решение экологических проблем, охрана окружающей среды; обеспечение социально-экономического развития муниципального образования. Для этого необходимо осуществлять планирование социально-экономического развития муниципального образования.

В современных условиях идет постоянный поиск форм и методов решения вышеуказанных задач. Разработка программ социально-экономического

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

развития, рассчитанных на долгосрочную перспективу, является одним из наиболее эффективных методов.

В Федеральном законе «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»ается следующее определение программы: «Программа социально-экономического развития Российской Федерации – комплексная система целевых ориентиров социально-экономического развития Российской Федерации и планируемых государством эффективных путей и средств достижения указанных ориентиров» [2].

Программа развития муниципального образования позволяет увязать действия участников производственного процесса, а также учесть финансовые, материальные и трудовые ресурсы, необходимые для достижения поставленной цели.

Целевые программы можно классифицировать по нескольким признакам:

характеру проблем и целей (социально-экономические, экологические, организационно-хозяйственные);

времени (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные);

уровню и составу сферы влияния и сферы реализации (государственные, межотраслевые, отраслевые, региональные, муниципальные).

Следует отметить, что программы взаимосвязаны между собой. В частности, социально-экономические выступают целевыми, а организационно-хозяйственные – обеспечивающими условия реализации целевых программ.

К основным показателям социально-экономического развития муниципального образования можно отнести следующие:

увеличение бюджетообеспеченности населения с целью качественного предоставления гарантированных услуг;

повышение уровня жизни населения;

увеличение средней продолжительности жизни населения в муниципальном образовании;

естественный прирост населения;

сокращение детской смертности и смертности населения в трудоспособном возрасте;

обеспеченность населения жилой площадью по категориям жилья и уровню его благоустройства;

динамика уровня удовлетворения других социально-культурных и бытовых потребностей населения.

Программно-целевой подход является необходимым инструментом управления таким сложным объектом, как муниципальное образование, формой и средством подчинения различных хозяйствующих субъектов целям экономического и социального развития.

По мнению А.Г. Воронина, процесс формирования целевой программы должен включать ряд обязательных этапов:

этап аналитический – проводится всесторонний анализ проблемных ситуаций, возникших в рамках стратегических приоритетов муниципального образования; формулируется цель предполагаемых изменений;

этап определения стратегии – определяется долговременное направление или комбинация направлений, на которых следует искать пути достижения цели;

этап формирования программы – выделяются основные задачи и мероприятия по их реализации; определяются основные временные периоды;

этап оценки финансовых и ресурсных возможностей – оцениваются финансовые возможности реализации целевой программы и определяются возможные источники погашения затрат (бюджеты различных уровней, привлеченные средства и ресурсы).

Разработка целевой программы начинается с описания проблемной ситуации, уточнения формулировки проблемы и обоснования необходимости целевой программы для ее решения.

Целевые программы должны иметь следующую структуру:

целевой блок, показывающий, какой из стратегических приоритетов реализует данная программа;

структурный блок, характеризующий основные мероприятия для достижения социальных целей;

ресурсный блок, конкретизирующий потребность в материальных и финансовых ресурсах для выполнения мероприятий программы;

блок технико-экономических обоснований, в котором составляются балансы, необходимые для обеспечения потребностей за счет собственных ресурсов муниципального образования, привлечения средств инвесторов и средств населения [3. С. 128–130].

Одной из сложных задач при разработке и реализации целевых программ является прогнозирование результатов, оценка и анализ эффективности этих программ. Эту задачу должен решать мониторинг целевых программ, направленный на достижение максимальной социально-экономической эффективности их реализации. На наш взгляд, мониторинг необходим: для отбора тех целевых программ, которые оказывают наибольшее положительное воздействие на социально-экономическую ситуацию при ограниченности бюджетных средств на их реализацию; координации взаимодействия руководителей целевых программ; осуществления систематического контроля за ходом выполнения программ; получения и обобщения информации о финансировании мероприятий; определения степени достижения целей программ; обеспечения городских органов представительной и исполнительной власти информацией о выполнении целевых программ.

Объектами мониторинга целевых программ являются предложения о разработке целевых программ, проекты целевых программ, а также утвержденные представительным органом и принятые к финансированию социальные и экономические программы.

Мониторинг включает программный анализ и программную оценку.

В основе программного анализа лежит сопоставление предполагаемых затрат с ожидаемыми результатами альтернативных вариантов реализации анализируемой программы. По результатам анализа, который включает проведение независимой экспертизы проектов целевых программ, в соответствии со специальной формой следует подготавливать заключение, которое передается в представительный орган местного самоуправления. Представительный

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

орган должен изучить заключение и принять решение об утверждении проекта целевой программы, объемов финансирования, сроках и порядке отчетности о ходе реализации программы.

Оценка исполнения целевых программ должна проводиться ежеквартально по сведениям, представляемым руководителями этих программ. Она предусматривает использование методов финансового и административного контроля. Результаты оценки исполнения целевых программ обобщаются в специальных формах.

В настоящее время десятки российских городов развиваются согласно принятым комплексным программам социально-экономического развития, одобренным местными органами власти. Однако при их реализации чаще всего осуществляют лишь контроль выполнения принятых решений и реализации намеченных мероприятий, в то время как эффект от выполнения программ оценивается крайне редко. Мониторинг выполнения принятых программ с целью выявления на ранних стадиях отклонений от намеченного хода реализации и последующей корректировки чаще всего сводится к замеру степени выполнения намеченных целей по окончании календарного плана. При этом в качестве индикаторов используются необходимые показатели, объективно отображающие реальный эффект от выполнения программных мероприятий, и те параметры, которые проще и легче измерить.

Литература

1. Самаруха В.И., Шодорова Н.М. Выработка управленческих решений в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития муниципальных образований Байкальского региона. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002.
2. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации: Закон РФ № 115-ФЗ // Российская газета. 1995. 26 июня.
3. Воронин А.Г. Муниципальное хозяйствование и управление: проблемы теории и практики. М.: Финансы и статистика, 2003.

* * * * *

**Ирина Викторовна
Борзихина**



Кандидат исторических наук, доцент кафедры истории и политологии Уральского государственного экономического университета

**Татьяна Ефимовна
Эйдис**



Кандидат исторических наук, доцент кафедры истории и политологии Уральского государственного экономического университета

ПРЕПОДАВАНИЕ ПОЛИТОЛОГИИ В ВУЗЕ: ПРИОРИТЕТЫ И МЕТОДИКА

На протяжении последних 10–12 лет политология заняла прочное место среди дисциплин гуманитарного цикла вузовских программ обучения студентов. Ее преподавание позволяет решать целый ряд задач: формировать у студентов научные знания о политической системе общества, способствовать овладению навыками анализа политических отношений, знакомить с принципами классификации политических институтов. Кроме того, существенным является воспитательный потенциал учебной дисциплины: она способствует формированию гражданской позиции. Последнее представляется особенно важным в связи с проявлением политического абсентеизма молодежи. Концентрированное выражение это явление получает в уклонении избирателей от участия в голосовании на выборах в органы государственной власти разного уровня. Удельный вес молодежи, игнорирующей выборы, достаточно высок.

Абсентеизм среди молодежи – явление тревожное. Причинами этого могут служить различные факторы: крайняя степень недоверия к политическим институтам; чувство собственной беспомощности и неспособности повлиять на власть; высокая степень неудовлетворенности социально-экономи-

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО

ческими условиями жизни. Кроме того, причиной абсентеизма может быть и отсутствие у личности общепринятых норм политической культуры. В любом случае уклонение от участия в политической жизни имеет опасные последствия, так как власть, не получая корректировки своих действий со стороны общества, утрачивает связи с социальными группами и тяготеет ко все большей бюрократизации, «замкнутости». А это, в свою очередь, негативно сказывается на жизни всего общества

Проблема преодоления политической пассивности общества решается крайне трудно. Но в определенной степени средством решения выступает политическое воспитание личности. Оно включает в себя два основных компонента: рациональный и эмоциональный. Рациональный заключается в распространении необходимой информации, обеспечивающей сумму политических знаний в обществе. Второй компонент связан с формированием стойких эмоциональных предпочтений людей в политической сфере. Изучение политологии связано с рациональным компонентом политического воспитания. Оно способствует преодолению восприятия молодежью власти как отчужденного от себя феномена. На наш взгляд, преподавание политологии должно акцентировать внимание студентов на существующих механизмах связи общества с властью и возможностях развития диалога.

При отборе учебного материала и составлении рабочего плана проведения занятий по политологии необходимо четко представлять себе специфику студенческой аудитории. Она проявляется в том, что в 18–20 лет собственного опыта участия в политической жизни у студентов практически не имеется: в лучшем случае они один-два раза принимали участие в выборах органов власти какого-либо уровня. Но при этом достаточно сильно проявление сложившихся в обществе стереотипов политического сознания и политической культуры. Среди них:

заведомо негативные оценки деятельности властных структур;

преобладание пассивного восприятия процессов политической жизни общества;

убеждение в неизбежности коррупции органов власти;

восприятие крайних форм протеста (забастовок, акций выражения недоверия) как единственных возможных средств диалога с властью;

восприятие политической жизни только как процесса осуществления инициативы «сверху» без осознания возможности обратной взаимосвязи, политических импульсов со стороны общества.

Такие стереотипы политического сознания не случайны. Они – следствие общей разочарованности российского общества действиями властных структур, инициирующих процесс реформирования. Невозможно отрицать фактов политической жизни, вызывающих недоверие населения к деятельности представителей власти. Однако нельзя забывать о том, что именно на эмоциональных оценках политической действительности строится деятельность крайних радикальных политических сил, подталкивающих общество к конфронтации. В связи с этим преодоление деструктивности в общественном сознании является необходимым компонентом воспитательного аспекта преподавания политологии. Императивом здесь должна являться активизация рационального компонента в политическом воспитании личности. Только это

позволит избежать неадекватных оценок политических процессов со стороны молодежи.

При несомненной значимости курса политологии возникает ряд сложных методических проблем в процессе его преподавания.

1. Крайняя ограниченность аудиторного времени: 18 ч лекций и 18 ч семинарских занятий. За это время преподаватель должен дать студентам краткое, но целостное представление о специфике политологии как науки, ознакомить с этапами развития политической мысли, дать теоретические основы главных тем курса, раскрыть типологию явлений политической жизни, научить студентов грамотно использовать понятийный аппарат политологии.

2. Необходимость избегать излишнего теоретизирования курса. Изучение теоретических основ дисциплины не является самоцелью, оно должно способствовать формированию у студентов навыков анализа и сопоставления явлений политической жизни в разных странах. При этом необходимо акцентировать их внимание на специфике политических процессов в современной России.

3. Выбор наиболее эффективных способов и форм организации учебного процесса с целью повышения познавательной активности студентов. Для реализации этих задач необходима продуманная методика преподавания дисциплины, которая должна активизировать восприятие студентами учебной информации и обеспечить перевод ее в навыки политического поведения.

В ходе семилетнего опыта преподавания курса политологии преподавательский состав кафедры истории и политологии УрГЭУ апробировал некоторые организационно-методические формы, которые в определенной степени помогают решить обозначенные проблемы. Организация учебного процесса включает в себя четыре ключевых компонента:

- 1) соблюдение внутренней логики и взаимосвязи тем курса;
- 2) использование разнообразных форм проведения семинарских занятий;
- 3) активизация самостоятельной работы студентов;
- 4) постоянный контроль за усвоением учебного материала.

При формировании учебного плана проведения занятий выбор тем лекций и семинаров определяется такой их последовательностью, которая позволяет раскрыть многогранность политических процессов в тесной логической взаимосвязи. Эта взаимосвязь создает последовательное изучение проблем. Например, познание сущности и функций политической власти, способов ее осуществления и закономерностей функционирования позволяет объяснить закономерности деятельности политических элит, политических лидеров, и помогает понять мотивы поведения людей, осуществляющих управление обществом. А познание сущности гражданского общества и изучение конкретных форм его функционирования позволяет понять механизмы воздействия общества на власть. В результате студентам не просто объясняется суть таких явлений, как власть, государство, политический режим, политическая партия и т.д., но и раскрываются механизмы их взаимодействия.

Ограниченнное количество аудиторных занятий несколько компенсируется тем, что темы семинаров лишь частично, в самых ключевых аспектах, совпадают с лекционными. Этим, с одной стороны, достигается расширение тематического спектра курса, а с другой стороны, активизируется самостоя-

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО

тельная работа студентов. Этому же способствует и разнообразие форм проведения практических занятий. Студенты с гораздо большей активностью участвуют в пресс-конференциях, деловых играх, семинарах, проводимых методом малых групп, дискуссиях, чем в традиционных вопросно-ответных практических занятиях. Преподавательским коллективом кафедры разработана методика проведения активных форм семинаров. Так, по теме «Политические партии» на семинарах традиционно проводится деловая игра, в ходе которой студенты «создают» свои партии, продумывают их программные положения, ведут полемику с условными оппонентами. Тема «Политические режимы» гораздо эффективнее усваивается студентами при проведении ее в форме пресс-конференции. Это позволяет заострить внимание не только на изучении основных элементов какого-либо режима, но и на выделении его сути, а также сильных и слабых сторон.

Особое внимание при изучении каждой темы курса политологии уделяется понятийному аппарату. Необходимость этого связана с тем, что многие термины, составляющие основу понятийного аппарата, широко (и часто неправильно) употребляются в обыденной речи. Так, с научной точки зрения, власть как феномен общественной жизни может существовать только в мире людей. Это понятие не распространяется на отношения между миром людей и миром вещей. Устойчивые выражения «власть денег», «власть вещей» неправомерны (здесь более уместно выражение «зависимость от денег», «зависимость от вещей»). Неточности в употреблении терминов допускают иногда средства массовой информации, некоторые политики. Изучение основ политологии невозможно без точного знания научного понятийного аппарата. Поэтому перечень основных понятий к каждой теме курса включен в планы семинарских занятий с тем, чтобы студенты приобретали навыки точного и осознанного употребления терминов. Формой контроля за выполнением этого задания является небольшой диктант на знание понятий.

Формы самостоятельной работы студентов по изучению курса политологии достаточно разнообразны: подготовка докладов и содокладов, подготовка к деловой игре, работа над понятиями, библиографический поиск литературы по заданной теме, аннотирование научных статей и др. Кроме того, применяется проведение учебных исследований по разным темам курса. Студентами выполняется, например, сравнительный анализ программ политических партий современной России или методов проведения избирательных кампаний, анализ решений органов местного самоуправления по конкретным вопросам политической жизни, изучение форм деятельности организаций гражданского общества. Чтобы студент осознал себя не только потребителем, но и распространителем нового знания, ощутил общественную значимость своих усилий, целесообразно использовать групповую форму организации работы. В рамках небольшой группы (3–4 чел.) студенты работают над решением одной задачи. Каждый выполняет часть общей работы и в законченном виде эти части объединяются. Так, при выполнении общего задания – представить аналитический обзор публикаций в журнале «Полис» по определенной теме за несколько лет – один из участников группы делает аннотированный библиографический список, второй и третий готовят рефераты наиболее интересных статей, четвертый анализирует состав авторов. Преподаватель

оказывает консультативную помощь каждому исполнителю, оценивает качество выполнения задания. Результаты проделанной работы докладываются в студенческой группе в ходе семинара и способствуют расширению знаний по конкретной теме курса. Эти студенческие работы могут накапливаться на кафедре и оказывать практическую помощь преподавателям и студентам в качестве источника сигнальной информации.

Безусловно, такие формы самостоятельной работы требуют хорошей источниковой базы. Для проведения, например, сравнительного анализа программ политических партий необходимо располагать их текстами. Большую помощь в этом студентам оказывает созданное коллективом кафедры электронное учебное пособие, размещенное на жестком диске и позволяющее использовать компьютерные технологии в процессе обучения. В нем содержится более 155 файлов, в которых, помимо обязательной и дополнительной литературы к занятиям, имеются хрестоматия, контрольные вопросы к каждой теме, примерные сценарии проведения дискуссий, деловых игр, психологические тесты, тезаурус.

Усвоение учебного материала контролируется традиционными опросами на семинарах, выполнением тестовых заданий по отдельным темам курса и самостоятельных работ.

Рейтинговая система учета знаний эффективно поддерживает познавательную активность студентов на всем протяжении изучения ими курса политологии.

Усвоение студентами теоретических основ политологии формирует у них навыки анализа деятельности органов власти, политических партий, политической элиты и лидеров. Знание закономерностей политической жизни способствует осознанию роли общества в политических процессах и выработке собственных представлений о нормах политического поведения. Именно это позволит, на наш взгляд, способствовать политическому воспитанию личности и хотя бы частично решить проблему политического абсентеизма молодежи.

* * * *

Анна Капитоновна
Гагиева



Кандидат исторических наук, заведующая кафедрой коммерции и маркетинга Сыктывкарского филиала Московского университета потребительской кооперации

КООПЕРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОТРАСЛЬ КООПЕРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Кооперативное образование является составной частью кооперативной системы, поэтому оно должно соответствовать развитию кооперации в целом.

Кооперация – это форма труда, хозяйственное предприятие, общественное движение. Она возникает на этапе формирования единого внутреннего и мирового рынка, в результате усиления процесса разделения труда в новое время. В условиях элементарных демократических свобод кооперация работает в системе развитого денежного обращения; ориентирована не только на удовлетворение собственных нужд и не только на рынок; оформлена организационно; официально зарегистрирована, функционирует на основе выработанных принципов, вооружена кооперативной теорией; проявляется в своей работе устойчивость [1]. Кооперация является социально ориентированной системой, сочетающей финансово-хозяйственную деятельность с выполнением социально-культурной миссии, включающей кооперативное образование.

Понятие «кооперативное образование» ранее не разрабатывалось, оно вошло в научный оборот сравнительно недавно и представляет собой следующее. Кооперативное образование – это процесс и результат усвоения знаний, навыков и убеждений в результате кооперативного обучения. Это один из этапов формирования личности, предпосылка его включения в систему кооперации и кооперативного движения. Гибкость кооперативного образования и его доступность обеспечивают социальные гарантии самореализации личности, возможности развития индивидуальных способностей и таланта. Содержание образования определяется кооперативной системой, требованиями производства и обусловливается социально-экономическими отношениями в стране, общественным уровнем и состоянием кооперативной науки, уровнем развития кооперации. Основная задача кооперативного образования – подготовка специалистов, хорошо знающих практику дела, овладевших достижениями отечественной и зарубежной кооперативной науки, воспитанных в духе кооперации. Последнее являлось основополагающим в российской кооперативной науке до 1917 г. Так, в работах А.В. Чаянова, М.И. Туган-Барановского и других теоретиков кооперации кооперация воспринимается не только как форма общественного труда, но и как хозяйствен-

ное предприятие, где человек является «верховной ценностью» и на «смену отношения к человеку как к средству достижения цели, должно прийти отношение к человеку как верховной ценности», его воспитание и образование должно осуществляться в кооперативных образовательных учреждениях, где «прививаются навыки высокой культуры, расширяется кругозор», идет «возвращение духовности» [2. С. 56–58; 3. С. 368; 4. С. 11; 5. С. 129].

До 1917 г. в основе кооперативного образования было коммерческое образование, к 1913 г. представленное 5 высшими учебными заведениями, 224 коммерческими училищами, 135 торговыми школами. Кроме фундаментальных дисциплин, связанных с экономикой, студентам предлагались курсы по кооперативной идеологии, истории кооперативного движения, сельскохозяйственной и кредитной кооперации и т.д. В 1910 г. Центросоюз открывает Высшие кооперативные курсы на базе Московского народного университета, а в 1913 г. при университете открывается кооперативная школа, ставшая впоследствии фундаментом для развития высшего кооперативного образования в лице Московского кооперативного института. Основная цель вышеназванных образовательных учреждений – подготовка продавцов, бухгалтеров, приемщиков для кооперативных организаций, торговых и заготовительных предприятий, пунктов приема продукции, число которых к концу 1920-х годов возросло в 8 раз [6. С. 70]. Кооперативное образование не только успешно решало задачи подготовки кадров, но и воспитывало будущих кооператоров на принципах кооперативной идеологии. Об этом неоднократно подчеркивали уже упоминавшиеся деятели кооперативного движения.

В последующем кооперация из самостоятельной общественной организации превратилась в зависимую, работающую под полным государственным контролем. Основными видами деятельности становились торговая, заготовительная и снабженческая. Не осталось в стороне и кооперативное образование. С 1929 г. оно вошло составной частью в систему профессионального образования страны. Это привело к усилению практической направленности образования и к замене принципов кооперативного воспитания, базирующихся на признании приоритетов кооперативных ценностей, на марксистско-ленинские. В результате кооперативное образование стало монопрофильным, ориентированным лишь на узкопрофессиональную подготовку кадров для торгующих организаций. Перечень специальностей включал подготовку: бухгалтеров, плановиков, учетчиков, продавцов и т.д. Взятый государством курс на профessionализацию образования приводил к открытию техникумов, торгово-кооперативных школ фабрично-заводского обучения. Всего в системе кооперативного образования страны к 1950-м годам насчитывалось 2 института, 24 техникума, 25 торгово-кооперативных школ.

В 1960–1980-е годы система кооперативного образования решала те же задачи: подготовка и переподготовка кадров, обучение рабочим профессиям и др. В исследуемый период основное внимание обращалось на среднее и начальное кооперативное образование. Количество техникумов возросло до 68. Вместо торгово-кооперативных школ открылись профессионально-технические училища, которых насчитывалось 25. Изменилась и система высшего образования. Три кооперативных института открыли шесть филиалов в различных регионах страны. Кооперативная образовательная сеть к концу 1980-х го-

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

дов была сформирована. Она, с одной стороны, входила в систему профессионального образования, а с другой – полностью подчинялась высшему кооперативному органу – Центросоюзу СССР. Материальная база образовательных учреждений, здания, общежития, библиотеки – все принадлежало Центросоюзу. Однако заказ на подготовку и распределение выпускников, требования к содержанию и качеству образования, внеучебная и воспитательная деятельность определялись государственными и партийными организациями.

С начала 1990-х годов в потребительской кооперации наблюдались те же негативные тенденции, что и в экономике страны. Количество потребительских обществ уменьшилось в пять раз, суммарный убыток от всех видов деятельности за 1993–1997 гг. составил 3 416 718 тыс. р., а за 1998 г. – около 1 млрд р. Количество убыточных областных, республиканских, краевых потребсоюзов увеличилось с 20 в 1993 г. до 58 в 1998 г. Кооперация прочно вошла в полосу системного кризиса, что проявилось в снижении объема розничного товарооборота на 32%. Из системы уходили наиболее квалифицированные и профессиональные кадры. Если в 1992 г. общая численность работников системы составляла 1 496,2 тыс., то в 1998 г. – 446,7 тыс. чел. [7. С. 114–118]. Эти негативные тенденции отразились и на кооперативном образовании: ухудшалась материальная база образовательных учреждений, сокращался прием и выпуск студентов, происходил отток преподавательских кадров. Реальной становилась угроза потери кооперативного образования. Центросоюз и кооперативная общественность этого допустить не могли. Были приняты кардинальные меры, одной из которых явился перевод в 1992 г. всей системы образования на компенсационную основу, т.е. все образовательные учреждения переводились на самофинансирование, им было дано право готовить специалистов для других систем народного хозяйства. В итоге система кооперативного образования не только сохранила свой интеллектуальный, кадровый потенциал, но и получила реальные возможности дальнейшего развития. Сегодня система представлена 3 университетами, 6 институтами и 68 техникумами и колледжами. Послевузовское образование организовано через аспирантуру, докторантuru вузов, специальные факультеты для получения второго высшего образования, а также институты, факультеты, курсы повышения квалификации. «Все это состоялось не только в силу объективной потребности и естественной тяги членов кооперативов и работников системы к образованию, но и за счет огромного социально-экономического и кадрового потенциала кооперативных учебных заведений, имеющих сложившийся имидж в системе образования в России» [8. С. 151]. Забытые кооперативные ценности и кооперативная идеология постепенно возвращаются в систему образования. Сегодня в основе кооперативной идеологии лежат кооперативные ценности – взаимная помощь, взаимная ответственность, равенство, справедливость и солидарность. Эти нравственные общечеловеческие ценности несут в себе образ кооперативного идеала, т.е. высшей цели совместной деятельности. Возврат к идеям основоположников российской кооперации в настоящее время закономерен, так как для решения задач кооперации – борьбы с бедностью, реализации социальной миссии – необходима кооперативная идеология, которая открыто провозглашает приоритет социальных и нравственных принципов над чисто коммерческими [2. С. 56–58; 3. С. 368; 4. С. 11; 5. С. 129].

Новым в кооперативном образовании на современном этапе является акцент на духовности и нравственных началах в бизнесе и в жизни. Этому способствует забота о человеке, поддержка народных промыслов и других видов деятельности, целенаправленное развитие и пропаганда кооперативной культуры. Все вышеназванное воспитывается и формируется в студенческой среде, в системе кооперативного образования.

В современных условиях проблема воспитания студенческой молодежи приобретает особую актуальность и значимость. От качественного решения этой проблемы, создания необходимых условий всестороннего развития личности во многом зависит будущее развитие системы потребительской кооперации. Современная молодежная политика включает в себя всю совокупность воспитания студенческой молодежи: гражданское, правовое, политическое, нравственное, эстетическое и профессиональное. Система воспитания предполагает формирование у студентов социально значимых качеств, готовности их реализации в интересах кооперации, общества и государства. Воспитание – это философско-мировоззренческая подготовка молодежи к активной жизнедеятельности, формирование самосознания, ценностного отношения к личности, обществу, государству, социокультурным, духовным идеям и ценностям. Воспитание студентов учебных заведений системы Центросоюза Российской Федерации предполагает воспитание нравственных принципов в соответствии с основными принципами, ценностями и этическими нормами потребительской кооперации. Такой стратегический (фундаментальный) уровень воспитания обеспечивает целостный подход к формированию личности, развитию способностей, освоению общечеловеческой и национальной культуры [9. С. 44–51].

Стратегические цели воспитания молодых кооператоров обусловлены многовариантностью системы воспитания, так как молодое поколение не только является преемником и носителем кооперативной культуры, идеологии, но и становится носителем как общечеловеческих ценностей, так и ценностей российской культуры, менталитета российского гражданина.

Литература

1. Петров В.В. История становления кооперативной мысли в России (1861–1929 гг.). Саратов, 1998.
2. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. М., 1998.
3. Чаянов А.В. Избранные труды. М., 1991.
4. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации. Центральное товарищество. М.: Кооперативное издательство, 1925.
5. Чаянов А.В. Основные идеи и методы работы общественной агрономии. 3-е изд. М., 2001.
6. Вахитов К.И. Потребительская кооперація СССР. 3-е изд., перераб. М.: Экономика, 1991.
7. Невлева И.М. Возможности использования трудового и интеллектуального потенциала молодежи в работе кооперативных организаций // Потребительская кооперація – социально ориентированная система: Материалы научно-практической конференции. Белгород, 1999. Ч. I.

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

8. Бернвальд А.Р. Кооперативное образование в России в условиях рыночной реформы. Новосибирск: Сиб УПК, 1995.

9. Наумова Е.В. Воспитание и формирование ценностных ориентаций студенческой молодежи // Фундаментальные и прикладные исследования. 2004. № 2–3.

* * * * *



**Геннадий Александрович
Ярин**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Уральского государственного экономического университета

МЕХАНИЗМ ПРИСВОЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ИСКУССТВЕННО СОЗДАННЫМИ ПОСРЕДНИЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ

Российский класс собственников, получивших собственность криминальным путем во время приватизации, глубоко отличается от своего западного аналога тем, что не соблюдает общепринятых морально-правовых норм, не готов оплачивать полностью труд наемных трудящихся и не пытается находить общий язык с рядовыми гражданами в целом, не оплачивая полностью их труд и, естественно, недоначисляя средства на социальную сферу (единий социальный налог 35,6% на заработную плату). Отметим, что доля расходов федерального бюджета России на социальную сферу в 2003 г. составляла всего 13,45, или 2,41% ВВП [1. С. 23–29]. В настоящее время в европейских странах аналогичные расходы составляют 30% ВВП.

У большинства экономистов указанный факт не вызывает сомнений, и они вполне оправданно задают вопрос: а где деньги? Постараемся показать, где находятся деньги, которые так нужны России. И не нужно сокращать платежи по государственному долгу, расходы на национальную оборону, на государственные капитальные вложения, а наоборот, следует увеличить объем инвестиций в основной капитал России.

На приватизированных (бывших государственных, т.е. созданных трудом всего народа, а не только трудом теперешнего владельца) предприятиях *отпускные цены* на продукцию формируют нынешние собственники, владеющие контрольным пакетом акций (рис. 1). Как правило, они теперь являются совладельцами посреднических структур и как собственники этих структур присваивают и недоданную трудящимся предприятия заработную плату, и экономическую прибыль, созданную машинами и оборудованием. Научное объяснение того, что экономическая прибыль создается не посредническими структурами, а машинами, оборудованием и технологиями в производстве, следующее.

Прибыль рассматривается с разных точек зрения: как прибавочный труд наемных работников, как рента, как процент на вложенный капитал, как вознаграждение за предоставленные факторы производства, как вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических ус-

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

вершенствований, как плата за риск и неопределенность, как монопольный доход, как «приманка», находящаяся в отдалении, как синергический эффект, как результат выгодного комбинирования ресурсов и т.д.

Рыночная цена продукции									
Отпускная цена предприятия				На содержание посреднических структур	Неоплаченный труд (недоданная заработная плата)	Прибыль, созданная на предприятии (экономическая прибыль)			
Затраты предприятия			ПР						
M3	Прочие АО	ЕН	ФОТ						
Доход предприятия									
Посреднические структуры: торговые дома, ФПГ, холдинги и т.д.									
Затраты посреднических структур				Так называемая «прибыль» посреднических структур					

Рис. 1. Механизм присвоения денег владельцами посреднических структур:

М3 – материальные затраты; ФОТ – фонд оплаты труда;
ЕН – единый социальный налог; АО – амортизационные отчисления;
Прочие – прочие затраты; ПР – прибыль предприятия

Необходимо еще раз подчеркнуть, что цель предприятия можно выразить по-разному, но в своей основе она едина – получение прибыли. Поэтому только ответив на вопрос: «Как создается прибыль на предприятии?», можно понять, чьим трудом создается прибыль на предприятии – наемными трудящимися, владельцами предприятия, наемными работниками и владельцами вместе. А может быть, кем-то еще? Ученые выдвигают различные теории, объясняющие образование *экономической прибыли*. Эти трактовки весьма противоречивы (табл. 1).

Таблица 1

Классификация теорий прибыли

Классификационный признак	Автор	Источник прибыли согласно теории
Компенсаторная и функциональная теории прибыли (прибыль как справедливая компенсация и награда за успешное выполнение предпринимательской функции предпринимателю, инвесторам, а также плата за риски др.) [2]	Фрэнк Найт	Плата за риск и неопределенность
Теория монопольной прибыли и прибыли от рыночного дисбаланса (прибыль как удача, везение, конкурентные преимущества, монопольные преимущества и др.) [3]	Джон Кеннет Гэлбрейт	Монопольный доход
Технологическая и инновационная теория прибыли (прибыль как результат внедрения в производственную практику изобретений технически передовых методов производства и др.) [4]	Йозеф Шумпетер	Вознаграждение за предпринимательскую деятельность (вознаграждение непостоянно и в конечном счете исчезает)
Теория прибавочной стоимости (прибыль как результат эксплуатации наемных работников) [5. С. 223–241]	Карл Маркс	Прибавочный труд наемных работников
Теория интеллектуального труда (прибыль как результат прошлого труда владельцев (собственников) средств производства) [6. С. 108–109]	Г.А. Ярин	Интеллектуальный труд

Начнем с анализа экономических понятий и терминов.

Бухгалтерская прибыль – это разность между полученной выручкой и бухгалтерскими издержками. *Бухгалтерские издержки* – это издержки, которые отражены полностью в бухгалтерском учете предприятия: оплата материальных ресурсов (сырья, полуфабрикатов, комплектующих); затраты на покупку или плата за аренду машин, оборудования, зданий и сооружений; амортизационные отчисления; транспортные расходы; прочие платежи (коммунальные платежи, оплата услуг банков, страховых компаний и т.д.); ряд налогов; заработка плата. *Экономические издержки* – это сумма бухгалтерских и альтернативных издержек. *Альтернативные издержки* – издержки использования ресурсов, принадлежащих самому предприятию, т.е. им не оплачиваемые.

Экономическая прибыль – это разность между полученной выручкой и экономическими издержками за минусом: затрат, осуществляемых предприятием за счет прибыли; налогов, выплачиваемых предприятием из балансовой прибыли; других налогов и платежей, выплачиваемых из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, нередко называют *чистой прибылью*.

Большой вклад в исследование прибыли внес Карл Маркс. Согласно его определению прибыль – это прибавочный труд наемных работников; она создается трудом наемных работников (пролетариата), а владельцы предприятия лишь присваивают плоды труда пролетариев, нещадно их эксплуатируя (рис. 2) [5. С. 233–241].

Оптовая цена товара или услуги		
Затраты на производство товара		Прибыль от продажи товара
	Заработка плата	
		Цена рабочей силы
	На потребление	На накопление
	Необходимое время	Прибавочное время
	Необходимый труд	Прибавочный труд
<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>

Рис. 2. Теория прибавочной стоимости

Формула нормы прибавочной стоимости, или степени эксплуатации наемного рабочего (наемного трудающегося), m' :

$$m' = \frac{m}{v} 100\%,$$

где m – прибавочная стоимость (от нем. *Mehrwert*);

v – переменный капитал (от лат. *variable* – переменный).

Стоимость товара w , по теории К. Маркса, определяется формулой: $w = c + v + m$, где прибыль m , т.е. прибавочный (неоплаченный) труд наемного труда; c – постоянный капитал (от лат. *constant* – постоянный). Чем больше живого труда, тем больше общая масса созданной им стоимости, тем

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

больше и неоплаченная ее часть – прибавочная стоимость. Отсюда вывод, сделанный К. Марксом: капиталист есть эксплуататор и чем выше норма прибавочной стоимости, тем более алчен капиталист.

По этому поводу Ю.В. Шишков (Институт мировой экономики и международных отношений Российской академии наук) пишет: «Марксова ... теория стоимости исходит из качественно однородного труда, т.е. из совершенно нереалистичной посылки. Он, правда, пытался смягчить положение, вводя понятия “простой” и “сложный” труд. Но это никак не облегчало ситуацию. Поэтому-то Маркс все время и оперирует неуловимой абстракцией “общественно необходимый труд”. Обнаружились и другие неувязки, перечень которых можно было бы продолжить. Но и этого достаточно, чтобы убедиться, что казавшаяся ему столь впечатляющей разгадка тайны обогащения капиталистов за счет скрытого присвоения прибавочного труда наемных рабочих была роковым заблуждением» [7. С. 33].

Авторы курса лекций «Экономическая теория: наука, учебная дисциплина» пришли к выводу, что «учение К. Маркса изобиловало надуманными понятиями (непосредственно общественный труд, продукт и т.д.). А в России, на практике использовавшей данное учение, произошел отрыв экономической науки от ее мировых процессов» [8. С. 7].

Прибыль представляет собой часть дохода предприятия; другая его часть – это фонд оплаты труда (ФОТ). Согласно методике бухгалтерского учета доход предприятия – это ФОТ и бухгалтерская прибыль.

Упростим структуру дохода. Предположим, что предприятие не обладает ограниченными ресурсами, т.е. не имеет экономической ренты. Выделим из дохода предприятия процент за предоставленный капитал и зарплату владельца. Допустим, что все налоги выплачены.

Рассмотрим чистый доход, состоящий из заработной платы наемного трудящегося и экономической прибыли.

Условимся плату за труд наемного трудящегося называть «зарплата», а экономическую прибыль – «прибыль».

Оптовая цена товара или услуги			
Затраты на производство товара			
Заработка платы			
Цена рабочей силы			
Себестоимость рабочей силы	Прибыль (убыток) от продажи рабочей силы		Прибыль от продажи товара
На потребление	На накопление		
Необходимое время	Прибавочное время		
Необходимый труд	Прибавочный труд		
<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>	<i>p</i>

Рис. 3. Структура заработной платы

Сначала рассмотрим одну составляющую дохода – *заработную плату*. Многовековая практика оплаты труда в странах с рыночной экономикой показывает, что заработная плата – это *цена*, выплачиваемая трудящемуся за использование его труда.

С такой трактовкой согласна значительная часть современных российских экономистов. В рыночных условиях наемный трудящийся выступает как экономический субъект, продающий свои знания, умения и навыки как товар. Чем больше спрос, тем выше цена; чем выше предложение, тем ниже цена.

Рассмотрим структуру заработной платы, представленную на рис. 3.

Сбережения трудящегося определяются по формуле

$$m' = \frac{m}{v} 100\%,$$

где m' – степень бережливости наемного трудящегося;

m – часть заработной платы на приобретение средств производства;

v – часть зарплаты на содержание себя и семьи.

Как видим, в данной теории (в отличие от теории К. Маркса) m входит в структуру платы за труд и составляет часть заработной платы, направляемой на приобретение средств производства.

На конкретную величину заработной платы влияют такие факторы, как уровень техники, технологии и организации производства, наличие собственных природных ресурсов, отношение людей к труду, эффективность антимонопольной политики государства, уровень влияния профсоюзов на рынке труда и др. Однако всеобщим законом, регулирующим величину заработной платы, остается *взаимодействие спроса на труд и его предложения*.

Разделение цены рабочей силы на две составляющие происходит у каждого человека в зависимости от его менталитета: один может оставить большую часть на накопление, т.е. *на приобретение средств производства*; другой направит всю заработную плату на потребление, т.е. *на содержание себя и семьи*.

Конкретный размер оплаты труда, в конечном счете, – дело сугубо индивидуальное, и это зависит от компонентов организации оплаты труда: технического и тарифного нормирования труда, форм и систем оплаты.

Однако есть нюансы в формировании цены рабочей силы. Когда спрос на труд предъявляется одной-единственной фирмой, то фирма-монопсонист максимизирует прибыль, устанавливая более низкую заработную плату, чем в условиях конкуренции. Точно так же действует фирма на олигопсоническом рынке труда, на котором имеется лишь несколько фирм. На заработную плату влияет деятельность профсоюзов. Профсоюз способен контролировать объем предложения труда в отрасли и тем самым поднимать зарплату выше конкурентного уровня.

Доля сбережений, направляемых в инвестиции, в общем доходе человека определяется социальными факторами в широком смысле слова (экономическими, психологическими и др.), и при одной и той же зарплате она (доля) может быть разной. Но эта доля создается *трудом* человека, и поэтому представляет, на наш взгляд, *экономическую категорию*. Заработная плата в данном случае выступает не как затраты на производство продукции, а как цена от продажи рабочей силы.

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

Меняется экономический субъект данного экономического отношения. В этом случае продавец рабочей силы выступает экономическим субъектом, формирует себестоимость и имеет прибыль от продажи рабочей силы. Поэтому прибыль может иметь место в структуре заработной платы.

При повышении уровня жизни, т.е. с увеличением возможности купить на заработную плату больше благ, наемный трудящийся начинает больше сберегать, причем не только абсолютно, но и относительно.

При выплате заработной платы на уровне средней рыночной цены рабочей силы труд наемного трудящегося оплачивается полностью в соответствии с его количеством и качеством; при этом отсутствует источник прибыли как неоплаченный труд наемного трудящегося. При таком условии заработная плата соответствует средней цене рабочей силы и определяется так:

$$ЗП = v + m.$$

На основании данного вывода стоимость товара, созданная за один оборот капитала, вложенного в предприятие владельцем, составит:

$$w = c + (v + m) + p,$$

где p – экономическая прибыль.

Прибыль на вложенный капитал определяется как

$$p = p' \times K,$$

где p' – норма прибыли на вложенный капитал, доли ед.;

K – капитал, вложенный владельцем в предприятие, р.

Норма прибыли зависит от скорости кругооборота капитала, спроса и предложения на него. Масса прибыли составит

$$P = n \times p,$$

где n – скорость оборота капитала, оборотов за период;

p – прибыль на один оборот капитала, р.

Рассмотрим другую составляющую дохода – *прибыль*.

Человек (будущий владелец средств производства) где-то трудился в течение некоторого времени; как и другие, он продавал свою рабочую силу как товар, получая заработную плату. Посредством денег он затем обменял свой труд (свою жизнь – израсходованные нейроны и энергию) на средства производства (вложил в средства производства часть своей жизни, жизненной энергии).

В другом месте в другое время (там, где начинается другой производственный процесс) прошлый труд владельца преобразуется средствами про-

изводства в другой вид труда – работу средств производства – и создает часть дохода (прибыль).

В соответствии с экономическим законом рынка (законом спроса и предложения) чем выше полезность средств производства, тем дороже они стоят, тем больше надо владельцу вложить своего прошлого труда (больше денег). Больше будет и прибыль. Таким образом, экономическая прибыль – это результат труда человека в современном механизированном и автоматизированном производстве.

До появления машин большие мышечные усилия первобытного человека приносили небольшое количество полезного труда, а при механизированном и автоматизированном производстве сравнительно небольшая мышечная работа дает гораздо больше полезного труда. Этот интеллектуальный труд, воплощенный в машинах, создает прибыль.

Дело в том, что человек расходует энергию на усовершенствование машины (что-то изобретает). Изобретение продается по рыночной цене. Как известно, в цене изобретения заложены себестоимость (затраты человеческой энергии) и прибыль изобретателя. Изобретение используется в машине. Другой человек покупает машину, т.е. труд изобретателя, и становится собственником средства производства. Собственник (владелец предприятия) устанавливает машину на предприятии, и начинается производственный процесс с большей производительностью или выпускается более качественная продукция. Это происходит потому, что количество человеческой энергии, затраченной на изобретение по совершенствованию машины, меньше, чем прирост энергии в виде прироста мощности машины [9. С. 190–191]. Амортизация машины и экономическая прибыль, полученная с использованием машины в производстве, определяют цену прошлого труда собственника (владельца предприятия).

Мы уже отмечали, что экономическая прибыль – это часть бухгалтерской прибыли. На величину последней влияют факторы, как уменьшающие (налоги и др.), так и увеличивающие ее (монопольная прибыль как надбавка в цене продукции за риск предпринимателя, рента и др.). Экономическая прибыль – это в значительной мере результат прошлого труда собственника средств производства. Другими словами, экономическая прибыль создается в основном средствами производства, в которые вложен прошлый труд собственника, конечно, при условии, что заработка плата наемных тружеников, обслуживающих машину, выплачивается в соответствии с количеством и качеством вложенного труда, т.е. по цене рабочей силы на рынке труда. В данной концепции следует рассмотреть два нюанса создания прибыли.

Первый нюанс. А что, если владелец получил средства производства по наследству, в дар? Бывший владелец вложил труд (израсходовал нейроны, энергию, т.е. часть своей жизни) в средства производства. Другими словами, в средствах производства находится его жизнь, частица его самого. Поставим вопрос: кто может распоряжаться жизнью человека? Ответ: только сам человек. И этот человек распорядился: подарил, оставил наследство. Наследник стал владеть, распоряжаться и управлять средствами производства. Труд дарителей и физических лиц, оставивших наследство, перешел к наследнику. Как известно, собственность оставляет память о человеке.

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

Второй нюанс. Владелец обманным путем завладел средствами производства (как было во время приватизации). В этом случае прибыль создается трудом тех людей, у которых эта собственность украдена. Однако устанавливать истинного владельца – проблема юриспруденции, а не экономики.

Необходимо еще раз акцентировать внимание на одном из положений теории создания прибыли – на моменте перехода живого труда, вложенного создателями в средство труда (машину) при его изготовлении, в прошлый труд покупателя (владельца машины). При создании средства труда (машины, оборудования и т.д.) используются материалы и прочие элементы, содержащие овеществленный труд, а также живой труд тех, кто изготавливает это средство труда. Другими словами, в средстве труда (в машине, оборудовании и т.д.) есть овеществленный труд (материалы и пр.) и живой труд создателей средства труда. Человек, покупающий средство труда, становится его владельцем, т.е. приобретает право владения, пользования и распоряжения им. Момент купли-продажи средства труда устанавливает *переход живого труда*, вложенного создателями средства труда, в *прошлый труд* владельца средства труда. Таким образом, экономическая прибыль создается преимущественно интеллектуальным трудом. В сфере производства интеллектуальный труд воплощен в оборудовании, машинах. В других сферах (не в производстве) прибыль также создается интеллектуальным трудом. Данные теоретические выводы подтверждены математическими расчетами [10. С. 43–50].

Базовым источником экономической прибыли (или частью экономической прибыли) является интеллектуальный труд, в сфере же материального производства – также интеллектуальный труд, но уже как прошлый труд собственника, вложенный в оборудование, а не неоплаченный труд наемного трудаящегося. Есть и другие источники экономической прибыли: накопленные человеческие знания, ресурсы, сконцентрированные в сфере образования, которые затем передаются через уровень образования трудовых ресурсов в сферу производства в качестве еще одного инвестиционного ресурса, и т.д.

Крупными предприятиями управляют наемные менеджеры, владеющие лишь небольшим количеством обыкновенных акций. Управление такого вида является профессией, по существу не отличающейся от других профессий, как, например, бухгалтер, инженер. Люди, которые владеют такой профессией, предлагают свои услуги на рынке и, подобно другим наемным трудающимся, продают свою рабочую силу согласно закону «спроса и предложения». На свою долю капитала эти управляющие получают соответствующую долю прибыли, как и все наемные трудающиеся, имеющие акции. Квалификация наемных менеджеров должна соответствовать требованиям по управлению крупными предприятиями. Наемные менеджеры могут только уменьшить или увеличить прибыль, т.е. выступать как факторы влияния на прибыль [11. С. 397–398].

Надеемся, мы доказали, что *экономическая прибыль не создается в посреднических структурах*. Владельцы посреднических структур обманным путем извлекают прибыль с предприятий, присваивают ее, делятся со своими «лоббистами» и вывозят в виде финансового капитала за границу, кладут на свои личные счета в банки, финансируют экономику зарубежных стран, а на развитие образования, здравоохранения и другие нужды России денег не остается. По расчетам В. Шандыбина, депутата Государственной думы, «россий-

ских денег на Западе – 1 трлн 500 млрд дол. В банках США наших денег – около 400 млрд дол.» [12. С. 4]. Ежегодно владельцами искусственно созданных крупных посреднических структур, которые беспрепятственно черпают прибавочный продукт (недоданную зарплату, а на недоданную заработную плату – недоначисления в пенсионный фонд, на здравоохранение и экономическую прибыль), разворовывается около 20 млрд дол. Вот где взять деньги.

Может возникнуть вопрос: какова величина недоданной зарплаты? В России только зарождается рыночная экономика. Пока же рынок труда у нас не сформировался. Поэтому владельцы приватизированных предприятий, используя нужду наемных трудящихся, в которую россиян завели теоретики-утописты и фанаты-исполнители, вынуждают наемных трудящихся соглашаться трудиться за нищенскую заработную плату, хотя в некоторых отраслях труд, вложенный российскими трудящимися, по количеству и качеству ничуть не меньше и ничуть не хуже, чем в странах с развитой рыночной экономикой. Приняв в качестве измерителя цену труда в странах с развитой рыночной экономикой, например в США, за рыночную цену и сравнив ее с ценой труда на российских предприятиях, определим недоданную зарплату в России. Цена труда на рынке труда выступает в форме заработной платы на предприятии.

Заработная плата зависит от производительности труда. Производительность труда в России меньше, чем в США. На сколько меньше, можно определить по величине ВВП, произведенного на душу населения по паритетам покупательской способности валют (ППС)¹. По данным за 1999 г., получается:

$$\frac{33\ 725}{6\ 067} = 5,56 \text{ раза,}$$

где 33 725 дол. – валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения по паритету покупательской способности США;
6 067 дол. – ВВП на душу населения по ППС России [13. С. 646].

В США в 1997 г. заработка плата (почасовая) в среднем составляла 16,39 дол./ч (рабочих – 11,69; служащих-специалистов – 23,10 дол./ч) [14]; в обрабатывающей промышленности – 17,95 дол./ч [15]. Заработка плата постоянно растет, в настоящее время она выше этого показателя.

Среднемесячная заработка плата в России в 2001 г. составляла 3 262 р. [16. С. 325], за ноябрь 2002 г. – 4 785 р. [17. С. 159]. Если в месяце 160–184 рабочих часа (в среднем 172 ч), то заработка плата (почасовая) составит:

$$4\ 785 \text{ р. : } 172 \text{ ч} = 27,8 \text{ р., или } 27,8 : 32 \approx 0,87 \text{ дол.},$$

где ≈ 32 р. курс доллара. Следовательно, оплата труда в России (по сравнению даже с 1997 г. в США) ниже в 18,8 раза ($16,39 : 0,87$).

¹ Паритет покупательской способности валют (ППС), или покупательная сила валюты, – это количество одной валюты в единицах другой валюты, необходимое для приобретения на рынках обеих стран одинакового товара (услуги).

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

Производительность труда, как было рассчитано, в России ниже, чем в США, только в 5,56 раза, а недоданная в месяц каждому трудящемуся заработка плата составляет 16 180 р. ($18,8 : 5,56 \times 4 785$).

Своим трудом невозможно в одночасье заработать на покупку крупного предприятия (Ю. Болдырев, основываясь на фактических данных, изложил технологию «прихватизации»: «В результате, как теперь признается почти официально, допущенные до раздела пирога приближенные к власти олигархические группировки получили в управление (а затем и в собственность) контрольные пакеты акций указанных стратегических предприятий совершенно за бесценок» [18. С. 45]), поэтому нынешние владельцы приватизированных предприятий завладели предприятиями криминальными способами. Следовательно, эти владельцы бывших государственных предприятий и как совладельцы посреднических структур – институциональных ловушек присваивают и заработную плату трудящихся, и экономическую прибыль.

Следует задуматься не над традиционным русским вопросом: «Кто виноват?», а над тем, как российская экономика сможет развиваться дальше и что необходимо сделать, чтобы изменить ее положение в мире. Компетентные органы знают, кто и сколько ворует, и ворованные миллиарды долларов переводят в западные банки на личные счета.

Рабочий или преподаватель из заработной платы 4 785 р. в месяц не переводит деньги в западные банки. Есть классическое выражение: «Вор должен сидеть в тюрьме». *Финансовый императив* для России – справедливая оплата труда, и когда вор будет сидеть в тюрьме, остановленный поток денег – экономическую прибыль можно будет развернуть и вкладывать в образование, науку и здравоохранение. Этот поток денег ежегодно составляет 20 млрд дол.

Литература

1. Ройк В. Социальная составляющая проекта федерального бюджета на 2003 год: вырастет ли благосостояние россиян? // Российский экономический журнал. 2002. № 9.
2. Knight F.N. Risk, Uncertainty and Profit. London: School of Economics and Political Science // Series of Reprints of Scarce Tracts. 1933. № 16.
3. Galbraith J.K. Economics and the Public Purpose. Boston: Houghton Mifflin Company, 1973.
4. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия. М.: Экономика, 1995.
5. Маркс К. Капитал. М.: Политиздат, 1960. Т. 1.
6. Ярин Г.А. Экономика предприятия: Учебник. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001.
7. Шишков Ю.В. Маркс без ореола // Наука и жизнь. 1988. № 7.
8. Экономическая теория: наука, учебная дисциплина: Краткий курс лекций / А.Н. Попов, Т.И. Бухтиярова, А.Е. Кенжибаев, Е.А. Попова. Челябинск: УралГАФК, 2001.
9. Экономика предприятия (в малом и среднем бизнесе): Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2002.

10. Ярин Г.А. Теория создания экономической прибыли на предприятии. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1998.
11. Коновалов Л.А., Хворов Ю.И., Ярин Г.А. Производственный менеджмент (организация, планирование и управление на предприятии): Учебник / Под ред. Л.А. Коновалова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1999.
12. Аргументы и факты – Урал. 2003. № 10.
13. Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат, 2002.
14. Employment and Wages. Annual Averages. Wash., 1997.
15. Statistical Abstract of the United States. Wash., 1997.
16. Суринов А.Е., Шашинов С.А. Практический анализ: об основных тенденциях в уровне жизни и сберегательном поведении населения России // Экономический журнал ВШЭ. 2002. Т. 6. № 3.
17. Локтев С.А. В поисках ответа на вопрос: что такое экономика? Это предприятие или это бюджет и его долги? // ЭКО. 2003. № 2.
18. Болдырев Ю.Ю. О бочках меда и ложках дегтя. М.: Крымский мост, 2003.

* * * * *

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

Е.Л. Андреева

ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАНИЦ

**(в рамках сотрудничества Уральского государственного
экономического университета и Европейского Университета Виадрина)**

В статье рассматриваются аспекты сотрудничества двух университетов в области учебной и научно-исследовательской работы. Приведены основные результаты совместной научной работы и основная тематика научных проблем, обсуждавшихся в рамках методического семинара в Университете Виадрина в ноябре 2003 г.

E.L. Andreeva

ECOLOGICAL MANAGEMENT WITHOUT STATE BOUNDARIES (within the framework of cooperation Ural State University of Economics and Europe-university Viadrina)

The article considers aspects cooperation between universities in the field of educational and research work. The basic results of joint scientific work and the basic subjects of the scientific problems discussed within the framework of a methodical seminar at the University Viadrina in November, 2003 are resulted.

* * * * *

А.А. Мальцев

ВЛИЯНИЕ УКРЕПЛЕНИЯ РУБЛЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Анализируется влияние валютно-финансовой политики на основные макроэкономические итоги развития российской экономики второй половины 1990-х – начала 2000-х годов. Особое внимание уделяется рассмотрению взаимосвязи между укреплением рубля и изменением конкурентоспособности российской экономики.

A.A. Maltsev

ENHANCING ROUBLE IMPACT ON RUSSIAN ECONOMY COMPETITIVENESS

The paper analyses currency-finance policy effect on major macroeconomic results of Russia economic development (late 1990-ies – early 2000-ies). A special attention is drawn to interaction processes between rouble enhancing and Russian economy competitiveness alterations.

* * * * *

Н.В. Хмелькова, Е.В. Попов**ПОЛИДИНАМИЧНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РУТИН
ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена обоснованию гипотезы о «полидинамичности» рутин внутренней среды предприятия. Предприятие рассматривается с системно-эволюционных позиций как многомерная и мультипространственная система. Эволюция организационных рутин предприятия исследуется в рамках ментального, культурного, институционального, когнитивного уровней, а также управлеченческой, технологической и поведенческой подсистем внутриfirmенной среды.

N.V. Khmelkova, E.V. Popov**POLYDYNAMICS FOR ROUTINES
OF ENTERPRISE INTERNAL SPACE**

The article is devoted to the basis of the hypothesis of polydynamics for routines of enterprise internal space. An enterprise is considered as a multidimensional and multistructural system. The evolution of organizational routines is discussed within mental capacity of the participants, the culture, institutional and cognitive environments; the managerial, technological and partners behavioristic subsystems.

* * * *

М.А. Миллер**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена проблемам управления программами развития предприятия в настоящее время. Раскрыта роль инвестиционных ресурсов предприятий с позиции программно-ресурсного подхода. Выявлены недостатки применения программ промышленными предприятиями и предложены направления формирования инвестиционных ресурсов для обеспечения программ. Предложены методические положения использования программ развития предприятия.

M.A. Miller**THE INVESTMENT POSSIBILITIES
OF ENTERPRISE DEVELOPMENT PROGRAMS**

This article deals with the problems of enterprise development programs management at present. The role of enterprise investment resources of enterprises proceeding from program-resource approach is described. The deficiencies of execution of programs in the industrial enterprises are generalized and the sources of generation of investment resources for support of programs are proposed. The me-

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

thodics principles of execution of development programs of enterprise are proposed.

* * * *

В.Н. Крючков

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ SWOT-АНАЛИЗА

В статье рассматривается матрица SWOT-анализа в виде фазовой плоскости, описывающей колебательную траекторию фирмы. Определены и проинтерпретированы базовые стратегии, соответствующие квадрантам плоскости. Проанализированы энергетические запреты на переходы из квадранта в квадрант. Для этого выдвинута гипотеза о наличии в процессе развития фирмы катастрофы сборки, обусловливающей скачкообразный переход фирмы из состояния ускоренных инвестиций в состояние накопления потенциала для дальнейшего развития.

Выдвинута гипотеза о смене парадигмы стратегического управления, напоминающей о смене парадигмы в квантовой механике в 1925–1926 гг.

V.N. Kryuchkov

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE SWOT-ANALYSIS

The matrix of the SWOT-analysis as a phase plane describing an oscillatory trajectory of firm is considered. Base strategy appropriate quadrants to a plane are determined and interpreted. The power interdictions on transitions from quadrant in quadrant are analysed. For this purpose the hypothesis about presence of cusp catastrophe is put forward during development of firm causing spasmodic transition of firm from a condition of the accelerated investments in a condition of accumulation of potential for the further development.

The hypothesis about change paradigm of strategic management reminding of change quantum mechanics paradigm in 1925–1926 years is put forward.

* * * *

О.Д. Головина

РАЗРАБОТКА МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сделана попытка составить математические уравнения, описывающие процесс развития производительных сил в стране.

O.D. Golovina

**MATHEMATIC MODELS FOR THE DEVELOPMENT
OF PRODUCTIVE FORCES IN NATIONAL ECONOMY**

The given article presents an attempt to make mathematic equations which describe the development process of productive forces in this country.

* * * *

Г.В. Песчанских

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ
ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

В статье рассматриваются основные подходы к повышению эффективности деятельности исполнительных органов власти, обеспечивающих бюджетно-налоговую дисциплину. Автор обосновывает необходимость и возможность активного использования экономико-математических методов, помогающих оптимально решить данную задачу.

G.V. Peschanskikh

**ENHANCING THE EFFICIENCY
OF EXECUTIVE BODIES PROVIDING TAX-BUDGET DISCIPLINE**

The article deals with the main approaches to enhancing efficiency of executive bodies providing tax-budget discipline. The author stipulates the need and the possibility of using economic-mathematic methods to solve the problem optimally.

* * * *

Г.К. Джубаева

**МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассматриваются основополагающие факторы, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия, отражающие стабильное развитие ресурсного потенциала, финансовую устойчивость и высокую эффективность как ресурсов, так и деятельности в целом. Предлагаются система показателей и алгоритм расчета интегральной оценки инвестиционной привлекательности, приоритеты для управления финансированием инвестиционного процесса. Интерпретация определенных показателей непосредственно связана с риском финансирования инвестиционной деятельности промышленного предприятия.

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

G.K. Dzhurabayeva

ESTIMATE METHODOLOGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE INVESTMENT ATTRACTIVENESS

The paper discusses the basic factors, which determine an enterprise's investment attractiveness and reflect stable development of raw materials potential, business solvency and high efficiency of both raw materials and an enterprise's activities as a whole. A set of indicators and calculation algorithm for integral estimate of investment attractiveness and priorities for investment process financing management are put forward. Interpretation of certain indicators is directly related to the funding risk of industrial enterprise's investment activities.

* * * *

Вацлав Петржичек

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕШСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Структурируются этапы, рассматриваются опыт и тенденции развития секторов чешской трансформационной экономики. Анализируются направления усиления взаимодействия Чешской Республики и Российской Федерации, в том числе на субфедеральном уровне. Особое внимание уделено перспективам трансформации чешской экономики после вступления в ЕС.

Vaclav Petrjichek

CZECH ECONOMY DEVELOPMENT TENDENCIES AND VISTAS

Stages are structurized an experience and Czech transformation economy sectors development trends are presented. Fostering interaction channels between the Czech Republic & Russian Federation, subfederal levels including, are analyzed. A special attention is drawn to the Czech Republic economy transformation prospects after joining the EU.

* * * *

Ф.Я. Леготин

ТЕОРИЯ ОТКАЗОВ И ДОЛГОВЕЧНОСТИ НОВОЙ ТЕХНИКИ

Приведены некоторые экономические проблемы отказов и обновления техники. Предложена теория прогнозирования достоверных жизненных циклов. Даны оценка пределов безопасности применения техники с использованием теорий экономической статистики, теории вероятности. Применение повысит уровень безаварийной эксплуатации машин и оборудования и позволит использовать более гибкие и оптимальные, в части долговечности, планы реновации новой техники.

F.Ya. Legotin**THE THEORY OF EQUIPMENT BRAKEDOWNS
AND ITS LONG-LASTING WORK**

Here are some economic problems of equipment breakdowns and its renewing. The article deals with the theory of forecasting real life cycles and evaluating the limits of secure equipment use implementing the theory of economic statistics, the theory of probabilities. This implementation will increase the level of safe-machinery equipment exploitation. This also will make it possible to use more flexible and long-lasting plans of renovations work.

* * * *

Н.В. Елькина**МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ
РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ**

В статье рассмотрены институциональные преобразования в Иркутской области и Иркутске. Методы управления хозяйствующими субъектами различных форм собственности рассмотрены в зависимости от сложившихся в обществе отношений собственности. Предложены направления повышения эффективности управления организациями различных форм собственности.

N.V. Yelkina**THE METHODS OF MANAGING THE COMPANIES
IN DIFFERENT PROPERTY CATEGORIES**

The article deals with the institutional reformations of Irkutsk oblast the city of Irkutsk. The methods of managing the companies in different property categories are described according to ownership relations. The article poses directions of rising the management effectiveness in companies with different property category.

* * * *

Я.П. Силин**ГОРОДСКАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ:
СУЩНОСТЬ, ФОРМИРОВАНИЕ, УРОВНИ РЕАЛИЗАЦИИ**

Статья посвящена анализу сущности понятия «городская политика» и обоснованию авторского определения городской политики. Предлагается авторская схема анализа городской политики, на основе которой автор выделяет основные типы городской политики в РФ.

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

Ya.P. Silin

URBAN POLITICS IN MODERN RUSSIA: ESSENCE, FORMING AND LEVELS OF REALIZATION

The article is devoted to the analysis of essence of «urban politics» notion and arguing of author' definition of urban politics. The typology of existing urban politics in Russian Federation is examined, which is based on the author' scheme of urban policy analysis.

* * * *

B.B. Контеев

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ ЗОНА»

Основное внимание в статье уделяется стратегическому подходу к реализации проекта центральной торговой зоны Екатеринбурга, характеризующейся оптимальным количеством предприятий сферы услуг, зон отдыха для всех слоев и возрастных групп населения. С формированием высокотехнологичных, современных торгово-развлекательных центров повысится качество услуг и привлекательность центра города для туристов и потенциальных инвесторов.

V.V. Konteev

STRATEGIC PROJECT «CENTRAL TRADE ZONE»

The article is mainly devoted to the realization strategy of the project for the Central Trading Area of Yekaterinburg characterized by the optimal number of public service enterprises and entertainment places for all social and age groups of the population. Forming up hi-tech, up-date centers of entertainment aims at improving quality of services and the city centers attractiveness for tourists and intended investors.

* * * *

M.B. Ивашкин

СТЕПЕНЬ АВТОНОМНОСТИ РЕГИОНА И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ КОМПЛЕКСОВ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННОЙ АВТОНОМИИ

Объем полномочий региона (субъекта РФ) должен напрямую зависеть от финансовых показателей деятельности региона. Два пути развития регионов: активизация работы по ускорению экономического развития или отказ от своей административной самостоятельности и вхождение в состав экономически более развитого региона. Анализируются факторы, определяющие степень эффективной экономики региона. Рассматриваются условия оказания

финансовой и административной поддержки отраслям и предприятиям региона. Подчеркивается значение развития сервисной инфраструктуры.

M.V. Ivashkin

**THE EXTENT OF THE REGION'S AUTONOMY
AND OPERATION OF INFRASTRUCTURE COMPLEXES
IN THE INCREASED AUTONOMY CONDITIONS**

The scope of a region's (the RF subject) authorities must directly depend on financial performance of the region. Regions develop in two ways: by speeding up the economic growth or by renouncing their administrative independence through becoming a part of a more economically developed region. Factors determining the extent of efficient economy of the region are analysed. Conditions of rendering financial and administrative assistance to industries and enterprises of the region are considered. The significance of the service infrastructure is accentuated.

* * * *

В.Ф. Басаргин, В.В. Власова

**СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ:
НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Рассмотрен инновационный подход к формированию финансово-инвестиционного механизма территории. Основным направлением данного подхода является расширение спектра объектов и методов государственного управления для обеспечения конкурентоспособности территории.

V.F. Bassargin, V.V. Vlasova

**TERRITORIES COMPETITIVENESS STRATEGY:
NEW TRENDS AND VISTAS**

The paper deals with an innovation approach to the territory finance-investment mechanism formation. The basic trend of the approach mentioned is to expand the sphere of the state management objects and methods to secure the territory competitiveness.

* * * *

О.П. Кузнецова

**ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА
НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Рассматриваются проблемы использования программно-целевого метода управления муниципалитетами и роль экономического прогнозирования, мониторинга социально-экономического развития на муниципальном уровне.

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

O.P. Kuznetsova

PROBLEMS OF THE PROGRAM TARGET METHOD USE AT THE MUNICIPAL LEVEL

Problems of using the program target method for municipal management and the role of economic forecasting, monitoring of social and economic development at a municipal level are considered.

* * * *

И.В. Борзихина, Т.Е. Эйдис

ПРЕПОДАВАНИЕ ПОЛИТОЛОГИИ В ВУЗЕ: ПРИОРИТЕТЫ И МЕТОДИКА

В статье обобщается опыт преподавания политологии в вузе, накопленный преподавательским составом кафедры истории и политологии Уральского государственного экономического университета. Анализируются проблемы, возникающие в ходе организации учебного процесса, рассматриваются способы их решения, раскрывается методика проведения занятий, формы активизации самостоятельной работы студентов при изучении курса политологии.

I.V. Borzikhina, T.Ye. Eidis

POLITOLOGY AS THE UNIVERSITY SUBJECT: PRIORITIES AND METHODS

The paper covers the experience of politology training at the Ural State University of Economics. Problems connected with the training process organization, ways of their settlement are analyzed, methods of studies are given and the forms of non-class activities are presented.

* * * *

А.К. Гагиева

КООПЕРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОТРАСЛЬ КООПЕРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматриваются методологические и общетеоретические вопросы становления кооперативной системы. Указывается, что кроме хозяйствующих, она выполняла и выполняет социальные функции. Одной из основных является образование и просвещение населения. На это не раз указывали выдающиеся деятели кооперации прошлого: А.В. Чаянов, М.И. Туган-Барановский, С.Н. Прокопович и др. Автор, на основе исследований российских и зарубежных ученых, анализирует изменение взглядов на кооперативное образование в XX веке как отрасль и поддерживает его специфику.

A.K. Gagieva**COOPERATIVE EDUCATION
AS A BRANCH OF COOPERATIVE SYSTEM**

The paper considers methodological and generally theoretical issues of the cooperative system formation. It implements both economic and social functions. One of those mentioned is the education and enlightenment of the population. This function was the central one in the works of some outstanding authors, such as A.V. Tchayanov, M.I. Tugan-Baranovsky, S.N. Prokopovitch and the others. The paper analyses some alterations in the viewpoints on cooperative education in the XX-th century, the author bases her supporting ideas on the investigations made by Russian and foreign scholars.

* * * *

Г.А. Ярин**МЕХАНИЗМ ПРИСВОЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА
ИСКУССТВЕННО СОЗДАННЫМИ
ПОСРЕДНИЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ**

Существуют гипотезы, что экономическая прибыль – это плата за риск и неопределенность (Фрэнк Найт); монопольный доход (Джон Кеннет Гэлбрейт); вознаграждение за предпринимательскую деятельность, которое не постоянно и в конечном счете исчезает (Йозеф Шумпетер); прибавочный труд наемных работников (Карл Маркс). В данной работе поставлена цель: объяснить, что экономическая прибыль – это результат интеллектуального труда, и показать механизм присвоения этой прибыли и заработной платы искусственно созданными посредническими структурами.

G.A. Yarin**MISSAPPROPRIATION MECHANISM
OF FINANCIAL RESULT BY THE ALLEGED MEDIATORS**

There are hypotheses, that the economic profit is a payment for risk and uncertainty (Frank Knight); the exclusive income (John Kennet Gelbrejt); as compensation for enterprise activity which not constantly and finally (Joseph Shumpeter) disappears; surplus work of hired workers (Charles Marks). In the given paper the purpose is set: to explain, that the economic profit is a result of intellectual paper and to show the mechanism of this profit and wage misappropriation by the alleged mediators.

* * * *



**ИЗВЕСТИЯ
Уральского
государственного экономического
университета**

выпускается как продолжающееся научное издание
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

**«Экономическая теория»
«Прикладная экономика»
«Теория хозяйствования»
«Экономическая история»
«История и современность»
«Философия и социология»
«Естественные и технические науки»
«Продовольственная безопасность»
«Педагогическое мастерство ученого»
«В лаборатории ученого»
«Вести научных школ»
«Дискуссионная трибуна»
«Былое»
«Портрет ученого: юбилейная рубрика»
«Письмо в редакцию»
«Книжная полка»
«Рецензии»
«Университетская информация»
«Досуг ученых»
и другие**

*Наши адреса: 620219, г. Екатеринбург, ГСП 985,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел. (343)251-96-35*

*Электронный адрес журнала «Известия УрГЭУ»:
<http://www.usue.ru/publications>*

Научное издание

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 10

Информация на английском языке подготовлена Е.Е. Шилло
Редакторы издательства М.В. Баусова, Л.В. Матвеева, Р.Д. Мочалова
Компьютерная верстка Н.И. Якимовой

Поз. 34. Подписано в печать 21.03.2005.
Формат бумаги 70 × 108 $\frac{1}{16}$. Бумага для множительных аппаратов.

Гарнитура «Таймс». Печать плоская.
Уч.-изд. л. 12,35. Усл. печ. л. 13,82.
Заказ Тираж 500 экз.

Издательство
Уральского государственного экономического университета
620219, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в Полиграфическом центре АМБ
620026, г. Екатеринбург, ул. Фрунзе, 96
Тел.: (343) 269-55-07