

Федеральное агентство по образованию
Правительство Рязанской области
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина»

Национальная экономика: региональный аспект

Материалы
Международной научно-практической
конференции,
24—27 апреля 2007 года

Рязань 2007

ББК 65.04
Н35

Рецензент *В.А. Попов*, д-р экон. наук, проф.
(РЭА им. Г.В. Плеханова)

Редакционная коллегия:

С.А. Калашников, д-р экон. наук, проф. (ответственный редактор),
А.П. Лиферов, академик РАО, д-р пед. наук, проф.,
Д.Т. Новиков, д-р экон. наук, проф.,
В.В. Текучев, д-р экон. наук, проф.,
Н.И. Смирнова, канд. ист. наук, доц.

Н35 **Национальная экономика: региональный аспект** : материалы Международной научно-практической конференции, 24—27 апреля 2007 года / отв. ред. С.А. Калашников ; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. — Рязань, 2007. — 212 с.

ISBN 978-5-88006-488-5

Рассматриваются актуальные проблемы развития региональной экономики, основные направления ее реформирования и повышения конкурентоспособности. Большое внимание уделяется социальным аспектам российских реформ, стратегии развития высшего экономического образования в России.

Материалы адресованы научным работникам, преподавателям и студентам вузов, практическим работникам экономической сферы и широкому кругу читателей, интересующихся перспективами развития региональной экономики.

Ключевые слова: *региональная экономика, макроэкономика, экономическое развитие, экономические реформы, экономика образования, социальная сфера, конкурентоспособность, эффективность, экономический рост.*

ББК 65.04

ISBN 978-5-88006-488-5

© Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина», 2007

Раздел 1

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*О.А. Коршунов,
начальник Управления экономического развития
и торговли Рязанской области*

Привлечение инвестиций в экономику Рязанской области. Основные преимущества инвестиционной привлекательности региона

Важным фактором, оказывающим значительное влияние на наш регион в большинстве сфер деятельности, является близость к крупнейшим по населению и наиболее экономически развитым субъектам РФ — Московской области и г. Москве.

В Рязанской области имеются все основные виды транспорта — железнодорожный, автомобильный, внутренний водный, авиационный, трубопроводный, образующие единую транспортную сеть. По территории области проходят важнейшие магистральные железные дороги в восточном и южном направлениях, связывающие центр России с Поволжьем, Уралом, Сибирью, Средней Азией, Центрально-Черноземным районом и Европейским Югом, имеется развитая сеть автомобильных дорог федерального и областного подчинения, из которых основные федеральные дороги Москва — Самара и Москва — Волгоград.

Область богата нерудными полезными ископаемыми: известняками, мергелями, огнеупорными и тугоплавкими глинами, песками. Промышленность области практически полностью обеспечена сырьем для производства строительных материалов.

В отраслевой структуре промышленности доминируют топливная промышленность, машиностроение, металлообработка, электроэнергетика. На их долю приходится более 60 % объема производства промышленной продукции и более 50 % занятых в промышленности.

Рязанская область является одной из основных генерирующих областей центра России. Она потребляет лишь 40 % производимой ею электроэнергии, что позволяет в сочетании с нефтеперерабатывающим заводом, четырьмя проходящими по территории области магистральными газопроводами и надземными газохранилищами, обеспечить развитие энергоемких производств.

На территории региона имеется также достаточно развитая инфраструктура отдыха и туризма. Наиболее благоприятной для организации

отдыха и туризма является Мещерская низменность с ее уникальными природными условиями и ресурсами.

Исходя из вышеназванных преимуществ, отметим основные направления развития промышленного потенциала Рязанского региона на ближайшие годы. Как уже отмечалось, одной из важных причин повышения его инвестиционной привлекательности является близость к Москве, поэтому можно выделить ряд тех направлений, по которым процесс взаимодействия между Москвой и Рязанской областью будет усиливаться.

Во-первых, учитывая стоимость земли и трудовых ресурсов в Москве и Московской области, будет осуществляться процесс вынесения за внешние границы значительного объема производственных процессов, а имеющийся интеллектуальный и промышленный потенциал Рязанского региона, можно с уверенностью сказать, что позволит в нашем регионе уже в ближайшее время активно развивать:

- разработку и производство принципиально новых видов высокотехнологичной наукоемкой продукции;
- производство химической, фармацевтической продукции;
- химическое и нефтехимическое производство;
- переработку нефти.

Так, к 2010 году планируется вывести за пределы столицы московский нефтеперерабатывающий завод, и мы готовы разместить его на своей территории, тем более что через Рязанскую область проходят нефтепроводы федерального значения.

Кроме того, дальнейшее развитие должны получить те виды экономической деятельности промышленного производства, которые уже подтвердили свою конкурентоспособность:

- производство электрооборудования, машин электронного и оптического оборудования;
- производство транспортных средств и оборудования;
- производство кожи, кожаных изделий и производство обуви;
- производство пищевых продуктов, включая напитки;
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Во-вторых, в связи с тем, что в настоящее время большое значение придается участию предприятий отечественной промышленности в поставках современной конкурентоспособной продукции при реализации приоритетных национальных проектов «Здоровье», «Образование», «Развитие агропромышленного комплекса», «Доступное и комфортное жилье», одним из приоритетных направлений развития промышленности Рязанской области должно стать более эффективное использование имеющегося минерально-сырьевого и природного потенциала региона.

Анализ состояния минерально-сырьевой базы показывает наличие перспективных участков месторождений полезных ископаемых.

Так, государственным балансом запасов полезных ископаемых по Рязанской области учтено 29 месторождений кирпичного сырья с запасами промышленных категорий — 33,8 млн куб. м. В настоящее время разрабатываются 9 месторождений. Остальные занесены в Государственный резерв и имеются практически в каждом районе.

В пределах региона разведано 3 месторождения стекольного сырья, расположенных в Милославском, Клепиковском и Шиловском районах, на базе которых возможно создание кластера: строящийся стекольный завод «Гардиан» — ГОК «Мураевня» — ГОК «Окский».

В резерве у государства находятся два месторождения цементного сырья: Пронское и Горенское-2. Планируемый объем инвестиций в проект «Рязань-цемент» составляет 167 млн евро. Одновременно ведутся работы по строительству еще двух предприятий аналогичной мощности.

Область имеет 2 месторождения гипса. На разработку одного из них уже выдана лицензия.

Запасы природных ресурсов Рязанской области представляют экономический интерес для инвесторов и должны быть востребованы для организации производства цемента, облицовочного кирпича, стекла и других строительных материалов.

Рациональное и наиболее полное использование лесного потенциала области за счет роста объемов производства лесопродукции, повышения ее конкурентоспособности, совершенствования структуры лесопромышленного производства в части увеличения доли продукции глубокой переработки древесины с высокой добавленной стоимостью, вовлечение в переработку значительных ресурсов низкокачественной и лиственной древесины также должно стать приоритетом промышленного развития нашего региона.

В-третьих, правительство Рязанской области одним из приоритетных направлений развития промышленности считает также развитие высокотехнологичных производств радиоэлектронной промышленности. Выбор этого направления закономерен. В области создана мощная научно-производственная база, ядро которой составляют предприятия оборонно-промышленного комплекса: Государственный приборный завод, завод «Красное знамя», Радиозавод, Плазма, Глобус, завод металлокерамических приборов, потенциал которых позволяет разрабатывать и осваивать новую высокотехнологичную продукцию, такую, как бортовые радиолокационные системы для авиационной техники, современные медицинские приборы, аппаратура средств транкинговой связи, плазменные панели, средства пожарной и охранной сигнализации, плоские антенны для приема программ спутникового телевидения, солнечные энергетические установки. Имеется сеть высших, средних технических и

профессионально-технических учебных заведений, обеспечивающих производство высококвалифицированными кадрами.

Подводя итог, следует отметить необходимость постоянного взаимодействия правительства Рязанской области с вузами города в вопросе подготовки управленческих кадров для предприятий тех отраслей, развитие которых является приоритетным.

*Лю Гуйтянь, профессор
(Китай)*

Сравнительный анализ переходных периодов РОССИИ и КИТАЯ (посвящается Году Китая в России)

Для тоталитарной системы существуют два периода, в течение которых наиболее вероятен поворот к политике реформ. Первый — смерть харизматического лидера, стоящего у истоков государственности. В это время механизм наследования власти (ввиду отсутствия опыта) недостаточно оформлен, что порождает различного рода спекуляции, основанные на попытках использования политического наследства в своих интересах. Так случилось в России в 1953 году, в Китае в 1976 году и ряде других стран. Скорее всего, схожие процессы будут иметь место после смерти Ф. Кастро на Кубе, где, учитывая экономические недостатки командно-административной системы, обнаружится редкое сочетание потребности и возможности в реформации. Если побеждает чувство разумного самосохранения элит, то она носит градулистический характер, то есть реформирование сферы экономики, как наиболее уязвимого элемента, происходит без вмешательства в политическую жизнь, ибо империи должны управляться имперскими методами и вопрос о демократии здесь не может ставиться в принципе, и государство, обладая широкими возможностями, намеренно сужает коридор опций для обеспечения поступательного развития (это китайский вариант). В случае неприятия подобной политики и возврата на старые рельсы, как это случилось с СССР в первые годы постсталинского периода, по истечении определенного промежутка времени ряд факторов, таких, как периферийная коррупция, неэффективность экономики, внутренняя борьба за власть, вновь ставят вопрос о необходимости реформирования. Здесь все решает только возможность правящего центра обеспечить собственную целостность. Если это удастся, то события развиваются по вышеописанному сценарию постепенного реформирования. В противном случае раскол вверху кумлятивным взрывом отдается на периферии, возникают этнические конфликты, сепаратистские поползновения, происходит распад

линий влияния по оси «центр — провинция». Иными словами, это хаос. Учитывая, что в тоталитарном государстве все процессы развиваются в сторону еще большего осложнения, развращенность элит, приобретенная за период между первой и второй возможностью преобразований, делают второй вариант наиболее вероятным. С этим мы столкнулись на примере развала Советского Союза. Оба вышеописанных случая в данном контексте взаимозаменяемы, то есть введение демократии, борьба за власть в первом могут спровоцировать хаос так же, как и разумная, постепенная политика совместно с жесткими мерами подавления оппозиции во втором наименее болезненный переход.

Если мы выяснили возможные варианты развития событий, то необходимо упомянуть и то, куда они ведут. Переходный период первого варианта — это прежде всего модернизация экономики, однако в определенный промежуток времени рост ее развития достигает пределов заданного коридора и требует его дальнейшего расширения. Пойти на искусственное сохранение лимитов — значит обречь экономику в лучшем случае на застой. Здесь наиболее предпочтителен второй вариант, а именно: дозированное послабление, которое предоставляет новые возможности в по-прежнему ограниченных рамках. Первоначально речь идет только о сфере экономики. Однако в условиях современного мира это не может не затронуть и общественную жизнь. Здесь стоит акцентировать внимание на том, что мы понимаем под либерализацией. Если для России это демократия (или ее подобие) и определенные свободы, то для КНР — право на личную жизнь, что тоже хороший шаг. К тому же стоит учитывать местные особенности, которые диктуют собственные условия. В самом деле, в тех районах, которые доступны наблюдению, количество рамок по сравнению, к примеру, с культурной революцией несколько расширилось, однако говорить о каком бы то ни было переходе к демократии не приходится. Это дело достаточно отдаленного будущего.

Во втором же варианте изначально акцент ставится на общественной жизни, через призму которой осуществляются все изменения. Эти изменения, как следствие, порождают многочисленные, трудно просчитываемые хаотические сдвиги, которые диктуют необходимость ограничения разгула недостойно использованных свобод начального периода. Это значит, что после обретения центром достаточной для реализации своих проектов силы начинается неизбежное укрепление вертикальной оси власти, ограничение возможностей выбора накопленных за годы хаоса прав, внешних и внутренних факторов. Процесс этот может иметь различные черты и варьироваться от откровенного авторитаризма до формулы (диктатура закона).

Исходя из вышеупомянутых заключений сделаем небольшой прогноз относительно развития нашего соседа КНР. На первый план здесь выходит проблема сохранения механизма наследования власти, что,

принимая во внимание падающий авторитет коммунистической партии, весьма проблематично. По всей видимости, после смерти нынешних харизматических лидеров инициатива будет перехвачена правительственными структурами, что, во-первых, оттеснит элемент идеологии на второй план, а во-вторых, создаст взрывоопасную ситуацию борьбы за власть с самыми непредсказуемыми последствиями, то есть в данном случае жизненно необходимым элементом политики является пресечение каких бы то ни было сепаратистских тенденций, сохранение заданного курса при минимальных, но стабильных послаблениях. Подобные действия способны постепенно снять накопленные противоречия, вывести государство на позицию, которая в современном английском языке зовется «modernity». Любые радикальные перемены в данном случае будут синонимами хаоса.

*С.Ю. Чикина, доцент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Государственная защита человеческого потенциала России

В 1993 году стало конституционной нормой провозглашение России как социального государства, политика которого должна быть направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Социальная политика — это совокупность решений, принимаемых правительством страны, организациями, работодателями, профсоюзными и другими общественно-политическими структурами, направленных на решение вопросов, затрагивающих все стороны жизни членов общества. Однако до недавнего времени мероприятия социальной политики являлись не нормой, а лишь провозглашаемой идеей, так как эффективность экономических методов управления социальными процессами находится в прямой зависимости от объемов финансирования отраслей социальной сферы, входящих в круг решения вопросов социальной политики.

Основными отраслями социальной сферы в России, финансируемыми из государственного бюджета (к сожалению, по остаточному принципу) и необходимыми для развития общества в целом и каждого человека в частности, являются:

- образование,
- здравоохранение,
- культура и искусство,
- социальное обеспечение.

В связи с отчетливо проявляемыми кризисными явлениями в социальной сфере Российское государство в начале нового тысячелетия столкнулось с главной проблемой — проблемой демографии.

Если в начале 90-х годов прошлого столетия численность российского населения составляла 145,6 млн человек, то на 1 августа 2006 года — уже 142,4 млн человек, то есть естественная убыль населения составила более 3 млн человек.

Потеря национального дохода в России к 2015 году составит около 300 млрд долларов США из-за преждевременных смертей от инфаркта, инсульта и осложнений сахарного диабета. Смертность населения в России на 60—80 % превышает среднеевропейские показатели. В 2005 году в России умерло 2,3 млн человек, из них 1,3 млн человек от сердечно-сосудистых заболеваний. Наблюдается катастрофический рост болезней социального неблагополучия, включая туберкулез, алкоголизм, наркоманию, венерические заболевания. Уровень смертности детей в возрасте до 5 лет в нашей стране более чем в 2,5 раза превосходит этот показатель в развитых странах. В структуре причин детской смертности ведущее место занимают состояния периода новорожденности, врожденные и наследственные заболевания, аномалии развития. От больных родителей рождаются больные дети. Причины такой ситуации — в социальном, экономическом и психологическом состоянии общества.

В январе — июле 2006 года численность постоянного населения сократилась на 0,27 %. Всего за этот период не досчитались 380,4 тыс. человек, хотя естественную убыль населения компенсировал увеличившийся на 16,7 % миграционный прирост. Однако необходимо заметить, что размеры самой убыли также уменьшились на 62,5 тыс. человек. Снижение естественной убыли населения связано в первую очередь с принятием правительственных документов по социальной защите материнства и детства, в частности Постановления от 30 декабря 2006 года № 885 «Об утверждении Положения о назначении и выплате государственных пособий гражданам, имеющим детей», основным направлением которого является:

- материнский капитал в размере 250 тыс. рублей, выплачиваемый при рождении второго или последующего ребенка (выплаты будут производиться начиная только с 1 января 2010 года),

- создание семейных домов,

- выплата «заработной платы» опекунам и семьям (приемная семья), воспитывающим детей до определенного возраста.

- другие (менее значимые) выплаты.

Своевременность принятия данного Постановления неоспоримо важна. Однако в нем, во-первых, имеется огромное количество ошибок, во-вторых, уже на сегодняшний день необходимо принимать дополнительное законодательство по решению тех вопросов, которые возникнут с рождением детей буквально через год-два, в-третьих, предпринимать шаги по решению кризисной демографической ситуации.

В России 41 млн семей. У 34 % из них — один ребенок, у 15 % — два. И только 3 % — это многодетные семьи. Почти 50 % семей, или 20 млн, не имеют детей вообще. Причин этому много, но одна из глав-

ных — нежелание иметь детей. Поэтому этому начинать необходимо с воспитания у сегодняшнего поколения любви к детям не на словах, а на деле. Например, вводить в детских садах, школах, университетах дни посещения (воспитания) детских домов и интернатов, так как такое общение не только помогает сиротам в будущем адаптироваться к социальной среде, но и родителям решиться на очень серьезный шаг: усыновление или создание приемной семьи.

Существуют 3 основные формы семейного устройства сирот:

1. Усыновление (наиболее полная интеграция ребенка в семью, утеря статуса сироты, пособия и льгот).

2. Опекa (обычно оформляется кровными родственниками, которые получают на ребенка соответствующее пособие).

3. Приемная семья (приемные родители получают не только пособие на ребенка, но и нечто в виде заработной платы за его воспитание).

При этом регионам рекомендовано установить сиротское пособие в размере не ниже 4 тыс. рублей, зарплату приемных родителей — не ниже 2,5 тыс. рублей, дотации опекунам — 3020 рублей, единовременное пособие усыновителям — 8000 рублей плюс ежемесячные детские пособия (однако рекомендации — это не законодательство и не всегда выполняются, особенно при условии, что регион является дотационным). В Рязанской области величина прожиточного минимума на 1 января 2007 года установлена в размере 2966 рублей на душу населения, что незначительно (или меньше) отличается от «заработной платы» приемных родителей.

Содержание одного ребенка в месяц по нормативам в детском доме составляет 5500 рублей, в приюте — до 15 000 рублей, на практике же вдвое дороже, поскольку привлекается благотворительная помощь.

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что приемные семьи снижают не только финансовую нагрузку с государственных органов, но и преступность в государстве. Значит для привлечения внимания к детям-сиротам со стороны населения государственным властям необходимо принимать решение о повышении в несколько раз пособий семьям, принимающим детей на воспитание.

В каждой области существуют органы опеки, учреждения социальной службы, служба семьи. Тем не менее, люди, попавшие в трудную жизненную ситуацию, порой не знают, куда им можно обратиться за помощью, не получая которую, пополняют число маргиналов — социально не устроенных людей, страдающих алкоголизмом и наркоманией. Если данные структуры будут проводить беседы со взрослым населением во всех подразделениях, разъяснять создавшуюся ситуацию, то найдут не только приемную семью для детей, но и добровольных помощников по решению детских проблем.

На сегодняшний день перед государством стоит одна из острейших проблем: сохранение того детского потенциала, который у нас в

стране уже существует. Это дети-сироты в возрасте выпуска из детских домов. Согласно законодательству таким детям власти региона должны предоставлять жилое помещение. Однако большинство регионов страны являются дотационными и такая нагрузка для них невыполнима. В итоге только 2—5 % детей-сирот обеспечиваются жильем, остальные переходят в категорию бомжей, 90 % впоследствии оказываются в тюрьме, заканчивают жизнь самоубийством или просто попадают в категорию маргиналов.

В настоящее время в детских домах и домах-интернатах Рязанской области находится более 700 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. По словам специалистов, перспективной формой устройства детей-сирот является приемная семья, где право на материальную государственную поддержку имеют как дети, так и их приемные родители. Однако в настоящее время в Рязанской области есть только 4 приемных семьи, в которых воспитываются 32 ребенка.

По состоянию на 1 января 2007 года, на учете в органах опеки и попечительства г. Рязани состояло 629 детей. За 2006 год в семью под опеку передали 131 ребенка, усыновили 75 детей, 35 из которых — россиянами, 40 — иностранными гражданами.

Министр здравоохранения и социального развития РФ М. Зурабов заявляет, что такая форма воспитания сирот, как детские дома, может быть ликвидирована в России за 5—7 лет. Однако нельзя ликвидировать все детские дома, так как есть дети (больные, инвалиды), которых очень трудно устроить в семью.

Государство теряет детей-сирот и, следовательно, около 90 % человеческого потенциала безвозвратно.

Следующая проблема — инвалидность и детская смертность.

В России ежегодно признаются инвалидами 3,5 млн человек, в том числе более 1 млн впервые. Сегодня в России свыше 13 млн инвалидов, то есть 9 % населения. И этот показатель на протяжении ряда последних лет имеет устойчивую тенденцию роста, приближаясь, к сожалению, к общемировому. По данным ООН, инвалиды составляют примерно 10 % населения нашей планеты и их число продолжает расти. Основные причины — низкий уровень развития многих российских регионов, невысокое качество, а для отдельных категорий и недоступность общественного здравоохранения, проблемы экологии, техногенные катастрофы, производственный травматизм, дорожно-транспортные происшествия. Острый характер носят вопросы, связанные с обеспечением и соблюдением прав инвалидов, положение которых продолжает оставаться тяжелым. Это связано с их низким материальным достатком, нищенским размером социальных пенсий, безработицей среди инвалидов трудоспособного возраста, невысоким уровнем оказываемой инвалидам бесплатной медицинской помощи, нерешенностью вопросов индивидуального передвижения, сложностью порядка обеспечения их протезами и колясками, не-

доступностью для многих высшего, специального, профессионального образования, правосудия и многого другого. И самое главное — государственные органы не ведут учета тяжести заболевания, возможности реабилитации в будущем, предоставления определенного уровня образования и направления на свободные рабочие места. Лишь в 3—5 % случаев удается восстановить трудоспособность инвалиду и устранить ограничения его жизнедеятельности.

Незадействованным остается значительный человеческий потенциал. Только 15 % инвалидов трудоспособного возраста вовлечено в профессиональную деятельность (для сравнения: в США трудоустроено 35 % инвалидов трудоспособного возраста, в Китае — около 80 %). Необходимо не только федеральный закон о праве инвалидов на труд, что в принципе прописано в Конституции, но и четко выраженная государственная политика содействия занятости людей с ограниченными возможностями.

Необходимо создание на местах государственного реестра людей с ограниченными возможностями и разбивка их по группам трудоспособности; развитие инфраструктуры образования во взаимосвязи с надомными рабочими местами государственных структур; предоставление льготного налогообложения для предприятий, принимающих на работу инвалидов; предоставление помощи и субсидий для организации рабочих мест для инвалидов; проведение контроля со стороны социальных служб за невыполнение законодательства по заявлениям об отказе предоставления рабочего места инвалиду; проведение правовых консультаций с каждым инвалидом, которому предоставляется жизненная возможность трудоустройства.

Детская смертность в России за последние годы хотя и снизилась, но все равно еще в 2—3 раза выше, чем в развитых странах. Ежегодно по разным причинам умирает до 48 тыс. детей, половина из которых — младенцы. При этом 60 % смертей можно было бы предотвратить.

Так, по детской онкологической заболеваемости показатели составляют 13—15 человек на 100 тыс. детского населения (чаще до 3 лет). Материнский капитал в размере 250 тыс. рублей, который будет выплачиваться с 2010 года, то есть по исполнению ребенку 3 лет, в частности и на его лечение, для многих окажется уже ненужной мерой даже при условии, что операции, например, по пересадке костного мозга ребенку будут проводиться клиниками бесплатно, поскольку на дальнейшее лечение материнского капитала не хватит. В связи с этим необходимы поправки к законодательству по поддержке материнства и детства: перечисление (по надобности) 250 тыс. рублей на счет того учреждения, которое проводит лечение ребенка. При этом родители ребенка должны предоставить только справку из клиники о необходимости проведения лечения и запрос лечебного учреждения о финансировании онкологического лечения.

И, наконец, решение вопроса «для будущего»: строительство и введение в эксплуатацию в ближайшие год-два детских садов для сегодняшнего поколения и поколения, которое появится в ближайшем будущем.

В настоящее время в Рязани работают 110 детских садов. В 2007 году в городе планируется открыть 38 новых групп, но для этого необходимы еще 6 детских садов. Однако так как регион дотационный и, следовательно, региональных средств на строительство дошкольных учреждений нет, то и строительство, хотя и может быть предусмотрено, но не может быть начато. В связи с тем, что дотационное финансирование касается большинства регионов нашего государства, то финансирование строительства детских садов должно быть прерогативой государства.

Далее, государство предлагает следующий шаг в решении вопроса демографического кризиса: частичное государственное содержание ребенка в детском саду. Сумма, оплачиваемая родителями за ребенка (только за пребывание в государственном ДООУ), не должна превышать 20 % стоимости его содержания в детском саду. С этой суммы действуют компенсации: на первого ребенка — 20 %, на второго — 50 %, на третьего — 70 %.

В Рязанском регионе фактическая стоимость содержания ребенка в детском саду в месяц составляет 5342 рубля, родительская плата за одного ребенка — 732 руб., или 13,7 %, и компенсация на одного ребенка не превышает 146 рублей в месяц (20 %), или 1757 рублей в год, что существенно не влияет на увеличение семейных доходов. Однако в бюджете г. Рязани на содержание ДООУ в 2007 году заложено 508 млн рублей, то есть 54 % потребности.

Существенное влияние на выход из демографического кризиса может оказать решение следующих основных вопросов: борьба со смертностью, забота о здоровье населения, материальное положение населения, идеологическая направленность на воспитание детей со стороны всех групп населения (ценность семьи в сознании сегодняшних поколений), бесплатное и качественное образование, законодательное закрепление рабочего места за женщиной, находящейся в декретном отпуске, до исполнения ребенком 5—7-летнего возраста и т.д. Эти вопросы можно решить только на государственном уровне, например, введением налоговых льгот для работодателей или внедрением принципа квотирования рабочих мест.

Меры, предпринимаемые государством, такие, как повышение пособий, материнский капитал, являются побудительными, но не явными.

Список использованной литературы

1. Панорама.— 2007. — № 4.
2. Российская газета. — 2006. — № 212, 272, 283, 284; 2007. — № 9, 11.

*By Andrew W. Markley, Juris Doctor
Professor of Business and Law
Grove City College*

The Limits of Corporate Social Responsibility

Corporate social responsibility («CSR») has been an important theme in recent years. In Europe and the United States — as well as in many other countries — articles, books and seminars have spread the call for businesses to be socially responsible, and a cadre of consultants and experts has developed around the issue. Businesses are said not only to have a responsibility to generate economic returns for shareholders, but also a responsibility to the natural environment as well as to «stakeholders». The term «stakeholders» usually includes a company's customers, employees, suppliers, and creditors as well as the community in which the company operates. Advocates of CSR often call on businesses to measure their results by a «triple bottom line» — not only by the profit made for shareholders (owners), but also the benefits generated for the environment and for stakeholders.

While the term CSR has become very popular, the concept suffers from three important problems. First, for some it suggests that companies and the markets in which they operate can play no significant social role. Second, CSR tends to downplay the importance of the company's existing legal obligations, as well as the company's observance of basic ethical principles. Finally, the nature of CSR itself raises a number of questions. For example, it will inevitably lead to calls for further government regulation of business. This article will briefly outline each of these areas of concern.

The first area of concern focuses on the fact that in many discussions of CSR it seems to be assumed that business itself can play no important social role. However, this is certainly not true. For example, as John Meadowcroft notes in his recent book *The Ethics of the Market*, most companies depend on relationships developed both inside and outside the company. Outside the company, the business develops relationships, often of long duration, including ties with suppliers and customers. Inside the company, the business depends on networks of relationships between employees for the successful coordination and operation of the business. In this way, businesses promote social networks.

Of course, businesses also play an important role in supplying products and services to society, and providing employment. Many companies also provide important social benefits such as pension plans for their employees.

Moreover, because businesses and the markets within which they operate value efficiency and creativity, society reaps several significant benefits. Businesses encourage creativity in many areas, including management, marketing and product development, which results in better organizations as well

as products and services. Efficiency and productivity gains can also mean greater levels of compensation and more holiday time for employees, which in turn enable employees to pursue family, recreational and social activities. In his recent book, Robert Fogel notes that, in many countries, ordinary people today are able to enjoy many amenities and pursue interests only available to the rich a century ago.

In many important ways, businesses themselves can be seen as a very socially responsible activity, and discussions of CSR should not diminish these important features of business.

Furthermore, CSR advocates sometimes ignore the existing legal requirements and ethical principles which companies observe. Indeed, businesses readily accept that a legal and ethical framework is crucial for the existence of a well-functioning market system. Companies in modern market economies are already subject to regulation in a number of areas including environmental, employment, consumer protection, competition, and bribery, not to mention tax obligations. In these ways, companies have significant existing obligations to be socially responsible.

Basic ethical principles also form the basis for long-term business activity. As John Mueller has written, «Virtue is, on balance and all other things being equal, essentially smart business under capitalism: nice guys, in fact, tend to finish first». Acting according to basic ethical principles of honesty, justice and fairness contributes to the development of sound relationships with employees, customers, suppliers and others with whom the company must have good relationships in order to prosper over the long term.

Finally, CSR itself also raises a number of problems which ought to be addressed in any discussion of CSR.

First, CSR is likely to lead to more government regulation. It is clear that the «responsibility» envisioned by many CSR advocates is not satisfied by compliance with existing legal requirements or general ethical principles. Rather, many CSR advocates cite two reasons why society has the right to demand that corporations take further steps to address society's concerns with environmental sustainability and stakeholder satisfaction. First, they argue that corporations have important resources to tackle social issues such as manpower (often spread out over a number of countries), technical and management expertise, and financial resources. Second, the connection between business and society is further reinforced by the fact that the form of business utilized by almost all companies of significant size is the corporation — a form of business authorized only by the country's company law. Based on these factors, CSR proponents argue that further social responsibility must be shown in order to justify the existence of the corporation. And, there is often here a threat of regulation: if companies don't do it voluntarily, it will be done through further government regulation.

A good example of this is provided in a recent book on CSR by David Vogel. Vogel begins by describing CSR initiatives as voluntary actions under-

taken by companies, business associations, or private bodies to further environmental or social ends. But later in his book Vogel comes to the conclusion that voluntary action is not effective. Vogel notes that CSR often imposes costs that would raise the price of products and services, and consumers often won't want to pay these higher prices. And so, by the end of his book, Vogel argues that «virtue» must be replaced by government regulation. Vogel states: «Consequently, the definition of corporate social responsibility needs to be redefined to include the responsibilities of business to strengthen civil society and the capacity of governments to require that all firms act more responsibly.» So the end result of CSR is not voluntary compliance and companies will be forced to be virtuous.

CSR is also likely to lead to further government regulation in another way. If a company voluntarily undertakes environmental or social programs, which are typical functions of government, won't society begin to view the corporation as a type of government entity, subject to society's control? The likely result will be further government control.

Another concern about CSR is that it leads to the inappropriate assumption of government powers by corporations. Public policy is best made by governments, who are legitimately chosen and publicly accountable to the people. Corporations, by establishing a CSR program, should not be making choices regarding which local community gets clean water, which particular group of children will receive inoculations against disease, or which particular group of school children will receive a better education. Surely governments and civil society organizations knowledgeable about these issues are in a better position to address public needs than corporations.

Finally, CSR is problematic because it undermines the responsibility of managers in corporations. CSR redefines the very purpose of business so that, in addition to the traditional business purpose of maximizing the long-term interest of the shareholders (in the context of abiding by laws and ethical principles), businesses also have obligations to promote environmental sustainability and stakeholder interests. However, because CSR says that managers are accountable to all of these groups/interests, managers in fact will be accountable to no one, and could justify just about any decision on the basis that it benefits at least one aspect of the «triple» bottom line. So the traditional problem of making sure managers are serving the interests of the company (and its owners/shareholders), and not themselves, is made worse.

Conclusion

The role of business in modern society is an important issue in many countries around the world, and often the concept of CSR is the focal point of discussions about the role of business in society. As this discussion takes place, the limits of CSR ought to be taken into account.

Список использованной литературы

1. Meadowcroft, J. *The Ethics of the Market*. — New York : Palgrave MacMillan, 2005. — P. 141—142.
2. Fogel, R. *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700—2100*. — Cambridge : Cambridge University Press, 2004. — P. 74.
3. Of course, governments also have a socially responsible role to play, by ensuring that the law is clearly written, does not contradict other legal requirements, is evenly enforced, and is not overly burdensome. If any of these conditions is not met, the «social responsibility» of business is effectively made impossible by the social irresponsibility of government.
4. Mueller, J. *Capitalism, Democracy and Ralph's Pretty Good Grocery*. — Princeton : Princeton University Press, 1999. — P. 17.
5. Vogel, D. *Corporate Social Responsibility and Government: Creating a Market for Virtue*. — Washington, D.C. : The Brookings Institution, 2006. — P. 172.

Границы социальной ответственности бизнеса

*(тезисы статьи Andrew W. Markley
«The Limits of Corporate Social Responsibility»
даются в переводе Н.А. Зелевской)*

В последние годы в Европе, США и других странах важной темой обсуждения стала социальная ответственность бизнеса (СОБ). В книгах, статьях, на семинарах, посвященных данной проблеме, звучат призывы к бизнесу не только приносить прибыль своим акционерам, но также заботиться об окружающей среде и быть социально ответственными перед своими клиентами, работниками, поставщиками и сообществом, в котором они осуществляют свою деятельность.

Термин СОБ стал очень популярным, однако концепция социальной ответственности бизнеса имеет ряд проблем. Некоторые считают, что бизнес не может играть значительную роль в общественной жизни. Это, конечно, не так. Бизнес играет важную роль в обеспечении общества занятостью, товарами и услугами. Бизнес стимулирует творческую активность в различных областях, включая управление, маркетинг, разработку товаров, в результате чего общество получает более качественные товары, услуги и организацию производства. Бизнес сам по себе можно рассматривать как социально ответственную деятельность, поэтому его роль нельзя преуменьшать.

Сторонники концепции СОБ иногда не принимают во внимание те правовые требования и этические принципы, которым следуют компа-

нии. На самом деле, бизнес соглашается с тем, что правовые и этические нормы чрезвычайно важны для нормального функционирования экономики. Бизнес стремится развивать хорошие отношения как внутри компании, так и за ее пределами, поскольку этические принципы, такие, как честность и справедливость, на которых строятся эти отношения, составляют основу процветания долговременной деловой активности.

Сегодня в странах с рыночной экономикой государство осуществляет регулирование деятельности бизнеса в таких сферах, как сохранение окружающей среды, занятость, защита прав потребителей, конкуренция, взяточничество, налогообложение. В этом смысле компании выполняют значительные обязательства, чтобы быть социально ответственными.

Социальная ответственность бизнеса, вероятно, приведет к еще большему государственному регулированию. Многие сторонники СОБ указывают на две причины, почему общество имеет право требовать от корпораций дальнейших шагов по защите окружающей среды и удовлетворению социальных нужд. Во-первых, у корпораций для этого имеются человеческие, технические, управленческие и финансовые ресурсы. Во-вторых, форма функционирования крупного бизнеса — корпорация — была утверждена законодательством страны. Тогда очевидной становится угроза еще большего государственного регулирования бизнеса: если компания не будет осуществлять социальную ответственность добровольно, это будет сделано посредством государственного регулирования.

На эту проблему можно взглянуть иначе. Если бизнес добровольно будет осуществлять экологические и социальные программы, типично государственные функции, не будет ли общество рассматривать компании как тип государственных структур, то есть объект контроля со стороны общества? Вероятным результатом этого станет усиление государственного контроля.

Социальная ответственность бизнеса поднимает еще одну проблему, связанную с должностными обязанностями менеджеров в корпорациях. Согласно концепции СОБ, менеджеры должны быть подотчетны всем группам заинтересованных в бизнесе сторон (акционеры, клиенты, работники, поставщики, сообщество), чтобы, преследуя корпоративные цели по увеличению прибыли, они принимали во внимание все аспекты «тройного критерия», то есть не забывали еще и о необходимости осуществления социальных и экологических программ.

Вывод: концепция СОБ оказалась в центре полемики о роли бизнеса в обществе, и в этих дискуссиях надо принимать во внимание границы социальной ответственности бизнеса.

*Г.В. Карвицкая, доцент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Управленческий фактор активизации инновационного процесса

Масштабы и качество инновационных процессов в современных условиях во многом определяют успехи социально-экономического развития страны, региона. Именно инновационная активность экономики приобрела характер доминирующего процесса в развитых странах, что позволило им добиться впечатляющих успехов в экономическом и технологическом развитии. В современной России, находящейся в положении экономического и технологического аутсайдера, только повышенное внимание к инновационной сфере сможет обеспечить необходимый технологический рывок, конкурентоспособность экономики, скорость и качество вхождения в мировое экономическое пространство.

Вхождение России в мировой рынок выявило низкую конкурентоспособность отечественных технологий и наукоемкой продукции, особенно в гражданском секторе. После 1991 года доля наукоемкой продукции в экспорте упала в 8 раз, составив менее 1 % [5, с. 50]. Россия занимает 25-е место в мире по величине внутренних затрат на научные исследования и разработки, что составляет 1,17 % ВВП. На НИОКР в РФ приходится 10 % всего объема инвестиций, тогда как в Германии — более 50 %, Финляндии — 70 %, Франции — 90 % [4, с. 4—5].

Многочисленные декларации об инновационных приоритетах России проходят на фоне устойчивого роста доли сырьевой составляющей в экономике страны. По имеющимся данным, приблизительная оценка глобального спроса на наше сырье составляет 500 млрд долларов, спрос же на наши знания — 5 млрд [2, с. 2].

Однако, несмотря на серьезные потери, в России существует интеллектуальный и научный потенциал, позволяющий при определенных условиях обеспечить инновационную модель развития. В РФ сосредоточено около 12 % всех ученых планеты (4-е место в мире после США, Японии, Китая). В высокотехнологичном комплексе, в науке, образовании, информационном секторе сохраняется корпус профессионалов мирового класса — самый востребованный ресурс в современной постиндустриальной экономике.

В Рязанской области имеется достаточно благоприятная основа для развития инновационных процессов: много высших учебных заведений, НИИ, высокотехнологичных предприятий ВПК. Свыше 40 предприятий области занимаются инновационной деятельностью.

Так, на предприятиях строительного комплекса г. Рязани одной из приоритетных задач является разработка и внедрение инновационных

ресурсосберегающих технологий. К примеру, использование автономных источников тепла позволяет снижать суммарную установленную мощность источников тепла, расход топлива, количество воды на подпитку тепловой сети, уменьшать стоимость потребляемого тепла. Другим важным ресурсосберегающим направлением является технология безопалубочного домостроения, позволяющая снизить себестоимость строительства почти на 15—20 %, значительно сократить объемы работ на стройплощадках и увеличить скорость возведения зданий.

Компания ТНК-ВР, заканчивая модернизацию Рязанского НПЗ, планирует освоить производство высококачественного дизельного топлива и бензина стандарта «Евро-4», что позволит серьезно улучшить экспортные позиции компании. Дочернее предприятие Рязанского приборного завода ООО «Мостком» занимается разработкой атмосферных оптических линий связи серии МОСТ (многоцелевые оптические системы для телекоммуникаций). Линии связи МОСТ применяются при организации телекоммуникационных сетей, локальных вычислительных сетей, обеспечении доступа в Интернет, соединении АТС, а также в случаях, когда требуется высокоскоростное и экономичное решение для передачи информации между удаленными объектами.

Интересные инновационные проекты реализуются на ЗАО «Русская кожа», в частности, ноу-хау по изготовлению белковых кормовых добавок для животных из органических отходов, имеющее как экономический, так и природоохранный эффект (на очистные сооружения поступает гораздо меньшее количество органических веществ и животных жиров). В компании «Технофлекс» внедрены новые технологии по изготовлению мягкой кровли на основе битумных материалов, что позволяет при аналогичных с основным конкурентом объемах выпуска использовать труд значительно меньшего количества рабочих. Имеются и другие примеры успешной инновационной деятельности предприятий области.

Определяющая роль в обеспечении инновационных процессов принадлежит именно первичному хозяйствующему субъекту, который может обеспечить необходимую концентрацию финансовых, материальных, научно-технических и человеческих ресурсов. Технологическое обновление экономики требует формирования субъекта инновационных процессов, институционального агента, заинтересованного в технологической модернизации и готового к осуществлению организационной и финансовой поддержки инновационных проектов. Это означает, что необходимость инновационного развития предъявляет качественно новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности. На повестку дня встает вопрос о появлении особого типа менеджмента, направленного на управление процессами обновления всех элементов организационной системы.

Между тем, по результатам социологических опросов, только треть российских руководителей предприятий считает инновации необ-

ходимым условием их конкурентоспособности. Более 70 % всех изобретений на предприятиях направлено на поддержание или незначительное усовершенствование существующих и в большой степени устаревших видов техники и технологии [5, с. 51]. Крайне низкая востребованность научно-технических достижений в значительной мере объясняется и неподготовленностью предприятий к практическому внедрению.

Мировая практика свидетельствует, что эффективное управление инновациями действительно является одной из самых трудных и престижных задач для менеджмента. Неслучайно в качестве одной из важных ролей руководителя выступает роль предпринимателя-новатора, которая заключается в постоянном инициировании проектов по улучшению работы, генерировании и сборе новых идей, создании в трудовом коллективе и управленческой команде атмосферы инициативы, инновационности, перфекционизма, творчества.

Следует иметь в виду, что успех любых нововведений в организации предполагает системный подход к их осуществлению, в качестве важнейших элементов которого можно выделить:

- определение, своеобразную инвентаризацию инновационного потенциала фирмы, то есть наличия качественной и количественной оценки различных видов ресурсов, включая интеллектуальный, научно-технический и иные, необходимые для осуществления инновационной деятельности;

- собственно инновационный процесс (освоение технологически новых или значительно усовершенствованных производственных методов или продуктовую (радикальную или усовершенствованную инновацию);

- маркетинг (нахождение и закрепление достаточно больших рыночных ниш для нового изделия, процесс выявления возможных потребителей и заказчиков, определение допустимых значений ценовых характеристик новой продукции и возможных размеров сегментов рынка);

- корректировку управленческих процессов (создание творческой или проектной группы, перераспределение полномочий и ответственности, осуществление финансового и коммуникационного обеспечения, изменения в системах оплаты труда и т.д.);

- изменения в профессиональной подготовке работников, задействованных в процесс выполнения ими новых производственных функций, решения новых задач, выявление несоответствия между имеющимися и требуемыми компетенциями;

- уточнение отдельных положений организационной культуры (признание инновационного поведения в качестве базовой ценности, всемерная ориентация на использование персоналом своих возможностей и способностей, постоянное совершенствование профессиональных знаний, повышение общего культурного уровня, конструктивное сотрудничество с коллегами по работе, помощь и взаимовыручка и т.д.).

Особого внимания заслуживает вопрос об осознании необходимости перемен. Известно, что существуют два вида нововведений в организации: коррекционные как реакция на новые обстоятельства или на обнаруженную ошибку и профилактические, проактивные, превентивные — нововведения, которые осуществляются до возникновения фактической проблемы, как реакция на представившуюся возможность. Большая часть инноваций связана с изменениями во внешней среде (радикальные изменения в технологических процессах, инновационная активность конкурентов, изменения потребительских предпочтений, демографические сдвиги, ухудшение экологической ситуации и пр.). Эти факторы диктуют необходимость осуществления внутренних нововведений: разработку и внедрение процессных и продуктовых инноваций, внесение корректировок в существующую организационную структуру, схему вознаграждения и пр. Уместно напомнить в этом аспекте предупреждение одного из известных американских топ-менеджеров: «Когда скорость перемен, происходящих вне компании, превышает скорость перемен, происходящих внутри нее, конец близок» [3, с. 245].

Одной из типичных проблем управления инновациями является то, что работники, как правило, сопротивляются переменам, что может проявляться в самых разных формах: забастовке, саботаже, явной и скрытой враждебности, напряженности и др. Подобная реакция объясняется как сложившимися стереотипами, консерватизмом, так и недостатком информации о предстоящих событиях, боязнью личных потерь, угрозой последствий, недостатком понимания и доверия между администрацией и сотрудниками. Недооценка фактора сопротивлений недопустима, что означает необходимость разработки программы действий для их преодоления, включая привлечение подчиненных к участию, информационное обеспечение процесса, изменения систем вознаграждения и пр.

Следует признать, что самостоятельный переход отдельных хозяйствующих субъектов к новому технологическому укладу весьма затруднен в силу ограничений системного характера (финансовые трудности, риски, неустойчивость среды и пр.). По мнению ряда серьезных экономистов, главным тормозом научно-технического прогресса и инновационного развития страны остается низкая оплата труда работников [1, с. 9]. Игнорируется основное условие инновационного развития: НТП возможен только тогда, когда затраты на его внедрение меньше экономленной зарплаты. При невысокой зарплате дешевле использовать низкооплачиваемую рабочую силу, применять примитивный ручной труд, что делает масштабное вложение средств в инновационные преобразования нереальными.

В связи с этим исключительно важным следует признать активное участие государственных институтов, включая федеральный и регио-

нальный уровень, в создании благоприятных экономических и правовых условий для инновационной деятельности.

Весомую роль в этом направлении могут сыграть и добровольные объединения отдельных предпринимателей, руководителей предприятий, хозяйствующих субъектов, имеющих общие позиции и заинтересованность в этом вопросе. Они могут функционировать в формате проведения различных акций, «круглых столов», создания фондов, клубов, ассоциаций; объединять и координировать усилия для интенсификации инновационных процессов; воздействовать на органы государственного управления с целью принятия ими соответствующих решений. В Рязани эти объединения представлены фондом «Рязанский молодежный инкубатор», региональным отделением некоммерческой организации «Деловая Россия», инновационным центром имени академика В.Ф. Уткина и др.

Таким образом, курс на развитие экономики России в координатах инновационной модели, цивилизованное встраивание в мировое хозяйство предполагает формирование нового качества менеджмента при активном участии инициативных объединений бизнес-структур и государства.

Список использованной литературы

1. Абалкин, Л. Размышления о долгосрочной перспективе, науке и демократии // Вопросы экономики. — 2006. — № 12.
2. Грачев, И.Д. Инновационная политика — новый национальный проект // Качество, инновации, образование. — 2006. — № 6.
3. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии. — М. : АСТ, 2001.
4. Никулин, И. Стратегия инновационного развития // Экономика в школе. — 2006. — № 3
5. Френкель, А.А. Инвестиционный потенциал инновационной активности в регионах России / А.А. Френкель, Я.В. Сергиенко // Экономическая наука современной России. — 2006. — № 2.

*О.В. Городцова, старший преподаватель
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Малый бизнес как важнейшая составляющая экономического развития страны и региона

В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ к субъектам малого предпринимательства от-

несены коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает 30—100 человек в зависимости от сферы производства.

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Число малых предприятий — один из основных индикаторов качества экономической среды. В 2005—2006 годах в России произошло значительное увеличение количества зарегистрированных малых предприятий, выросли объемы производства и количество занятых. На 1 апреля 2006 года в РФ зарегистрировано 1033,3 тыс. юридических лиц — субъектов малого предпринимательства и 2600 тыс. индивидуальных предпринимателей. Только за первый квартал 2006 года число малых предприятий выросло на 5 % (50 тыс. предприятий), а среднесписочная численность занятых в них работников увеличилась на 5,1 % (8717,6 тыс. человек).

Оборот малых предприятий по всем видам деятельности в стране на 1 апреля 2006 составил 2352,6 млрд рублей, инвестиции в основной капитал — 26,5 млрд рублей. Одновременно вырос и удельный вес работников малых предприятий в общей занятости — до 25 %. В целом по стране сегодня в малом бизнесе трудится 16,7 млн человек.

Прирост объема продукции, произведенной малыми предприятиями за 2001—2005 годы, в 7 раз превысил прирост числа занятых на них, что свидетельствует об опережающем росте производительности труда именно на этих предприятиях.

Максимальная численность малых предприятий (8870) в Рязанской области приходится на 2002 год. За последние два года количество их несколько сократилось и 1 апреля 2006 года составило 6282, в то время как число индивидуальных предпринимателей резко выросло. В 2005 году по количеству малых предприятий наш регион занимал 5-е место в Центральном федеральном округе.

Оборот малых предприятий по всем видам деятельности в регионе на 1 апреля 2006 года составил 13 755,5 млн рублей, инвестиции в основной капитал достигли 92,3 млн рублей. В Рязанской области на предприятиях малого бизнеса сегодня занято 72,6 тыс. человек, или 19,3 % числа занятых в экономике региона.

Положительной тенденцией развития малого предпринимательства в области является ежегодное увеличение объема производства про-

дукции, работ и услуг с 8,2 млрд рублей в 2002 году до 18,4 млрд рублей в 2004 году. Доля малого бизнеса в производстве различных товаров и услуг по всем видам деятельности составила 18,5 % общего объема производства по области.

Малый бизнес в России сегодня имеет ряд особенностей: высокую степень диверсификации; стремление к максимальной самостоятельности; низкий уровень реализации инновационного потенциала; высокий уровень квалификации кадров при низком уровне менеджмента, недостатке знаний, опыта и культуры рыночных отношений; высокую степень приспособляемости к сложной экономической обстановке; недостаточно сформировавшуюся систему консультационных и обучающих услуг; противоречие между резким возрастанием своих функций в национальной экономике и снижением жизнеспособности.

На развитие малого бизнеса в нашей стране оказывают негативное влияние такие факторы внешней предпринимательской среды, как: отсутствие широкой информации о наличии ресурсных рынков, порядке и условиях доступа к ним, недостаточная степень конкурентности и открытости в предоставлении ресурсов, нежелание органов исполнительной власти порой вовлекать ресурсы в хозяйственный оборот; наличие административных барьеров, отсутствие протекционизма, подчиненное отношение малых предприятий важнейшим рыночным институтам; нестабильность законодательства, невыполнение имеющихся законов, незащищенность малых предприятий от произвола, несовершенство налогового законодательства, социальное расслоение, криминализация экономики и пр.

Дальнейшее социально-экономическое развитие региона через малый бизнес зависит от следующих условий: формирования благоприятного предпринимательского климата, снижения административных барьеров путем упрощения процедуры регистрации, сокращения числа контролирующих органов, уменьшения числа лицензируемых видов деятельности; уменьшения налоговой нагрузки на малый бизнес, особенно для начинающих предпринимателей, путем установления на федеральном уровне предельной налоговой ставки в целях защиты малых предприятий от произвола на региональном уровне; создания системы финансовой поддержки малого бизнеса путем создания гарантийных механизмов кредитования малого бизнеса, развития системы финансового лизинга и франчайзинга; реформирования системы распределения налогов (большая часть собираемых платежей должна поступать в региональный бюджет); интеграции малого бизнеса в систему функционирования предпринимательства путем устойчивой кооперации малого, среднего и крупного бизнеса (субконтракция).

Большое значение приобретает необходимость создания благоприятных условий для развития предпринимательства и регулирования

объектов региональной инфраструктуры поддержки малого бизнеса (в нашем регионе существует сегодня более 10 таких структур).

Общее количество потенциальных предпринимателей в нашей стране оценивается экспертами в 7 млн человек, то есть сегодня один из трех желающих действительно открывает свой бизнес.

Для реализации предпринимательского потенциала Правительством Российской Федерации в 2005 году были приняты следующие решения:

— с 1 января 2006 года размер доходов увеличен с 11 млн рублей до 15 млн рублей, что позволяет налогоплательщику перейти на упрощенную систему налогообложения, а также с 15 млн рублей до 20 млн рублей увеличена предельная величина доходов, ограничивающая применение упрощенной системы;

— восстановлена система налогообложения в виде патента;

— расширен и уточнен перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться единый налог на вмененный доход.

На усиление борьбы с монополизмом направлен новый закон о защите конкуренции. На 300 позиций сокращен перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации.

С целью легализации занятых в малом бизнесе внесены поправки в Трудовой кодекс РФ, в соответствии с которыми индивидуальным предпринимателям предоставлено право вести трудовые книжки своих наемных работников, отменена процедура регистрации трудовых договоров в местных органах власти.

В числе приоритетных мер дальнейшего развития предпринимательства и совершенствования законодательства стоит принятие нового федерального закона о развитии малого и среднего бизнеса с целью гармонизации российского законодательства с европейским. Предполагается ввести критерии микропредприятий с численностью занятых не более 15 человек, малых предприятий — от 16 до 100 человек, средних предприятий — от 101 до 250, что позволит учитывать малый и средний бизнес как один единый сектор и включить средние предприятия в программы поддержки предпринимательства.

Министерство экономического развития и торговли России предлагает внести поправки в Федеральный закон «О приватизации государственного и муниципального имущества», в соответствии с которыми субъекты малого бизнеса при участии в приватизационных торгах по продаже арендованного ими имущества будут иметь ряд преимуществ: двукратное уменьшение размера задатка для участия в аукционе или конкурсе, возможность оплаты приобретаемого имущества в рассрочку на 3 года.

С целью дальнейшего успешного развития системы малого бизнеса есть смысл отменить решение об обязательном использовании кон-

трольно-кассовых аппаратов при применении системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) для отдельных видов деятельности.

Ежегодно планируется проведение мониторинга влияния мер государственного регулирования на развитие предпринимательства.

Решение вопросов развития банковского кредитования будет осуществляться при непосредственном взаимодействии с Центральным банком России.

Сегодня малый бизнес особенно нуждается в финансовой поддержке. В 2005 году для этих целей в федеральном бюджете было заложено 1,5 млрд рублей, а в 2006 году — уже 3 млрд рублей. Бюджетные деньги предоставляются субъектам РФ на конкурсной основе при условии софинансирования расходов по их реализации из региональных бюджетов, что позволило в 2005 году дополнительно привлечь 1 млрд рублей региональных средств, а в 2006 году — уже 2 млрд рублей.

Одной из важнейших мер по устранению структурных ограничений экономического роста России (в соответствии с основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года) является развитие малого и среднего бизнеса путем реструктуризации действующей системы государственной поддержки малого предпринимательства, создание малых предприятий в высокотехнологичной сфере, технопарков, бизнес-инкубаторов (из 100 бизнес-инкубаторов, начатых в 2005 году в 54 регионах России, в 2006 году уже действуют 11). Создание бизнес-инкубаторов позволит малым предприятиям арендовать небольшие офисные помещения на льготных условиях (в первый год 50 % рыночной цены аренды). Малые предприятия смогут получить скидки на консалтинговые, правовые и бухгалтерские услуги, льготное обучение на семинарах и пр.

Информационная поддержка малого бизнеса связана с открытием правительственного информационного портала «Малый бизнес».

Министерство науки, промышленности и технологий РФ делает сегодня ставку на развитие инновационной структуры и усиление роли государства в венчурных инновационных фондах. В 2005 году стартовала программа создания сети частно-государственных региональных венчурных фондов, цель которой — расширить доступ малых инновационных предприятий к источникам собственного (акционерного) капитала. Созданы первые 5 венчурных фондов с общей капитализацией более 2 млрд рублей (Москва, Республика Татарстан, Красноярский край, Томская, Пермская области).

В 36 субъектах Российской Федерации начаты программы поддержки сети потребительских кооперативов, специализирующихся на микрокредитах в упрощенном порядке для малых предприятий. С 2005 года правительством компенсируется процентная ставка (не больше половины) для микрофинансовых организаций. Планируется увеличить

рынок таких кредитов на 30 %. За 2005—2006 годы федеральный бюджет выделил для этого 60 млн рублей. В 31 регионе России созданы гарантийные фонды для малых предприятий с целью предоставления недостающих залоговых обеспечений для начинающих предпринимателей.

Правительство обещает позаботиться и об экспортно-ориентированных малых предприятиях: за счет средств федерального и регионального бюджетов впервые субсидируется процентная ставка по кредитам предприятий (50 % субсидирование), компенсируются затраты на участие в выставках за рубежом (затраты на аренду выставочных площадей), на получение сертификатов (50 % затрат), лицензий и пр.

Лондонским комитетом по международным стандартам финансовой отчетности разрабатывается упрощенная версия (МСФО) для российских предприятий малого бизнеса с целью их выхода на западные рынки и привлечения иностранных инвестиций.

В среднесрочной перспективе (с учетом изменений в законодательной базе и с учетом мер финансовой поддержки) малый бизнес страны должен достичь следующих показателей:

- ежегодный рост количества субъектов малого предпринимательства по стране на 5—10 %, то есть на 50—70 тыс. новых юридических лиц;

- ежегодный рост числа занятых на предприятиях малого бизнеса на 5—7 %, то есть около 400 тыс. новых рабочих мест;

- увеличение вклада субъектов малого предпринимательства в ВВП страны до 20 %.

Многие субъекты Российской Федерации, в том числе и Рязанская область, приняли свои законы о поддержке малого предпринимательства. Малый бизнес нашего региона охватывает сегодня практически все отрасли экономики, особенно те направления, которые дают максимальный социально-экономический эффект. В регионе действует областная целевая программа государственной поддержки и развития малого предпринимательства на 2006—2008 годы, которой определены приоритетные направления деятельности малого бизнеса в регионе: промышленность, производство, хранение и переработка сельскохозяйственной продукции, жилищно-коммунальное хозяйство, ресурсосбережение, бытовое обслуживание населения.

Общий объем финансирования составляет 140 993 тыс. рублей.

Ожидаемые конечные результаты:

- ежегодный рост на 1,5—2 % доли выпуска товаров, услуг малыми предприятиями в общем объеме выпуска товаров и услуг по области;

- увеличение налоговых поступлений от малого бизнеса;

- создание условий для вывода малого бизнеса из «теневой» экономики;

- увеличение числа занятых в малом бизнесе до 25 % общего числа занятых в экономике;

— создание новых рабочих мест, обеспечение самозанятости населения;

— рост средней заработной платы на малых предприятиях и по области в целом;

— улучшение демографической ситуации в регионе.

Впервые в 2007 году от Рязанской области были поданы 3 заявки на конкурс, проводимый Министерством экономического развития и торговли РФ, на получение субсидий для создания Рязанского центра развития предпринимательства в форме бизнес-инкубатора, поддержку инновационных малых предприятий. На реализацию этих направлений в 2007 году привлечен 21 млн рублей из федерального бюджета и около 23 млн рублей из областного.

В настоящее время главной задачей является сохранение позитивных тенденций в развитии предпринимательского сообщества и ориентация деловой активности в приоритетные отрасли реального сектора экономики региона. Потенциал малого предпринимательства в решении социально-экономических проблем области задействован не полностью. Многие перспективные сферы деятельности не освоены малым бизнесом, что ведет к консервации неэффективных, монополистических форм деятельности в таких сферах, как жилищно-коммунальное хозяйство, оказание части бытовых услуг, переработка бытовых отходов и пр. Для дальнейшего развития малого предпринимательства в регионе необходима поддержка этого сектора экономики со стороны органов государственной власти и местного самоуправления.

Выполнение областной целевой программы будет способствовать устойчивому развитию региона и формированию среднего класса как базы социальной стабильности общества.

Принята областная целевая программа «Развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов Рязанской области на 2007—2008 годы», цель которой — помочь владельцам хозяйств выстоять в условиях неблагоприятной рыночной ситуации. Под развитие сельского хозяйства региона подводится прочная законодательная база.

Как видим, малый бизнес является важнейшей составляющей экономического развития страны как сектор, производящий значительные объемы ВВП, обеспечивающий занятость и высокий уровень жизни населения, являющийся одновременно базой для образования средних и крупных форм капитала и условием дальнейшего развития конкуренции.

Список использованной литературы

1. Закон Рязанской области «Об утверждении областной целевой программы «Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства в Рязанской области на 2006—2008 годы» // Рязанские ведомости. — 2006. — 21 марта.

2. Киселева, Н.В. Организационно-экономические инструменты развития малого бизнеса в регионах (на примере Рязанской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Тамбов, 2004.

3. Лысаковская, Е.В. Формирование государственной политики поддержки мелких и средних предприятий в Российской Федерации // Экономика образования. — 2006. — № 1.

4. Малое предпринимательство в Рязанской области : Статистический сборник. — Рязань, 2004.

5. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение Рязанской области, январь — май 2006 года. — Рязань, 2006.

6. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение России, январь — май 2006 года. — М., 2006.

А.В. Товкач, доцент,

А.О. Акулов, стажер

(Кемеровский государственный университет)

Инновационно-инвестиционный механизм реализации стратегии крупной компании (на примере металлургической компании «ЭСТАР»)

Проблема построения системы эффективного стратегического управления, которая в свою очередь должна обеспечить динамичное развитие на инновационной основе, повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в последнее время становится все более актуальной. Особенно значима она для крупных корпоративных структур, внедряющих систему стратегического управления и решающих на ее основе масштабные задачи в сфере инноваций и инвестиций. Фактором-детерминантом эффективного инновационного развития выступает не финансовая, а управленческая составляющая. Неэффективный менеджмент приводит к распылению, диссипации любых ресурсов капитала без их адекватной отдачи.

В данной связи возникает объективная необходимость в новой парадигме управления техническим развитием и инновационной деятельностью на уровне предприятий и объединяющих их вертикальных корпоративных структур. Ее центральным звеном, несомненно, должен стать рыночно-ориентированный подход, предполагающий теснейшую интеграцию стратегии развития, концепции стратегического маркетинга и инновационных планов в решении задачи обеспечения конкурентоспособности. В противном случае совершенствование технико-технологической составляющей (с инженерной точки зрения) может оказаться экономически неэффективным.

Инновационное развитие предприятия, конкретной формой которого в современных условиях выступают инвестиционные проекты, должно четко соответствовать его стратегии, которая в свою очередь строится как подсистема стратегии развития крупной корпоративной структуры. Таким образом должна формироваться неразрывная цепочка «запросы рынка — стратегия — инновации — инвестиционные проекты — повышение конкурентоспособности».

Рассмотрим практический опыт формирования инновационно-инвестиционного механизма реализации стратегии одной из наиболее успешных российских интегрированных структур — группы компаний «Электросталь России» («ЭСТАР»), который свидетельствует, что именно предложенный выше подход обеспечивает наилучшие результаты.

Группа компаний «ЭСТАР» объединяет дивизион спецсталей, дивизион сортового проката, трубный дивизион. Стратегия развития корпоративной структуры определена, исходя из объективных рыночных тенденций, в частности: увеличением спроса на арматурную сталь, трубы в связи с ростом объемов жилищного строительства; на плакированную продукцию (прокат, покрытый тонким слоем другой стали, или сплав) для военной промышленности; на трубы малого диаметра, используемые в автомобилях, холодильных агрегатах и др.

При этом практически все предприятия компании «ЭСТАР» являются поставщиками уникальных видов продукции в своих сегментах рынка. Поэтому стратегия развития направлена на укрепление позиций «ЭСТАР» с помощью внутривхолдинговой горизонтальной интеграции на занятие специализированных сегментированных ниш и обеспечение на них приоритетного присутствия.

В стратегии развития нашли отражение как потребности рынка в перспективе, так и ключевые конкурентные преимущества компании. Это означает, что стратегия формируется на основе стратегического маркетинга. Практическая реализация стратегии предполагает сделать предприятия компании современными, высокорентабельными и технологичными производствами, проводящими продуманную, ориентированную на сотрудников социальную политику. Таким образом, исходя из концепции стратегического маркетинга, с учетом социальной ответственности, сначала формулируется корпоративная стратегия развития и лишь затем осуществляется разработка комплекса мер по ее реализации в практике, которые состоят в осуществлении цепочки масштабных инвестиционных проектов.

Стратегия отдельных предприятий, входящих в компанию, формируется в рамках общей стратегии «ЭСТАР», которая строится на использовании существующего потенциала и его наращивании за счет технического перевооружения, повышения квалификации персонала и использования современных технологий управления. Несомненно, такой подход будет способствовать осуществлению рациональной специализации и регионального деления бизнеса на основе сквозных технологи-

ческих цепочек, позволяющих наиболее полно удовлетворять потребности в приоритетных сегментах рынка металлопродукции.

Кроме того, механизм разработки и реализации стратегии непосредственно обусловил необходимость реорганизации организационных структур предприятий, входящих в состав металлургической компании «ЭСТАР». При этом стратегическое планирование централизовано на уровне компании, в то время как конкретные решения реализуются непосредственно в инвестиционных проектах.

Управление инновационными и инвестиционными процессами осуществляется отделом инвестиционных проектов, руководитель которого по статусу является заместителем управляющего директора и находится в управленческой иерархии на одном уровне с директорами по экономике и финансам, по качеству, с заместителем по социальным вопросам и главным инженером. Такая ситуация аналогична для всех предприятий группы «ЭСТАР», что позволяет сформировать единый механизм реализации стратегии посредством инвестиционных проектов, обеспечивающих технико-технологические инновации.

Следует отметить, что такой подход к управлению инновационными и инвестиционными процессами на предприятиях компании позволяет значительно повысить их конкурентоспособность. Так, в ОАО «НМЗ им. Кузьмина» производство круглых стальных труб на новом прокатном стане фирмы «Otto Mills» в более широком, чем ранее, сорimente улучшенного качества позволит расширить долю трубного рынка с нынешних 10 % до 12—15 %, опередив таких конкурентов, как Выксунский и Таганрогский металлургические заводы. Приобретение современной линии продольной резки с укрупнением рулонов чешской фирмы «DELL» дает возможность расширить объем производства трубной заготовки (штрипса) для других заводов компании и повысить ее технические характеристики. Реконструкция стана горячей прокатки «810» и организация производства высокотехнологичной продукции — ленты упаковочной термоупрочненной с покрытием — на новой непрерывной линии порезки, термообработки и покрытия обеспечат паритет и по качественным характеристикам, и по срокам поставки ленты с лидирующей ныне в этом сегменте группой Магнитогорского металлургического комбината — Магнитогорского калибровочного завода.

С инвестиционными проектами четко увязана финансовая политика. Так, уставный капитал ОАО «НМЗ им. Кузьмина» был увеличен почти в 3 раза, и, кроме того, размещен облигационный займ на сумму более 1 млрд рублей. Притом техническое развитие завода уже в 2006 году обусловило увеличение объемов производства почти в 1,5 раза, выручки — в 1,6 раза, прибыли — в 1,3 раза, средней заработной платы — почти на 30 %.

Следует отметить, что каждый инвестиционный проект направлен или на укрепление позиций в приоритетных рыночных нишах, или на оптимизацию кооперативных связей внутри компании, которые в свою

очередь обеспечивают приоритетное присутствие в своих сегментах уже других предприятий «ЭСТАР». Срок реализации — два года при окупаемости инвестиций не более 3 лет.

Таким образом, можно с уверенностью констатировать, что в компании «ЭСТАР» разработана эффективная концепция управления инновационным развитием на основе системного подхода: стратегия становится отправным пунктом в формировании инвестиционной, инновационной, технической и финансовой политики. Каждый инвестиционный проект четко увязывается с реализацией стратегического курса компании. Все это обеспечивает высокую конкурентоспособность предприятий и компании в целом на металлургическом рынке. Иначе говоря, сложился механизм реализации стратегии через «цепь» инвестиций и инноваций, образовалась четкая последовательность в системе «стратегия — инновации — инвестиции», что уже сейчас позволило существенно повысить эффективность работы.

На наш взгляд, рассмотренный опыт формирования инновационно-инвестиционного механизма реализации стратегии может использоваться и в других крупных интегрированных компаниях. Кроме того, он представляется достаточно продуктивным на макроуровне при решении поставленных Президентом России задач по приданию более инновационного характера российской экономике, повышению эффективности и конкурентоспособности отечественного производства.

В качестве элементов дальнейшего совершенствования данного механизма автором предлагается придание большей динамичности организационной структуре управления. На период осуществления инвестиционных проектов заместитель управляющего директора — начальник отдела инвестиционных проектов, должен стать первым заместителем, что позволит осуществлять наиболее эффективный проектный менеджмент, координируя работу финансово-экономических и технических служб.

Учитывая все большую остроту проблемы «корпоративного гражданства», следует при разработке стратегии компании «ЭСТАР» особое внимание в дальнейшем обратить на экологическую составляющую и обеспечение безопасности производства, как в ведущих мировых компаниях. Видение компании не только в качестве экономически успешной, но и социально ответственной позволит, с точки зрения авторов, наиболее эффективно координировать все мероприятия, направленные на решение вопросов экологии и производственной безопасности.

Реализация на практике предложенных мероприятий будет способствовать дальнейшему росту эффективности инновационно-инвестиционного механизма реализации стратегии компании в целях повышения конкурентоспособности, укрепления рыночных позиций, капитализации, роста рентабельности в органическом единстве с экологическими и социальными аспектами развития.

М.И. Чернышёв
научный руководитель доцент В.В. Абрамов
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Модели оценки инвестиционной привлекательности региона

В настоящее время децентрализация государственного управления экономикой страны привела к повышению значимости регионального уровня регулирования экономических процессов. Органы местного самоуправления должны стимулировать и регулировать инвестиционные процессы, формировать благоприятный инвестиционный климат. В связи с этим необходимы эффективные модели оценки инвестиционной привлекательности региона как с точки зрения инвесторов, так и с точки зрения регионального руководства.

Оценка инвестиционного климата традиционно включает три самостоятельные характеристики:

- 1) объем инвестиционного потенциала,
- 2) размер инвестиционного риска,
- 3) уровень инвестиционного законодательства.

Объем инвестиционного потенциала — это количественная статистическая характеристика, учитывающая основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос и другие показатели. Существуют разнообразные методики расчета данной характеристики.

Размер инвестиционного риска — это качественная (экспертная) характеристика вероятности потери инвестиций или дохода от них, зависящая от политической, социальной, экономической, экологической, криминальной ситуаций.

Уровень инвестиционного законодательства — это экспертная оценка оптимальности нормативных актов, регламентирующих возможности инвестирования в данном регионе.

Разработке методологии оценивания инвестиционной привлекательности регионов посвящено большое количество работ.

Для составления рейтинга инвестиционной привлекательности регионов обычно используется более сотни статистических показателей регионального развития в статике и динамике, а также авторские расчетные показатели, такие, как индекс реальных доходов населения, индекс Джини и др.

Наиболее распространенным методом является ранжирование регионов по набору выбранных признаков. Как правило, это социально-экономические показатели: валовой региональный продукт в целом и на душу населения (в тыс. руб.), финансовая обеспеченность региона (в

тыс. руб./чел.), объем промышленного производства (в млрд руб.), уровень развития предпринимательства (доля занятых в секторе малого бизнеса к экономически активному населению региона), уровень развития инфраструктур и другие макроэкономические показатели.

Существующие методологии оценки инвестиционной привлекательности, как правило, не являются логически прозрачными и убедительными для инвесторов, сложны для проверки на достоверность, а также не эффективны с точки зрения сбора и обработки необходимых данных. Поэтому представляется актуальной задача разработки моделей экспресс-оценки характеристик инвестиционной привлекательности региона, что позволит более оперативно и технологично проводить предварительный анализ по минимальному набору данных. Так как необходимые данные обычно имеют вид экспертных оценок, то для их синтеза можно использовать модели на основе метода анализа иерархий¹ и метода сравнения аналогов.

Общая структура иерархической модели рейтингования приведена на рисунке 1. Здесь K — главный критерий сравнения альтернатив A_i , Φ_i — факторы, составляющие в совокупности главный критерий.

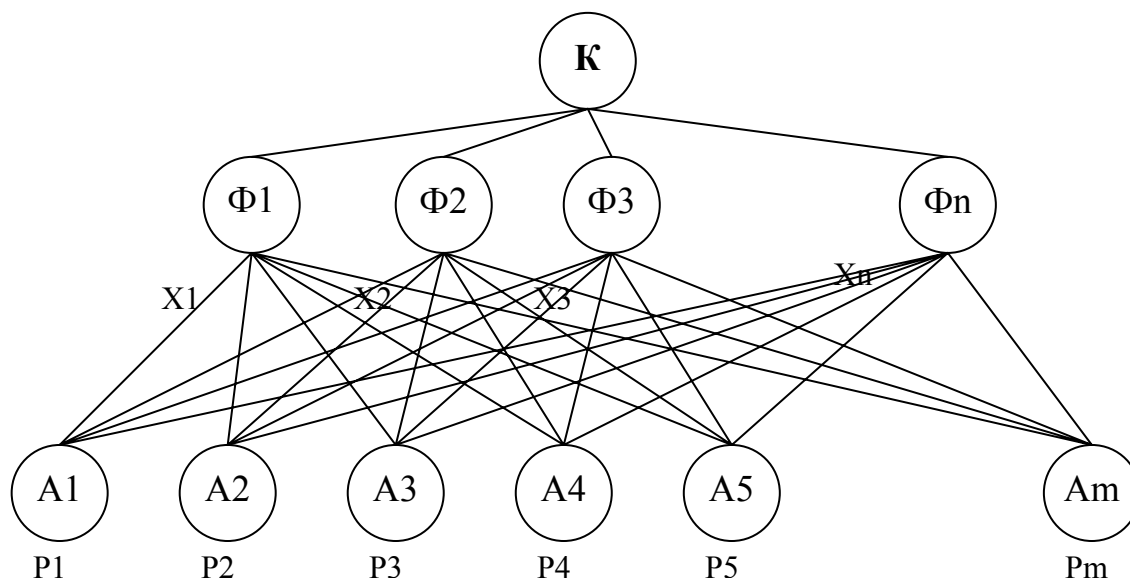


Рис. 1. Иерархическая модель рейтингования

Для оценки размера инвестиционного риска предполагается, что в иерархической модели, представленной на рисунке 1;

K — «регион-аналог, наиболее схожий с данным регионом»,

¹ См. : Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М. : Радио и связь, 1993.

Φ_i — факторы увеличения размера инвестиционного риска, такие, как: наибольшее количество предприятий, закрывшихся на территории региона за последний период, наиболее дорогостоящее строительство, слабое развитие инфраструктуры и т.д.,

A_i — выбранные предварительно регионы-аналоги.

Процедура сбора данных для модели включает следующие этапы:

1) экспертное оценивание значимости x_i факторов риска инвестиций,

2) экспертное оценивание регионов-аналогов по уровню схожести проявления каждого фактора риска с данным регионом,

3) сбор количественных оценок R_i размера риска для регионов-аналогов.

В результате рассчитываются приоритеты p_i регионов-аналогов по их схожести с моделируемым регионом. Затем размер инвестиционного риска вычисляется как средневзвешенная величина рисков для регионов-аналогов:

$$R = \sum_{i=1}^m p_i \cdot R_i.$$

Если $R > 0,2$, то для руководства региона это сигнал для принятия решений по повышению уровня инвестиционного законодательства; для инвестора исследуемый регион скорее всего неприемлем.

При периодическом, например ежеквартальном, проведении экспресс-оценки с помощью данной модели можно выявить тенденцию размера риска для исследуемого региона.

Для оценки объема инвестиционного потенциала предполагается, что в иерархической модели, представленной на рисунке 1:

K — «регион-аналог, наиболее схожий с данным регионом»,

Φ_i — факторы увеличения объема инвестиционной привлекательности региона (наибольшая плотность инвестиций, наибольшее количество работоспособного населения и т.п.),

A_i — выбранные предварительно регионы-аналоги.

Процедура сбора данных для модели включает следующие этапы:

1) экспертное оценивание x_i значимости Φ_i ,

2) экспертное оценивание A_i по уровню схожести проявления Φ_i ,

3) сбор количественных оценок IP_i объемов инвестиционного потенциала для регионов-аналогов.

В результате рассчитываются приоритеты p_i регионов-аналогов по их схожести с моделируемым регионом. Затем объем инвестиционного потенциала вычисляется как средневзвешенная величина:

$$IP = \sum_{i=1}^m p_i \cdot IP_i.$$

Эта оценка, как и предыдущая, является значимой и для инвесторов и для руководства региона. Как в предыдущем случае, строится динамика IP .

На основе полученных оценок можно также вычислять текущие и динамические показатели эффективности инвестиций типа IP/R .

По аналогичной схеме можно выстраивать рейтинг приоритетов pi характеристик Ai инвестиционной привлекательности регионов по информации об относительных плотностях инвестиций xi для эталонных регионов Φi . При этом для каждого региона Φi строятся экспертные рейтинги характеристик Ai . Таким образом, определяется профиль характеристик обобщенного (идеального) региона, привлекательного для инвесторов.

О. Лопатина, Е. Рогова,
научный руководитель доцент В.М. Сычев
(Московский института права (Рязанский филиал))

Инвестиционная привлекательность Рязанской области для развития туризма

Туризм в современной жизни общества играет все более важную роль в силу своего непосредственного воздействия как на социальную, так и на экономическую сферы.

Выбор туризма как одного из видов отраслевой специализации экономики Рязанской области определяется не только наличием уникального комплекса туристических ресурсов, но и условием наиболее эффективного использования совокупного производственного и социокультурного потенциала территории при сохранении экологического и культурного наследия и равновесия.

Включение Рязанской области в региональный, федеральный и международный туристские рынки требует не только материальных, трудовых, финансовых ресурсов, но и четкого представления о принципах деловой стратегии, характере и особенностях формирования сети туристских объектов, разработки моделей наиболее перспективных предприятий с представлением их экономических характеристик, определения туризма как фактора сохранения и возрождения уникальных исторических и природных территорий, активации экономики области.

В настоящее время в условиях положительного изменения социально-экономической ситуации в Рязанской области туризм может стать весомым фактором стабилизации всего социально-экономического процесса, обеспечивая приток денежных средств, создавая рабочие места, прежде всего для местного населения, стимулируя производство товаров

и продуктов, улучшая инфраструктуру и коммуникации, внося реальный вклад в улучшение платежного баланса.

Разработка Программы становится в этом случае компонентом и первым этапом стратегической целевой комплексной программы развития туризма в области.

Рязанская область обладает значительным туристским потенциалом, включающим природно-рекреационный и историко-культурный аспекты. Туристов привлекают красота и экологическая чистота природы, большое количество уникальных памятников истории и культуры, выгодное географическое положение в центре России.

Согласно анализу, проведенному Управлением туризма области по репрезентативной выборке, в Рязанской области наблюдается существенный рост активности в сфере туризма, о чем свидетельствует приведенная ниже таблица.

Таблица

*Данные о развитии туризма
в Рязанской области в 2004—2005 годах*

Показатели	2004	2005	Рост, %
Количество туристских компаний	59	72	122
Объем предоставленных туристскими компаниями услуг (в сфере выездного туризма)	31,1 млн руб.	37,3 млн руб.	120
Количество туристских гостиниц	14	17	121
Совокупный номерной фонд (мест)	720	825	115
Объем предоставленных гостиницами услуг	95,9 млн руб.	114 млн руб.	119
Среднегодовая загрузка гостиниц	48	53	
Количество принятых туристов	94 тыс. чел.	111 тыс. чел.	118
Объем предоставленных туристам услуг	75,5 млн руб.	94,3 млн руб.	125
Количество экскурсантов	626 тыс. чел.	680 тыс. чел.	108
Объем предоставленных экскурсантам услуг	68,8 млн руб.	81,6 млн руб.	118

Несмотря на очевидный рост развития туризма в Рязанской области, основными факторами, сдерживающими его развитие, в настоящее время являются те же, что и в России в целом:

- 1) недостаточно развитая туристическая инфраструктура;
- 2) недостаточное количество современного гостиничного номерного фонда (снижение числа гостиничных мест, туристских баз по срав-

нению с 1991 годом в 4 раза, туристского транспорта — в 10 раз), центров спорта, отдыха, развлечений и т. п.;

3) невысокое качество обслуживания во всех секторах туристической индустрии, низкая квалификация кадров;

4) несоответствие цены и качества размещения в гостиницах, базах отдыха, пансионатах и санаториях;

5) отсутствие рекламы туристских возможностей области за ее пределами;

6) отсутствие благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов, инфраструктуру туризма;

7) недостаточная поддержка молодежного спортивно-оздоровительного туризма.

Главной целью стратегии в области туризма в Рязанской области является создание современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в разработанных туристических услугах путем развития правовой, организационной и экономической структур в сфере туризма для формирования современной туристской индустрии.

Основными целями развития туризма в Рязанской области являются:

1) разработка и реализация мероприятий по развитию туризма в области:

а) формирование и использование современной маркетинговой стратегии продвижения туристического продукта на внутренний и международный рынки;

б) создание организационно-правовых и экономических условий для стимулирования развития въездного и внутреннего туризма, для чего требуется:

— создание благоприятного инвестиционного климата для компаний и предприятий, вкладывающих средства в развитие туризма и туристической инфраструктуры в Рязанской области;

— создание механизмов эффективного взаимодействия и сотрудничества туристических фирм с учреждениями санаторно-курортного комплекса;

— создание механизмов (в том числе по предоставлению льгот) на региональном уровне для учреждений санаторно-курортного комплекса в целях полноценного становления негосударственных институтов в этой области;

2) повышение качества сервиса в сфере туризма, для чего необходимо:

а) развитие современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров всех уровней в сфере туризма;

б) реализация современных учебных программ, предусматривающих практическое обучение персонала (в том числе внутригостиничный и внутрифирменный тренинг);

в) поддержка перспективных прикладных исследований в области туризма.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24 ноября 1996 года № 132-ФЗ в Рязанской области принята целевая программа «Развитие туризма в Рязанской области на 2006—2010 годы», согласно которой общий объем инвестиций в туризм на ближайшие пять лет составит более 6,5 млрд рублей.

Руководство области уделяет большое внимание этому вопросу.

Так, в феврале 2007 года главы наших регионов во время встречи во Владимире обсудили вопросы экономического развития регионов и организации туризма. По словам губернатора Рязанской области Г.И. Шпака, одним из приоритетных направлений, способных придать новый импульс развитию всей экономики области, становится туристическая отрасль. По итогам встречи было принято решение об ответном визите владимирской делегации в Рязанскую область, во время которого главы регионов намерены подписать соглашение о сотрудничестве.

В ближайшие два года в области будут построены 16 гостиниц и отелей. Большинство из них уже находятся в фазе проектирования и строительства. Предполагаемые инвестиции в эту сферу с учетом привлеченного московского капитала составят около 75 млн евро. В губернии планируется развивать не только массовый, но и конгресс-туризм, что связано с близостью столицы, где сосредоточены крупных мировых компаний, нуждающихся в удобных площадках для проведения презентаций, семинаров, конференций с возможностью комфортного размещения приглашенных. С этой целью в Рязани уже возведен и готовится к сдаче первый в городе 4-звездочный отель «Форум» класса «конгресс» с актовым залом на 250 мест, вместительным рестораном и прочим сервисом. Еще один конгресс-центр с гостиницей на 180 мест может появиться в ближайшее время после перепланировки одного из городских зданий. В мае произойдет закладка фундамента трехзвездочного «Парк-отеля» на 136 мест близ музея-заповедника Сергея Есенина в селе Константинове, строительство которого намечается завершить в 2008 году. Архитектурный проект отеля выдержан в усадебном стиле, включающем обширную парковую зону. На территории отеля отдыхающие смогут посещать SPA-комплекс, плавательный бассейн, тренажерный зал, теннисные корты.

И.С. Миронова
научный руководитель доцент Н.И. Федотов
(Рязанский государственный радиотехнический университет)

Технология разработки стратегии развития города

Стратегическое планирование является достаточно новым направлением в сфере муниципального менеджмента и все более широко используется на уровне субъектов Федерации и муниципальных образований в качестве эффективного инструмента управления развитием территории.

Результаты обсуждений уже разработанных документов показывают, что авторы в целом не удовлетворены достигнутыми результатами, возможно потому, что, приступая к формированию документов, раскрывающих стратегический замысел развития муниципального образования, участники этого процесса весьма приблизительно представляют себе, какие цели и задачи должны быть решены, какова методика и технология стратегического территориального планирования, какие результаты следует ожидать. Имеет место неоднозначность методики разработки стратегии, недостаточно глубокая проработка территориального раздела документа, демографических и миграционных процессов, недостаточная проработка вопросов городского развития, создания комфортных условий проживания на территории области, межрегиональной кооперации и сотрудничества [5, 7].

Проведенный анализ документов, раскрывающих замысел стратегического развития ряда муниципальных образований, показал следующее:

— документы значительно отличаются друг от друга как по структуре, так и по содержанию, при этом авторы вкладывают разный смысл в идентичные или близкие понятия;

— документы, характеризующие стратегическое развитие муниципальных образований, по существу таковыми не являются, ибо не ориентированы на адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды;

— большая часть документов рассчитана на короткий срок (2—3 года), и в этом случае скорее нужно говорить о тактике, а не о стратегии развития муниципального образования;

— предложения по стратегическому развитию муниципальных образований не опираются на результаты комплексного анализа внутренних закономерностей, стартовых условий и исходных предпосылок, внешних факторов их перспективного социально-экономического развития;

— концепции стратегического развития муниципальных образований не имеют системы количественно определенных целей их перспективного комплексного социально-экономического развития;

— стратегический выбор муниципального образования носит, как правило (в тех случаях, когда он вообще разработан), волюнтаристский характер, не ориентирован на достижение стратегических целей социального развития административно-территориальных образований, не является результатом сравнения различных альтернативных вариантов на основе системы разработанных критериев, условий и ограничений;

— как правило, отсутствуют предложение и анализ возможных сценариев, вариантов развития в зависимости от тех или иных условий (если же и намечены 2—3 сценария, то выбор одного из них практически не обосновывается);

— концепции стратегического развития муниципальных образований обычно не содержат в развернутом виде изложение намеченных к реализации местных политик в различных сферах экономики и жизнеобеспечения территории;

— концепции стратегического развития регионов — субъектов РФ — практически повсеместно не увязаны с аналогичными документами, разрабатываемыми на муниципальном уровне, не содержат «муниципального разреза»;

— документы, содержащие гипотезы стратегического развития муниципальных образований, как правило, нелегитимны и не являются в действительности продуктом общественного согласия;

— нет четко прописанного механизма реализации намеченных стратегий развития.

Практически не делается серьезных попыток поставить процесс стратегического территориального социально-экономического планирования на научную основу, связать его со стратегическим финансовым планированием, вписать в систему стратегического территориального управления экономики РФ.

Разработчики существующих плановых и прогнозных документов упускают один из основных аспектов планирования, определяющих его последующую результативность, а именно: форма, вид, структура и методика формирования плановых и прогнозных документов должны соответствовать общему алгоритму подготовки, принятия и реализации управленческих решений на уровне соответствующих административно-территориальных единиц.

Такая методологическая несогласованность в подходах к системе планирования неизбежно влечет несогласованность и в территориальном управлении, порождает межтерриториальный дисбаланс и разногласия в определении территориальных стратегических приоритетов, что снижает эффективность плановых решений [5, 6].

В связи с этим требуется разработать и законодательно закрепить систему государственного планирования, для чего необходимы:

— общий методологический подход, принципы и единый понятийный аппарат для планирования социально-экономического развития Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований;

— перечень, содержание и взаимосвязь основных документов социально-экономического планирования на федеральном, региональном и местном уровнях, а также порядок их разработки и согласования;

— единая система индикаторов и показателей эффективности реализации поставленных задач социально-экономического развития административно-территориальных образований;

— процедура мониторинга плановых и прогнозных документов.

Анализ уже разработанных плановых документов в субъектах РФ, муниципальных образованиях, а также существующих методик, технологий стратегического планирования показал, что в большинстве случаев нарушена логика стратегического планирования: определение цели не является отправным пунктом логики стратегического планирования. Содержание логики стратегического планирования раскрывают следующие ее структурные элементы:

1. Отправной пункт логики стратегического планирования — это определение и формулирование цели или системы целей, которые преследует в планируемом периоде субъект стратегического планирования.

Следует сформировать сквозную иерархическую систему целей, которая охватывала бы все уровни управления, а также понятный и измеримый продукт — результат государственного управления, и уточнить, что именно понимается под такими расплывчатыми терминами, как «высокий уровень жизни населения» или «высокий уровень социально-экономического развития». Нужен «мостик» от глобальных целей к задачам нижних уровней, логически обоснованная декомпозиция целей.

На этапе определения целей используются интерактивные игры (имитационные, деловые), методы моделирования целей, проводится экспертная оценка формулировок.

2. Анализ исходного уровня развития объекта стратегического планирования в период, предшествующий планируемому, и уточнение параметров достигнутого уровня и его структуры к началу этого периода.

На данном этапе используются методы парных сравнений, структуризации проблемного поля и ранжирования проблем, контент-анализ, анкетирование, интервью, наблюдения, групповые методы работы, методы экспертных оценок.

3. Разработка альтернатив (сценариев развития города). На этом этапе используются методы контент-анализа, ранжирования, классификации альтернатив, а также методы активизации творческого мышления — мозговой атаки, ассоциаций, морфологического анализа, Дельфи, сценариев, прогноза, дерева целей.

4. Выбор наиболее предпочтительной альтернативы на основе экспертных методов оценки альтернатив: методы проведения опросов экспертов, метод непосредственной оценки, метод последовательных сравнений, метод попарных сравнений, метод Дельфи, метод анализа иерархий.

5. Определение объема и структуры потребностей общества в планируемом периоде, в результатах функционирования соответствующих объектов стратегического планирования.

На данном этапе применяется широкий круг методов: статистические (экстраполяционные, моделирование, корреляционные, регрессионные), опережающие методы, методы аналогий, экспертные методы, комбинированные.

6. Выявление объема и структуры ресурсов, имеющихся на начало планируемого периода и вновь создаваемых в планируемом периоде.

На данном этапе также применяются методы, перечисленные в п. 3.

7. Согласование, балансирование потребностей и ресурсов социально-экономических подсистем различного уровня путем преодоления временных противоречий, несоответствий между ними на основе ранжирования потребностей, подготовка управленческих решений в форме стратегических прогнозов, программ и планов.

На данном этапе используются методы групповой работы, декомпозиции, дерева целей, корреляционного анализа, факторного анализа, весовых коэффициентов.

8. Реализация и мониторинг стратегического плана.

Используется широкий комплекс методов — фактографических, экспертных и комбинированных.

Таким образом, для успешного осуществления стратегического планирования необходимо решать вопросы его научного обеспечения.

Список использованной литературы

1. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент. — М. : Экономистъ, 2002. — 413 с.

2. Минцберг, Г. Стратегический процесс. — СПб., 2001.— 688 с.

3. Попов, С.А. Стратегический менеджмент: видение важнее, чем знание : учебное пособие. — М. : Дело, 2003. — 352 с.

4. Стратегическое планирование / под ред. Э.А. Уткина. — М. : ЭКМОС, 1998. — 440 с.

5. Территориальное стратегическое планирование / науч. ред. Б.С. Жихаревич ; Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». — СПб., 2004. — 128 с.

6. Рохчин, В.Е. Проблемы научного обеспечения стратегического планирования развития муниципальных образований [электронный ресурс] / В.Е. Рохчин, К.Н. Знаменская. — Режим доступа : <http://city strategy.leontief.ru>.

7 Стратегическое планирование в городах и регионах России: локализация национальных проектов, 2006 [электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://city strategy.leontief.ru>.

8. Требования (технический стандарт) к стратегии социально-экономического развития субъекта РФ : проект [электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.minregion.ru>.

*В.В. Текучев, профессор,
Л.В. Черкашина, старший преподаватель
(РГСХА имени профессора П.А. Костычева, г. Рязань)*

Роль сельскохозяйственной потребительской кооперации в решении проблем обслуживания малых форм хозяйствования

За годы рыночных преобразований крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, составляющие так называемый индивидуально-семейный сектор, а также малые сельскохозяйственные организации стали неотъемлемой частью многоукладной сельской экономики и народного хозяйства в целом.

В условиях рыночной экономики крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства испытывают серьезные проблемы сбыта сельхозпродукции собственного производства. Слабо развиты любые виды инфраструктуры, обеспечивающие устойчивое ведение хозяйственной деятельности. Как показывает мировой и отечественный опыт, наиболее приемлемым способом решения проблем обслуживания индивидуально-семейных хозяйств и малых сельскохозяйственных предприятий является создание сельхозпроизводителями потребительских кооперативов.

Правовые основы деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов определены Федеральным законом от 8 декабря 1995 года № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». Согласно этому закону сельскохозяйственный потребительский кооператив — это некоммерческая организация, создаваемая гражданами и(или) юридическими лицами при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности.

Главной целью деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов является обслуживание экономических интересов

объединившихся сельхозтоваропроизводителей, достижение определенных выгод для своих членов. Потребительская кооперация в сельском хозяйстве позволяет личным подсобным и крестьянским (фермерским) хозяйствам противостоять сложившемуся монополизму перерабатывающих, закупочных, ремонтных и других предприятий, выдерживать конкуренцию крупных хозяйств, экономить средства, усилия и время для решения производственных задач путем передачи ряда вспомогательных функций потребительским кооперативам.

Потребительские кооперативы в зависимости от вида деятельности подразделяют на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные, страховые.

Несмотря на то, что сельскохозяйственная потребительская кооперация играет исключительную роль в укреплении экономического потенциала, конкурентоспособности и социального статуса сельскохозяйственных производителей, ее развитие в России находится на начальном этапе.

На 1 января 2006 года по данным Росстата, функционировало только 911 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, тогда как сельскохозяйственных производственных кооперативов насчитывалось около 20 тыс., из них больше половины — 55 % — кредитные кооперативы, 18 % — снабженческо-сбытовые, 15 % — перерабатывающие и 12 % — прочие (рис. 1).

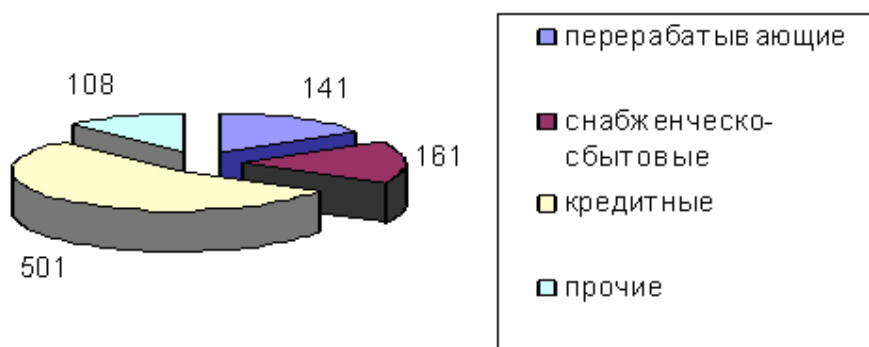


Рис. 1. Структура сельскохозяйственных потребительских кооперативов в РФ

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы получили распространение в основном в крупных сельскохозяйственных регионах (Саратовская, Волгоградская, Тюменская, Ростовская, Астраханская области) либо в регионах, администрация которых уделяла повышенное внимание стимулированию развития малого бизнеса и социально-экономическому развитию села (республики Татарстан, Башкортостан,

Бурятия), а также в регионах, где реализовывались проекты международной технической помощи (например, в Челябинской и Ярославской областях в рамках проекта ТАСИС FD RUS 9701 «Поддержка кооперативных предприятий независимых фермеров»).

Одной из основных причин недостаточного уровня развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в России является слабый уровень государственной поддержки малых форм хозяйствования агропромышленных комплексов (АПК) и сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Крестьянские (фермерские) хозяйства, за исключением периода 1990—1994 годов, финансировались из федерального бюджета по остаточному принципу. Федеральная целевая программа развития крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов на 1996—2000 годы была выполнена всего на 12,1 %, причем процент исполнения бюджетных обязательств перед фермерами в этот период ниже, чем в целом по отрасли. Личные подсобные хозяйства и сельскохозяйственные потребительские кооперативы не поддерживались из федерального бюджета вплоть до 2005 года.

Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» предусматривает за 2006—2007 годы создать и развить 2550 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, в том числе 550 перерабатывающих, 1000 кредитных и 1000 снабженческо-сбытовых. Первые положительные сдвиги в этом направлении отмечаются уже сейчас (табл. 1).

Таблица 1

Показатели деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов в РФ

Показатели	2005 г.		Первое полугодие 2006 г.	
	всего	в том числе кредитные	всего	в том числе кредитные
1. Выручка от продажи продукции, работ, услуг, тыс. руб.	188 910	10 946	319 539	22 165
2. Активы, тыс. руб.	1 078 681	209 714	2 885 826	922 716
3. Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	529 658	520 329	943 896	909 423
4. Налоги, сборы и обязательные платежи, тыс. руб.	17 277	8 639	30 207	17 819

Сумма выручки от продажи продукции, работ и услуг по всем сельскохозяйственным потребительским кооперативам только за первое полугодие 2006 года почти в 3 раза превысила этот показатель в целом

за 2005 год; активы, краткосрочные финансовые вложения и сумма налогов и сборов возросли почти в два раза, а активы кредитных кооперативов увеличились более чем в четыре раза.

Можно отметить некоторые особенности вновь создаваемых сельскохозяйственных потребительских кооперативов. В составе членов сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов преобладают личные подсобные хозяйства (68 %) и крестьянские (фермерские) хозяйства (23 %), которые в структуре вновь созданных кредитных кооперативов занимают более 90 %.

Что касается профиля потребительских кооперативов, то вновь созданные перерабатывающие кооперативы занимаются первичной переработкой молока, мяса, плодоовощной продукции, рыбы, зерна, производят для собственных нужд комбикорма. Значительная часть субсидируемых кредитов в этом случае направляется на пополнение оборотных средств. Снабженческо-сбытовые кооперативы занимаются в основном закупкой сельскохозяйственной продукции у населения, в том числе молока и мяса. Сельскохозяйственные кредитные кооперативы занимаются предоставлением займов своим членам на приобретение горюче-смазочных материалов, запасных частей и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ.

Но, несмотря на все положительные стороны данного национального проекта, ряд явлений, негативно влияющих на развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации, все же имеют и будут иметь место. Так, например, поскольку сфера глубокой переработки сельхозпродукции почти полностью занята крупнейшими коммерческими компаниями, которые ускоренно наращивают производственные мощности, потребительские кооперативы сельхозтоваропроизводителей вынуждены сосредоточиться на закупке, хранении и первичной переработке сельхозсырья и могут стать лишь поставщиками полуфабрикатов для предприятий глубокой переработки.

Также актуальным остается вопрос сбыта сельскохозяйственной продукции. В настоящее время основой системы рынков сбыта сельскохозяйственной продукции для малых форм являются колхозные рынки, доступ на которые сельхозтоваропроизводителей, и особенно личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств, существенно затруднен, в том числе из-за большого количества посреднических структур. Для многих действующих рынков в Российской Федерации характерны низкий уровень культуры обслуживания, недостаточное развитие инфраструктуры, завышенная стоимость услуг, оказываемых рынком продавцу сельскохозяйственной продукции. Полагаем, что управлять сельскохозяйственными рынками должны непосредственно сельскохозяйственные потребительские кооперативы, обеспечивая принципы прямой продажи продукции без посредников и высоких наценок.

Таким образом, сельскохозяйственные потребительские кооперативы начинают играть значительную роль в развитии производственной и социальной инфраструктуры АПК, повышая экономическую эффективность деятельности сельхозтоваропроизводителей, увеличивая доходы сельского населения, решая его социальные вопросы. Воплощение национального проекта «Развитие АПК» в жизнь даст новый импульс кооперации на селе.

*Г.В. Ильина, старший преподаватель
(Курская государственная сельхозакадемия)*

Мотивация и материальное стимулирование труда

В последнее время в экономической литературе широкое обсуждение получили вопросы стимулирования труда работников. При этом среди экономистов нет единого мнения по поводу трактовки стимулирования труда, что приводит к смешиванию его с понятием мотивации труда.

Так, обычно под мотивацией труда экономисты понимают побуждение человека к трудовой деятельности путем воздействия на присутствующие ему мотивы труда [4]. В то же время стимулирование как способ управления трудовым поведением работника состоит в целенаправленном воздействии на поведение персонала посредством влияния на условия его жизнедеятельности, используя мотивы, движущие его деятельность [7]. По сути, стимулирование предполагает наличие у органов управления набора благ, способных удовлетворить значимые потребности работника и использовать их в качестве вознаграждения за успешную реализацию трудовых функций.

Этой трактовки придерживается большинство экономистов, рассматривающих стимулирование труда как экономическую категорию отношений между организацией и работником по поводу благ, стимулов труда, которые первая предлагает последним за их труд [3].

Вышесказанное позволяет нам сделать вывод, что мотивация — это внутреннее побуждение, в то время как стимулирование — это внешнее воздействие. В этой связи следует отметить заблуждение экономистов отмечающих, что мотивация включает стимулирование, которое принято считать положительной мотивацией, и санкции, обычно относимые к отрицательной мотивации [6]. Именно с помощью мотивации и стимулирования обеспечиваются процессы осознания объективных интересов субъектами, которым предназначены эти интересы и происходит соединение этих интересов с их хозяевами — субъектами — носителями этих интересов [1].

Экономисты едины в том, что эффективность стимулирования в значительной степени зависит от согласованности интересов наемного работника и работодателя, соответствия мотивам стимулов [6].

Это позволяет нам в соответствии с выделяемыми тремя видами мотивации — материальной, социальной (моральной), организационной (административной) — определить равнозначные им группы стимулов, с помощью которых происходит воздействие на мотивацию труда. Таким образом, мы считаем, что достижение высокой производительности труда возможно только при совпадении мотивов работников и стимулов работодателей.

При рассмотрении процесса стимулирования труда ряд экономистов выделяет механизм стимулирования, под которым понимается правило принятия решений центром относительно стимулирования агента [5]. При этом они отмечают, что механизм стимулирования включает в себя систему стимулирования, которая определяется функцией стимулирования.

Однако следует обратить внимание на некорректную системную взаимозависимость. Мы считаем, что система стимулирования включает механизмы, посредством которых реализуются элементы. Элементы системы стимулирования по своей сути представляют собой инструменты или стимулы, с помощью которых и происходит побуждение работников к труду.

Система стимулирования включает также и механизмы, через которые реализуются элементы. Например, механизм установления величины заработной платы, механизм премирования, механизм повышения квалификационных разрядов или повышения по службе, механизм награждения или наказания.

Наиболее подробно изученной разновидностью системы стимулирования труда является материальное стимулирование. Обычно экономисты рассматривают материальное стимулирование как систему экономических форм и методов побуждения людей к труду, повышения их трудовой активности и заинтересованности в улучшении конечных результатов [4].

Однако в экономической литературе дискуссия по вопросу трактовки материального стимулирования труда продолжается. Так, под материальным стимулированием труда Д.А. Новиков понимает оплату труда [5], что не совсем верно, так как материальное стимулирование более широкая категория, чем категория заработной платы.

Более того, ряд экономистов рассматривает материальное стимулирование как совокупность мотивов и стимулов. Такая трактовка материального стимулирования основана на обобщении понятий стимулов и мотивов, что наглядно было показано выше.

О. Баянова рассматривает материальное стимулирование труда как «основу реформации экономических отношений на селе, так как в суть

данного понятия входит не только вознаграждение за труд, но и за вложенный капитал» [2].

Однако система участия в капитале предприятия, которую имеет в виду О. Баянова, является попыткой воздействия на работников с целью побуждения к повышению производительности труда через чувство собственника, но это не материальное, а моральное стимулирование, так как стимулируется труд не напрямую, а косвенно, через моральное восприятие труда как работы, выполняемой для себя. Кроме того, получение дивидендов и процентов является платой за использование финансового и физического капитала, система же материального стимулирования труда призвана к побуждению человеческого капитала.

Поэтому, на наш взгляд, система материального стимулирования труда — это совокупность материальных стимулов работодателя, направленных на материальные мотивы работников с целью повышения производительности труда и улучшения результатов деятельности предприятия.

Мы считаем, что такая трактовка материального стимулирования труда более полно отражает сущность данной категории, так как основана на связи стимулов как внешних побудителей труда и мотивов как внутренних. Это также подтверждает точку зрения ряда экономистов о том, что успех фирмы зависит прежде всего от эффективности труда персонала, что в свою очередь определяется системой стимулов труда организации и уровнем мотивированности работников [3].

Поэтому мы считаем, что для достижения максимальной производительности труда необходимо, чтобы система стимулирования труда соответствовала по своей структуре системе мотивации работников предприятия.

Список использованной литературы

1. Арутюнян, Ф. Интересы и развитие распределительных отношений: вчера и сегодня // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. — 2005. — № 4. — С. 3—15.

2. Баянова, О. Организация материального стимулирования в условиях рыночных отношений // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. — 2005. — № 12. — С. 17—23.

3. Белкин, В. Потребности, интересы, мотивы, стимулы / В. Белкин, Н. Белкина // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. — 2005. — № 4. — С. 51—53.

4. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна ; Институт новой экономики. — 2-е изд., доп. и перераб. — М., 1997. — 864 с.

5. Новиков, Д.А. Механизмы стимулирования в организационных системах. — М., 2000. — 112 с.

6. Политика доходов и заработной платы : учебник / А.Н. Ананьев [и др.]. — 2-е изд. — М. : Экономистъ, 2004. — 525 с.

7. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. — СПб. : Питер, 2003. — 653 с.

Н.В. Морозова
научный руководитель доцент Г.В. Карвицкая
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Текучесть кадров и ее последствия для организации

Большинство руководителей уже убедились в важности вопросов кадровой политики. При правильной организации управления кадрами компания может получить весомое конкурентное преимущество на рынке. Хорошо подобранный трудовой коллектив, команда единомышленников и партнеров, способных осознать и реализовать стоящие перед компанией задачи, — важнейшее условие делового успеха.

В то же время одна из проблем, с которой сталкиваются многие современные предприятия, — это текучесть кадров. Масштабы текучести в целом по стране и в отдельных регионах, в частности Рязанской области, настолько велики, что проблемы исследования этого феномена становятся исключительно актуальными.

Текучесть персонала — это движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью работника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным работником. Это важный показатель динамики работы организации и эффективности управления.

Показателем стабильности персонала организации является коэффициент текучести кадров — отношение числа уволенных работников предприятия, выбывших за данный период, к среднесписочной численности за тот же период. Чем ниже показатель текучести, тем выше стабильность персонала организации.

Принято выделять естественную и излишнюю текучесть.

Естественная текучесть (3—5 % в год) происходит непрерывно и способствует своевременному обновлению коллективов, не требуя чрезвычайных мер со стороны кадровых служб и руководства, когда часть работников уходит на пенсию, часть увольняется, на их место приходят новые сотрудники. В таком режиме живет каждое предприятие.

Излишняя текучесть (свыше 3—5 %) вызывает значительные экономические потери, создает организационные, кадровые, технологические и психологические трудности. Так, с уходом сотрудников происходит разрушение сложившихся коллективов, что отрицательно сказыва-

ется на моральном состоянии оставшихся работников, на их трудовой мотивации и преданности организации.

Текучесть персонала на пустом месте не возникает, ей сопутствуют довольно весомые как внешние причины (непредсказуемость отечественного бизнеса, резкие колебания рыночного и внутреннего курса предприятий, нестабильность их кадровой политики и др.), так и кроющиеся внутри организации (низкая зарплата, отсутствие перспектив роста, несложившиеся отношения с руководством, неудобный график работы, неудобное расположение работы и т.д.).

Следует заметить, что мотивы, которые движут работниками, не всегда относятся к части индексации или повышения зарплаты. Все зависит от того, к какому звену они относятся. Зарплата, как правило, играет решающую роль в мотивации низшего звена сотрудников — простых рабочих. Долгосрочные вложения в карьеру не для них, поскольку они уверены, что немедленно получать оплату за свой труд гораздо привлекательнее, чем работать на перспективу, тратя больше, чем получаешь. Поэтому такие работники могут уйти с предприятия из-за очень незначительной разницы в оплате.

Для специалистов среднего звена (менеджеры, ИТР) важен карьерный рост, параллельно которому увеличивается и зарплата. Если перспективы роста нет или предприятие не развивается, они могут уйти.

Представители высшего звена (топ-менеджеры) — это состоятельные люди, трактующие трудовую деятельность, скорее, как искусство, а не способ зарабатывания денег. При выборе места работы их больше интересуют возможности развития предприятия и реализация своих творческих амбиций.

Таким образом, у представителей различных звеньев организации преобладают свои собственные мотивы, при этом наблюдается следующая закономерность: чем выше звено, тем меньшую роль играет в их мотивации заработная плата.

Уход сотрудников принято подразделять на активный, когда люди покидают компанию по собственному желанию, и пассивный, связанный с желаниями работодателей. В идеале текучесть должна быть только пассивной. Однако многие компании считают такой вид простым увольнением, а под текучкой понимают уход сотрудников по собственному желанию.

Общая величина экономического ущерба, вызванного текучестью персонала, образована суммой всех частных потерь: перерывами в работе, необходимостью обучения и переобучения новых работников, снижением производительности труда у старых рабочих и недостаточным ее уровнем у вновь принятых, расходами на проведение набора персонала в результате текучести, браком у вновь поступивших. По оценкам, затраты на замену рабочих составляют 7—12 % их годовой заработной платы, специалистов 18—30 %, управляющих 20—100 %.

Текучесть кадров по-разному может отразиться на работе предприятия. Среди отрицательных последствий выделяют: ухудшение производственных показателей, особенно на предприятиях со сложными технологическими процессами (это упущенная прибыль из-за медленного вхождения в курс дела новых работников, снижение производительности труда, объемов производства и качества продукции), отвлечение высококвалифицированных специалистов на обучение новых сотрудников, сложности с мотивацией персонала, ухудшение морального климата в коллективе, рост недоверия к руководству, ощущение общей нестабильности компании, что препятствует созданию команды.

Положительные последствия заключаются в том, что на освободившееся место может прийти человек намного профессиональнее уволившегося; в любом случае у него будет свой уникальный опыт и новые идеи, и возможно, именно благодаря ему компания откроет новое прибыльное направление деятельности.

Каким же должен быть идеальный размер текучести? Поскольку норма текучести зависит от множества факторов (специфики бизнеса, территориального расположения фирмы и пр.), каждой компании необходимо подсчитывать свой идеальный уровень смены персонала. Чаще всего ее определяют приблизительно, когда представители компании знают общепринятые нормы для отрасли.

Более «продвинутый» метод — бенчмаркинг. В этом случае узнают, сколько сотрудников за конкретный период уходило из компаний, работающих в данном бизнесе, и выводят средний показатель.

Для подсчета текучести используют также так называемую кривую нормального распределения. В эффективно работающих компаниях после плановой оценки всего персонала картина квалификации сотрудников выглядит следующим образом: 40 % всего персонала составляют «крепкие середняки», 20 % — те, кто проявил себя «выше среднего», еще 20 % — «ниже среднего», 10 % — «аутсайдеры», никак или очень слабо заявившие о себе и имеющие большие шансы на увольнение; еще 10 % — «звезды», потенциально опасная группа, которые не предоставив возможность дальнейшего роста и развития, могут уволиться сами.

Чтобы точнее определить нормы текучести, надо учитывать все особенности бизнеса, включая количество людей, которые могут не пройти аттестацию, естественный уход персонала (например, на пенсию или в декрет), а также фактор сезонности (число увольнений может зависеть от времени года). Приведение уровня текучести к приемлемому значению можно представить поэтапно, в частности, через возможность планирования предстоящих увольнений, увязки процессов увольнения с процессами найма, помощи увольняемым работникам. Данные функции возлагаются непосредственно на кадровую службу предприятия.

Умелое управление текучестью, поддержание ее в оптимальной норме ликвидируют негативные тенденции в организации, предоставляют возможность ее дальнейшего роста, развития и процветания.

Вопросы текучести кадров остро стоят на предприятиях Рязанской области. По данным Федеральной службы Госкомстата, в Рязанской области в течение 2005 года было принято 81,9 тыс. человек, выбыло 94,4 тыс. Наибольшая текучесть кадров наблюдалась в промышленности — 35,6 тыс. человек, в сельском хозяйстве — 11 тыс. человек, в строительстве — 9,2 тыс. человек.

В качестве примера проведем анализ текучести кадров на рязанском заводе «Тяжпрессмаш», являющемся одним из ведущих предприятий кузнечно-прессового машиностроения России.

Среднесписочная численность работников в 2005 году составляла 3359 человек, при этом наибольшая доля приходилась на рабочих (64,5 %), а возраст большей части персонала составлял от 30 до 49 лет.

Важным направлением работы кадровой службы предприятия стало закрепление кадров, особенно молодых рабочих ведущих профессий, в частности, посредством строительства жилья для молодых семей завода.

В целом в результате работы с персоналом наметилась тенденция стабилизации численности, повышения в ней доли рабочих, а ставка на молодые кадры позволила снизить на один год средний возраст персонала предприятия.

Однако уровень текучести кадров продолжает оставаться достаточно высоким. За 2005 год было принято 882 человека, в их числе 773 рабочих, уволено 615 человек, из них 326 рабочих. Коэффициент текучести кадров в 2004 году составил 15 %, а в 2005 году — 18,3 %. Таким образом, уровень текучести кадров на предприятии даже увеличился.

Должностной состав уволившихся работников — это рабочие (53 %) и специалисты (28,2 %); возрастной состав — это молодые люди до 30 лет (44,8 %). Молодые сотрудники часто не видят ясных перспектив продвижения, так как для того, чтобы стать высококвалифицированным специалистом, нужны годы работы.

Проведенные на предприятии исследования показали, что основные причины увольнений были связаны с неудовлетворенностью оплатой труда (54,2 %), отсутствием перспектив профессионального развития и служебного роста (26,3 %), недовольство условиями труда (19,3 %). Высокий уровень текучести влечет за собой большие издержки, связанные с возникновением брака у нового работника, перерывами в работе, снижением объема производимой продукции и т.д.

Так, экономический ущерб, вызванный только простым оборудованием, в 2005 году составил 2,8 млн рублей, что на 79 % выше, чем в 2004 году.

В качестве мер, которые могли бы понизить текучесть кадров, на заводе предполагается оптимизировать систему оплаты труда, разработать программу подготовки кадров и повышения их квалификации, а также программу адаптации новых работников, улучшить условия труда и т.д.

*В.Н. Летунов, доцент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Управление трудовой занятостью молодежи по отбытии срока уголовного наказания

Проблема занятости граждан современной России в соответствии с полученной профессией и квалификацией стоит очень остро. Достаточно высокий уровень безработицы, отсутствие достойно оплачиваемых рабочих мест по приобретенным ранее профессиям и невостребованным сегодня, отсутствие опыта работы по требуемым специальностям у молодежи — вот далеко не полный перечень ограничений, с которыми сталкивается трудоспособное население нашей страны. В этих условиях положение граждан, освобождаемых из мест лишения свободы, еще более обостряется, а из их числа лиц молодежного возраста вообще становится критическим.

Отсутствие точных данных в Федеральной службе исполнения наказаний о трудоустройстве осужденных из числа молодежи после освобождения на государственных предприятиях, а также предприятиях и учреждениях других форм собственности по профессиям (специальности), полученным ими в период отбывания срока наказания непосредственно на производстве исправительных учреждений (ИУ) или в профессиональном училище (филиале), позволило косвенным путем (опрос, анкетирование, беседа) создать представление о возможном количестве трудоустраивающихся выпускников профессиональных училищ (ПУ) при ИУ на предприятиях (учреждениях) различных форм собственности после освобождения. Так, анкетирование сотрудников ИУ показало, что большинство из них (85 %) считают, что выпускники профессиональных училищ при исправительных учреждениях трудоустраиваются после освобождения по полученным профессиям частично. Примерно столько же (84 %) опрошенных осужденных-рецидивистов, которые уже обучались в ПУ при ИУ, после освобождения не были трудоустроены по полученной профессии и квалификации. Опрос должностных лиц различных учреждений, предприятий, организаций позволил выявить следующие, характерные причины, препятствующие трудоустройству освобожден-

ных из мест лишения свободы в соответствии с профессией и квалификацией, полученной в период отбывания наказания:

а) осужденные получают специальность без учета потребностей в рабочей силе в различных регионах;

б) низкие профессиональные качества выпускников ПУ при ИУ.

В целях повышения эффективности трудовой реабилитации лиц, освобожденных из мест лишения свободы, необходимо, по мнению автора, осуществить ряд мероприятий.

Во-первых, территориальным планирующим органам трудоустройства на этапе планирования подготовки рабочих кадров в учебных заведениях системы начального профессионального образования конкретного региона необходимо учитывать выпускников ПУ при ИУ, освобождающихся в планируемом периоде. Нормативно закрепить и обеспечить их трудоустройство после освобождения в соответствии с приобретенной профессией и квалификацией за счет ротации рабочих кадров внутри предприятий региона.

Во-вторых, разработать нормативную базу и внедрить в ИУ систему непрерывного профессионального образования лиц, лишенных свободы, создав учебно-производственные центры по профессиональному образованию и переподготовке осужденных различных уровней знаний и квалификации на базе имеющихся предприятий ИУ, ПУ и их филиалов при ИУ.

Для функционирования центров необходимо закрепление их правового статуса, разработка соответствующего положения. В качестве альтернативы автором предлагается разработать «Положение об учебно-производственном центре», в структуре которого необходимо предусмотреть следующие разделы:

Раздел 1. Общие положения (определяются основные цели и задачи учебно-производственного центра, его структура, вопросы управления).

Раздел 2. Организация учебно-воспитательного процесса.

Раздел 3. Права, обязанности, ответственность субъектов (определяются права и обязанности учебно-производственного центра, права обучаемых и заказчика, являющегося любым физическим или юридическим лицом, взаимная ответственность по обязательствам учебно-производственного центра перед обучаемым и заказчиком, заказчика перед центром и обучаемым и обучаемого перед центром и заказчиком, соответствующие санкции).

Раздел 4. Формирование учебно-материальной базы, финансирование и отчетность (определяются источники финансирования, поступление и расходование средств, возмещение материального вреда за нарушение обязательств, подотчетность центра и источники формирования учебно-материальной базы).

Раздел 5. Органы самоуправления (устанавливаются формы и причины самоуправления, определяются их полномочия).

В-третьих, на государственном, региональном и местном уровнях проработать и нормативно закрепить вопрос о трудовой адаптации лиц, освобожденных из ИУ. Для этих целей открыть производственно-адаптационные центры во всех регионах страны, используя возможности государственных, иных предприятий, организаций, профессиональных лицеев и училищ.

В-четвертых, в целях повышения эффективности начального профессионального образования и трудовой реабилитации осужденных после освобождения необходимо законодательно закрепить право осужденного, освобождающегося из ИУ и не закончившего курс обучения в ПУ, продолжить обучение по соответствующей или смежной профессии в образовательном учреждении по месту жительства после освобождения. Автор предлагает следующую редакцию соответствующей нормы: «Осужденный-учащийся профессионального училища при освобождении по основаниям, предусмотренным действующим законодательством, имеет преимущественное право перевода в другое профессиональное училище по месту жительства для завершения курса обучения по родственной или смежной профессии (специальности)».

Реализация предложений автора позволяет решить проблему социальных гарантий и социальной защищенности права на труд молодых людей после отбытия срока наказания.

*О.С. Евтюхина, аспирантка
научный руководитель профессор С.А. Калашиников
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Особенности труда и трудоустройства молодежи

Еще лет десять назад вопрос трудоустройства молодежи не стоял так остро. При обязательном среднем образовании юноши должны были почти сразу после окончания школы уходить в армию (либо поступали в вузы), а девушки могли не торопиться устраиваться на работу до 18 лет, так как материальное положение большинства родителей позволяло в течение определенного времени содержать детей и после окончания школы.

Но времена меняются. Теперь уже никто не требует обязательно учиться все одиннадцать лет (да многие уже и не хотят), а содержать ребенка после окончания школы до момента, когда он «повзрослеет», многие родители не имеют возможности.

Сегодня большинство молодых людей уже в 15 лет или раньше сталкиваются с тем, что им необходимо начинать трудовую деятельность. Многим не раз приходилось видеть, как ребята лихо моют иномарки либо десятилетний на вид пацан, идя по вагону электрички, пред-

лагают приобрести свежий номер газеты. Но это, скорее всего, труд по инициативе самих ребят.

Другое дело — молодые люди, постоянно торгующие на рынке наравне с взрослыми, либо рекламирующие на улице товары и услуги различных фирм, либо помогающие развозить товар по коммерческим палаткам. Однако работодатель всегда должен помнить, что прием на работу лиц моложе 15 лет не допускается. В особых случаях разрешается принимать на работу обучающихся в образовательных учреждениях в свободное от учебы время по достижении ими 14-летнего возраста, с согласия родителей либо усыновителей, или попечителя (ст. 173 ТК РФ) для выполнения ими легкого труда, не причиняющего вреда их здоровью и не нарушающего процесса обучения. Поэтому если человек, которому нет 16 лет, не учится, то даже согласия родителей будет недостаточно для приема его на работу. При приеме несовершеннолетнего на работу работодателю необходимо выяснить возраст (год, месяц и день рождения) работника, а если ему еще нет 15 лет, установить, в каком учебном заведении он учится. Работодатель должен знать, что несовершеннолетние работники в трудовых правоотношениях приравниваются в правах к совершеннолетним, а в определенных отношениях имеют установленные законодательством льготы (ст. 43 ТК РФ). Например, запрещается привлекать работников моложе 18 лет к ночным работам и в выходные дни.

Сегодня на рынке труда относительно молодежи складываются две противоположные тенденции. В одних сферах деятельности (финансы, юриспруденция, аудит) молодым людям устроиться на работу практически невозможно, так как они еще не обладают глубокими профессиональными знаниями. Зато в других областях (торговля, маркетинг, шоу-бизнес) их молодость, сила и энергичность, а главное — еще не очень большие материальные запросы, работодателями приветствуются. Часто работодатель отдает предпочтение молодым, и в том числе несовершеннолетним, исключительно в целях экономии: выполняют работу наравне со взрослыми, а платить можно в два, а то и в три раза меньше. Но, давая объявление в газету о приеме на работу «молодых и энергичных», «менеджера по реализации алкогольной (табачной) продукции», о «работе для всех», работодателю не стоит забывать, что на определенных видах работ прием лиц моложе 18 лет запрещен. Так, в соответствии со статьей 175 Трудового кодекса (ТК) РФ «запрещается применение труда лиц моложе 18 лет на тяжелых работах и на работах с вредными или опасными условиями труда, на подземных работах, а также на работах, выполнение которых может причинить вред их нравственному развитию (в игорном бизнесе, ночных кабаре и клубах, в производстве, перевозке и торговле спиртными напитками, табачными изделиями, наркотическими и токсическими препаратами)».

При нарушении положений статьи 175 ТК РФ неприятностей у работодателя может быть несколько и вполне существенных. Во-первых, если, например, принятый на ликеро-водочный завод менеджером по

продаже алкоголя 17-летний юноша, до того не употреблявший спиртные напитки, пристрастится к алкоголю либо принятая на работу танцовщицей в ночной бар юная 17-летняя особа попадет в нелицеприятную ситуацию, то по иску родителей (либо самих молодых людей) и при грамотном адвокате с предприятия можно будет взыскать очень и очень приличную денежную сумму, в том числе и в качестве компенсации за моральный ущерб. Во-вторых, даже если и не будет столь печальных последствий, о которых было сказано выше, при обнаружении фактов приема на оговоренные в статье 175 ТК РФ работы лиц, не достигших 18-летнего возраста, органами государственной инспекции труда либо комиссией по делам несовершеннолетних, а также органами прокуратуры на предприятие может быть наложен крупный штраф. Поэтому, подавая в газету заявки на вакансии, подпадающие под действие этой статьи, работодателю лучше не забывать указывать в объявлении, что на данную работу принимаются кандидаты исключительно в возрасте от 18 лет. К сожалению, приходится констатировать, что среди десятков тысяч мелких московских фирм, где отсутствуют кадровые и юридические службы и где ограничены финансовые возможности, довольно часто случается прием на работу несовершеннолетних в нарушение статьи 175 ТК РФ.

Работодателю надо быть внимательным даже тогда, когда на работу (особенно тяжелую или вредную) принимаются молодые люди в возрасте от 18 лет до 21 года. Например, если уже отслуживший в армии, крепкий с виду молодой человек будет принят на работу грузчиком без медицинского осмотра, а впоследствии обнаружится, что из-за этой тяжелой работы у него возникли проблемы со здоровьем (причина которых может быть даже связана с его службой в армии), то предприятие будет нести перед ним материальную ответственность, так как в соответствии со статьей 176 ТК РФ «лица моложе 21 года принимаются на работу лишь после предварительного обязательного медицинского осмотра». «Медицинские осмотры лиц моложе 21 года осуществляются за счет средств работодателя». Лицам моложе 21 года достаточно пройти один обязательный медицинский осмотр при приеме на работу, работники же в возрасте до 18 лет подлежат ежегодному обязательному медицинскому осмотру (также за счет средств работодателя).

Работникам моложе 18 лет ежегодный оплачиваемый отпуск устанавливается продолжительностью не менее 31 календарного дня и может быть использован ими в любое, удобное для них время года (ст. 67 ТК РФ).

Одной из распространенных форм трудоустройства молодежи в настоящий момент является трудоустройство на основании договоров о подготовке специалистов, которые заключаются с образовательными учреждениями начального, среднего и высшего профессионального образования и работодателями. Очень часто учебные заведения дают рекламу о приеме учащихся с последующим трудоустройством. Но в даль-

нейшем положение на фирме-работодателе может сложиться так, что предприятие уже не будет нуждаться в молодых специалистах. В соответствии со статьей 182 ТК РФ «отказ работодателя в приеме на работу выпускникам образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования в соответствии с договорами (контрактами) может быть обжалован ими в суд». Выпускник может потребовать от не выполнившего свои обязательства по договору работодателя компенсацию за время вынужденного прогула вплоть до момента трудоустройства на другую работу, а в определенных случаях и компенсацию за моральный ущерб.

Расторжение трудового договора (контракта) с работниками моложе 18 лет по инициативе работодателя помимо соблюдения общего порядка увольнения допускается только с согласия Государственной инспекции труда субъекта Российской Федерации и районной (городской) комиссии по делам несовершеннолетних.

При этом расторжение трудового договора (контракта) в случае ликвидации предприятия, сокращения штата, обнаружившегося несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе, а также восстановления на работе работника, ранее выполнявшего эту работу, производится лишь в исключительных случаях и не допускается без последующего трудоустройства.

Увольнение рабочих или служащих из числа молодежи по мотиву несоответствия занимаемой должности вследствие недостаточной квалификации (п. 2 ст. 33 ТК РФ) является недопустимым, если будет установлено, что работник не мог овладеть техникой производства из-за отсутствия достаточного опыта и навыков в труде, либо не в состоянии был справиться с порученной ему работой в связи с непродолжительностью трудового стажа.

К сожалению, из-за юридической неграмотности и некомпетентности молодежи работодатели, невзирая на контроль надзорных органов, все чаще и чаще прибегают к обману и уловкам в вопросах труда, его оплаты и социального обеспечения.

*Е.А. Смирнова, преподаватель
(РГУ имени С.А. Есенина «Национальная экономика»)*

«Национальная система» Фридриха Листа: уроки прошлого и современность

К числу глубоких и оригинальных мыслителей, внесших заметный вклад в развитие экономической науки, бесспорно, относится Фридрих Лист (1789—1846) — германский ученый-экономист и общественный деятель, автор знаменитого сочинения «Национальная система полити-

ческой экономии» (1841). Жизнь и творчество Ф. Листа, великого патриота Германии, протекали в непростое для его страны время. Решения Венского конгресса 1815 года, закрепившего государственно-политическое устройство Европы после победы над Наполеоном, предопределили Германии участь политически раздробленной, «лоскутной» страны, экономически остававшейся преимущественно аграрной, с многочисленными препятствиями для образования национального рынка (таможенные барьеры, невысокий уровень развития транспорта и связи, разноразличными денежными системами, мер и весов и т.д.). Парадокс заключался в том, что по отношению к соседним государствам таможенных пошлин не существовало. Германские княжества закрывали свои границы друг от друга, но Германия в целом, лишенная эффективной центральной власти, оставалась открытой для иностранных товаров.

В этих условиях Ф. Лист выступил с программой обеспечения национального единства Германии и превращения ее в перворазрядную индустриальную державу, способную к экономической и политической экспансии на мировой арене. При этом он поставил во главу угла вопрос, чрезвычайно актуальный для нас и сегодня: как страны, а не индивиды или отдельные компании достигают экономического благополучия?

Размышления на эту тему привели Ф. Листа к резкой оппозиции по отношению к господствовавшей тогда в Европе классической школе политической экономии с ее приверженностью принципам *laissez faire* и буржуазного индивидуализма и претензией на универсальный характер.

Основатель науки о национальном хозяйстве выступил с критикой смитианской концепции «экономического человека», преследующего лишь свои эгоистические интересы. Формула *laissez faire* далеко не всегда ведет к достижению общего блага, она столько же на руку грабителям и плутам, сколь и купцам. «Купец может достигать своих целей, заключающихся в приобретении ценностей путем обмена, даже в ущерб земледельцам и мануфактуристам, наперекор производительным силам и не щадя независимости и самостоятельности нации. Ему безразлично, какое влияние оказывают ввозимые или вывозимые им товары на нравственность, благосостояние и могущество страны. Он ввозит как яды, так и лекарства. Он доводит до изнурения целые нации, ввозя опиум и водку» [3, S. 106].

Провозгласив, что «наука не имеет права не признавать природу национальных отношений» [3, S. 235], Лист стал первым ученым, который широко использовал исторические примеры как политико-экономические аргументы, акцентируя при этом значение политико-правовых и социокультурных институтов для экономического развития отдельных стран и народов.

Он ввел в научную дискуссию две чуждые классической теории идеи: идею национальности, противоположную идее космополитизма, и

идею производительной силы, противоположную идее меновой ценности. На них базировалась его принципиально новая система «национальной экономики», согласно которой экономика каждой страны развивается по своим собственным законам, на основе национальных традиций и менталитета, в условиях исторически изменчивых геополитических реалий. Эти факторы следовало учитывать при выработке моделей национальной экономической политики.

Лист дал весьма широкое толкование понятию «производительные силы», незадолго до того введенному в оборот французским статистиком Ш. Дюпеном. Согласно немецкому экономисту, производительные силы — это способность создавать богатство нации. Под ними он подразумевал не ресурсы, а институты, обеспечивающие более быстрое экономическое развитие. Учение Смита о непроизводительном труде и ограничение предмета исследований лишь материальным богатством и меновыми ценностями Ф. Лист считал непониманием сущности производительных сил. Именно способность создавать богатство, а не абстрактная логика разделения труда определяет благосостояние нации. «Христианство, единоженство, уничтожение рабства и крепостничества, престолонаследие, изобретение книгопечатания, пресса, почта, монетная система, меры веса и длины, календарь и часы, полиция безопасности, введение свободного землевладения и пути сообщения — вот богатые источники производительных сил» по Ф. Листу [3, S. 125]. Каждая нация является производительной настолько, насколько она сумела усвоить открытия, опыт, знания предшествующих поколений и увеличить это наследие собственными приобретениями, насколько естественные источники, пространство и географическое положение ее территории, численность населения и политическое могущество государства дают ей возможность развивать в высокой степени и гармонично все отрасли труда и распространять свое нравственное, умственное, промышленное торговое и политическое влияние на другие отставшие нации и вообще на весь свет.

Центральное место в системе «национальной экономики» Ф. Листа заняло его учение о воспитательном протекционизме. Отвергнув фритредерскую доктрину классической школы, он выступил в поддержку политики государственного протекционизма как системы мер поддержки молодых отраслей национальной промышленности с целью подъема их до мирового уровня конкурентоспособности. Свобода торговли, подчеркивал Ф. Лист, может быть взаимовыгодна лишь для стран, достигших «нормальной» ступени экономического развития, каковой он считал «торгово-мануфактурно-земледельческое состояние» нации. Именно так, по его мнению, действовала Англия, ставшая после 1815 года «мастерской мира». Создав свое коммерческое и промышленное величие строгим протекционизмом, англичане, полагал Ф. Лист, нарочито стали

вводить в заблуждение другие, отставшие нации доктриной свободы обмена, взаимовыгодной лишь при равном уровне экономического развития, в противном же случае обрекающей менее развитые страны на экономическую отсталость и политическую несостоятельность, то есть на долю аграрно-сырьевых придатков промышленных держав.

Обеспокоенный судьбой Германии, находившейся в тот период в экономической зависимости от Англии, Ф. Лист считал необходимыми условиями ее хозяйственного прогресса и политической устойчивости обеспечение государственного единства нации и развитие среднего класса. Энергия государственной власти, по его убеждению, должна быть направлена на расширение внутреннего рынка, на согласование усилий отдельных звеньев национального хозяйства во имя долгосрочных, коренных интересов нации.

Ф. Лист одним из первых внес в экономическую науку идею о том, что любое экономическое решение должно рассматриваться не только с точки зрения сегодняшней эффективности, но и с точки зрения его длительных и косвенных последствий. Германия и Франция отставали от Англии в начале XIX века лет на двадцать. В условиях свободы торговли они отстали бы навсегда. Прямая выгода сегодня способна обернуться консервацией отсталости и проигрышем завтра.

Идеи Листа следует признать универсальными для всех стран так называемого «второго эшелона», относящихся к догоняющей модели исторического развития. Они получили блестящее подтверждение на практике. Именно благодаря протекционизму совершила свой скачок в конце XIX — начале XX века Германия. Вследствие продуманной государственной политики, включавшей систему протекционистских мер, осуществила индустриальный рывок в 1893—1913 годах и Россия. Примечательно, что главный идеолог и организатор российских реформ С.Ю. Витте считал «основательное знакомство с «Национальной системой политической экономии» Ф. Листа необходимостью для всякого влиятельного государственного и общественного деятеля» и рекомендовал включить курс национальной экономики в программы высших учебных заведений России [1, с. 11].

Маржиналистская революция в экономической науке, произошедшая в 70-х годах XIX века и утвердившая неоклассическую парадигму в качестве господствующей ортодоксии, привела к тому, что в XX веке Ф. Лист оказался практически вытесненным из научного экономического пространства. Тем не менее, в последние годы интерес к его творческому наследию в российском обществе заметно возрос. Ф. Лист сегодня снова современен, и это не случайно.

Одной из острых проблем, побуждающих нас вновь обратиться к учению немецкого экономиста-геополитика, является то обстоятельство, что набирающие ныне темп процессы глобализации, объективные по

своей сути, нередко вступают в противоречие с национальной экономической политикой, ограничивают ее возможности. До сих пор ведутся споры о преимуществах и издержках вступления России в ВТО. Членство в этой организации далеко не всегда соответствует нашим представлениям об экономической справедливости. Как отметил лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 года Джозеф Стиглиц, ВТО «стала наиболее наглядным символом глобальных несправедливостей и лицемерия передовых промышленных стран... Проповедуя... необходимость отказа от субсидирования производства, сами они продолжали предоставлять миллиардные субсидии своим фермерам...» [2, с. 281].

Крупные страны-импортеры, несомненно, получают выгоды от снижения торговых барьеров, препятствующих выходу на рынки других стран. Определенные преимущества получают и ставшие членами ВТО развивающиеся страны, поскольку росту их внешней торговли способствуют специальные и дифференцированные режимы, установленные этой организацией. Однако в чистом виде реализация фритредерской модели в переходных экономиках затруднена. Постсоциалистические страны, включая Россию, вступили в конкуренцию на мировом рынке в неравных условиях по сравнению с развитыми странами. Опыт реализации этой модели в некоторых развивающихся странах показал, что результатом такой стратегии являются сохранение зависимого положения национальных экономик, отток инвестиций и квалифицированных кадров.

Для регулирования внешней торговли современное государство использует методы, которые можно подразделить на тарифные и нетарифные (квоты, лицензии, субсидии, демпинг). России приходится прибегать как к тарифным ограничениям, так и нетарифным — квотированию и лицензированию. Фактически это означает проведение политики достаточно жесткого протекционизма, что находит отражение в механизме административного контроля внешнеторговой деятельности, в методах стимулирования экспорта и импортозамещения, в валютном регулировании и контроле.

Целенаправленно применяя таможенные пошлины и другие меры протекционизма, государство может стимулировать развитие определенных отраслей экономики, ослабляя конкуренцию со стороны иностранных товаров.

Стремление к созданию в России социально ориентированного рыночного хозяйства, открытого внешнему миру и тесно интегрированного в мировую экономику, требует разработки концепции национальной экономической безопасности и вытекающей из нее четкой, научно обоснованной экономической стратегии, в основе которой должен лежать разумный протекционизм.

Список использованной литературы

1. Витте, С.Ю. По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. — СПб., 1912.
2. Стиглиц, Дж. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. Г.Г. Пирогова. — М. : Мысль, 2003.
3. List, F. Das nationale System der politischen Oekonomie. — Stuttgart ; Berlin, 1925.

*Н.А. Зелевская, доцент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Иностранные языки»)*

Деловая игра как метод активного обучения профессиональной коммуникации на иностранном языке

Интеграционные процессы, происходящие сегодня в мировой политике и экономике, в корне меняют современный взгляд на уровень квалификации нового поколения специалистов. При этом важным фактором плодотворного международного сотрудничества становится владение специалистами иностранным языком и такими деловыми качествами, как умение эффективно вести партнерский диалог, аргументированно убеждать, быстро принимать решения.

С другой стороны, в сфере образования назрела потребность в технологиях, обеспечивающих практическое овладение профессиональными знаниями, умениями и навыками в условиях дефицита учебного времени. Эта проблема успешно решалась у нас в стране в 80-е годы прошлого столетия при помощи такого метода активного обучения, как деловая игра. Сегодня возврат интереса к деловой игре можно объяснить тем, что ее потенциал не был реализован в полной мере. Рассмотрим некоторые выводы из нашей практики использования деловой игры применительно к обучению профессионально-ориентированному английскому языку на факультете социологии, экономики и управления Рязанского государственного университета имени С.А. Есенина.

Одна из главных целей обучения иностранным языкам в вузе — развитие у студентов речевых умений, необходимых для осуществления профессиональной коммуникации, поэтому задачей педагогов становится создание благоприятных для этого условий. Такие условия мы обнаруживаем в хорошо продуманной и своевременно включенной в учебный процесс деловой игре, так как она дает возможность задействовать студентов практически во всех видах речевой деятельности (аудирование, чтение, говорение, письмо), в ситуациях, приближенных к их будущей профессии.

Деловая игра в обучении иностранному языку в вузе представляет собой моделирование различных аспектов будущей профессиональной деятельности студентов с тем, чтобы они могли воспользоваться уже имеющимися у них знаниями о профессии и применить иностранный язык как средство делового общения в решении проблем профессионального характера.

Как метод активного обучения деловая игра призвана стимулировать студентов на самостоятельный поиск решений обозначенной проблемы, тем самым активизируя их интеллектуальную деятельность. Проигрывая моделируемую ситуацию, студенты параллельно выполняют игровые и учебные задачи. Это происходит как на личностном, так и коллективном уровне. При столкновении личных и коллективных интересов возникает конфликт игры, придающий ей соревновательный характер. Как правило, педагогу отводится в игре роль арбитра.

Игровые задачи связаны с будущей профессией, учебные — с изучаемым предметом. Проведение деловой игры на иностранном языке преследует следующие цели: воспитательные (повышение культуры делового общения), образовательные (расширение профессионального кругозора, развитие творческих способностей), обучающие (закрепление профессиональной лексики, совершенствование речевых умений). На подготовительном этапе оговариваются моменты, когда можно говорить на родном языке, чтобы не снижался темп игры.

Практическую ценность деловой игры мы видим в соединении «дела» (профессиональная сфера) и игры (имитация реальной ситуации) в учебно-познавательном процессе. А если учесть, что деловое общение на иностранном языке даже в провинциальном городе становится не виртуальной, а реальной действительностью, то обучающие возможности деловой игры в освоении профессионально-ориентированного иностранного языка значительно возрастают.

Среди характерных особенностей деловой игры можно выделить проблемность имитируемой ситуации, приближенность к реальности, коллективное взаимодействие участников, наличие обратной связи, динамичность игровых эпизодов, полилог, большую степень усвоения учебного материала (по сравнению с другими формами его закрепления).

При подготовке игры и распределении ролей нужно учитывать такие факторы, как: особенности характера студентов, уровень их общеобразовательной и языковой подготовки, степень подготовленности по изученным темам, точность ролевых установок, оборудование игры, время ее проведения, привлекательность игровой модели.

Структуру деловой игры можно представить в виде следующих этапов, которые варьируются в зависимости от педагогических условий:

- 1) выбор имитационной модели игры;
- 2) постановка игровой проблемы и учебных задач;

- 3) разработка структуры игры и подготовка ее сценария;
- 4) распределение ролей, определение стратегии ролевого поведения участников, уточнение характера делового общения;
- 5) определение правил игры и критериев оценки ее результатов;
- 6) выполнение студентами предварительных заданий по сбору и обработке информации по проблеме;
- 7) игра;
- 8) обсуждение результатов игры.

Наш опыт показывает, что на неязыковом факультете целесообразно проводить деловые игры на втором курсе 1—2 раза в семестр после изучения больших блоков специальных тем. Ввиду нехватки аудиторного времени можно использовать отдельные элементы деловой игры. Чтобы студенты увидели, каких результатов они достигли за семестр, можно провести зачет в форме деловой игры. Если деловые игры проводятся систематически, а главное результативно, то для студентов это становится мощным стимулом дальнейшего изучения иностранного языка.

Далее приводится разработанная нами деловая игра для студентов экономических специальностей на основе тематического содержания опубликованного нами учебного пособия для самостоятельной работы «*English for students of Economics*» (Рязань: Узорочье, 2005).

Урок — деловая игра «Making a business plan» (подготовка бизнес-плана).

Тема урока: «Small business» (малый бизнес).

Тип урока: обобщающий урок по темам «*What is Economics*», «*Taxes and Taxation*», «*What is money*», «*Banking System*», «*Production and productivity*», «*Managing people*», «*Business Accounting*», «*Advertising and promotion*», «*Small business*».

Имитационная модель: мониторинг развития малого бизнеса в родном городе и стране с целью создания собственного конкурентоспособного предприятия с последующим представлением бизнес-плана зарубежному инвестору.

Постановка проблемы: как организовать предприятие малого бизнеса, чтобы оно стабильно развивалось и приносило хорошую прибыль?

Организация игры: студенты делятся на группы (2—3 человека), которые до игры собирают и анализируют информацию о состоянии и развитии малого бизнеса в регионе по различным направлениям (сектор услуг, производство, строительство, торговля, банковская сфера и др.); по ходу игры группы должны представить свои инициативы по развитию будущего предприятия, обсудить и подготовить общий бизнес-план.

Роли и ролевое поведение: каждая группа включает студентов-выпускников экономического отделения, которых объединяет сильное желание открыть собственный бизнес и сделать его процветающим; пользуясь заранее подготовленным реферативным обзором и переводом

изученных материалов, участники обмениваются идеями и вырабатывают коллективный бизнес-план, отражая его главные направления; конфликт игры заключается в том, что каждая группа хочет сделать свою инициативу определяющей, а все вместе будущие партнеры стремятся получить согласие зарубежного инвестора на его участие в проекте.

Цели урока:

обучающие — развитие умений устной речи: излагать и аргументированно отстаивать свою точку зрения, делать устный и письменный реферативный обзор текстовых материалов;

воспитательные — развитие творческой инициативы и навыков коллективной работы;

образовательная — расширение профессионального кругозора;

игровая — добиться того, чтобы идея группы стала определяющей развитие будущей фирмы.

Учебные задачи: найти дополнительный материал по проблеме, сделать его реферативный обзор, подготовить в письменном виде свои деловые предложения, повторить специальные термины и устойчивые выражения по пройденным темам, говорить во время игры по-английски, участвовать в коллективном обсуждении.

Правила игры: на английском языке проходят возможные консультации с арбитром, представление группами своих деловых предложений и коллективное обсуждение общего бизнес-плана; обмен идеями внутри групп проходит на родном языке. Если какая-то группа пришла на игру неподготовленной, то она автоматически проигрывает и получает неудовлетворительные оценки.

Система оценивания: осуществляется по следующим параметрам: выполнение коллективного задания без посторонней помощи; аргументированность и реалистичность выдвинутых предложений; скорость выполнения задания; степень подготовленности участников к игре; использование дополнительных материалов; творческий подход.

Структура деловой игры:

— подготовительный этап: постановка проблемы; деление на группы и знакомство с правилами игры; сбор и анализ информации по проблеме;

— игра: обмен деловыми предложениями внутри групп; презентация группами своих бизнес-планов перед арбитром (инвестором); выработка общего бизнес-плана;

— обсуждение результатов деловой игры согласно системе оценивания.

Раздел 2

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ: ФОРМИРОВАНИЕ И УЧЕТ ДОХОДА ТЕРРИТОРИЙ

*М.Я. Ершова, доцент,
А.В. Кобкова, преподаватель
(Новосибирский государственный университет)*

Необходимость государственного регулирования муниципальной собственности в условиях российской экономики

Центр человеческих поселений ООН (UN-Habitat) в своем Глобальном отчете 1996 года отмечает возрастание роли органов местного самоуправления и частного сектора в создании общественных благ для местных сообществ. Однако значимость государственного регулирования, согласно Отчету, не уменьшается: у государства сохраняются важные функции в управлении региональным и местным развитием; и одна из них — спецификация и защита прав собственности.

В настоящем исследовании в качестве объекта муниципальной собственности рассматриваются финансовые ресурсы муниципалитетов.

Актуальными проблемами государственного воздействия на муниципальную собственность, на наш взгляд, являются:

- определение предела экономической автономии муниципальных образований в условиях экономического неравенства регионов;
- выбор критериев перераспределения ВВП между регионами и муниципальными образованиями;
- повышение ответственности местных органов власти за использование федеральных и региональных финансовых средств по назначению;
- измерение социальной эффективности муниципальной собственности.

Экономическая автономия муниципальных образований означает достаточность собственных финансовых средств и свободу распоряжения этими средствами при осуществлении своих функций. В российских условиях полная экономическая автономия муниципальных образований вряд ли возможна. Попытки введения регионального хозрасчета, которые были предприняты на рубеже 1980—1990 годов, потерпели крах и привели к финансовой и политической дестабилизации.

Централизация налоговых поступлений и их перераспределение между территориями обусловлены прежде всего объективной причиной — экономическим неравенством российских регионов. Такое нера-

венство — следствие прежде всего межотраслевой дифференциации производительности труда по показателю добавленной стоимости (табл. 1) и отраслевой структуры производства в регионах.

Таблица 1

*Производство добавленной стоимости в отраслях экономики на одного занятого (2004 г., тыс. руб. в фактических основных ценах)**

<i>Отрасль</i>	<i>Показатель</i>	<i>Производительность</i>	<i>В процентах от средней</i>
Экономика в целом		220,4	100
Промышленность		291,9	132
Сельское хозяйство		109,3	50
Лесное хозяйство		68,6	31
Строительство		207	94
Транспорт		222	101
Связь		333	151
Торговля, общественное питание, заготовки		286,4	130
Информационно-вычислительное обслуживание		242	110
Операции с недвижимостью		1949	885
Общая коммерческая деятельность		887,9	403
Финансы, кредит, страхование		589	267
Жилищно-коммунальное хозяйство		136	62
Наука и научное обслуживание		140	64
Здравоохранение, физическая культура и соцобеспечение		87	40
Образование		72	33
Культура и искусство		81	34
Управление		255	106

Реализация рыночных реформ усилила межотраслевые различия в производительности труда. Так, для обслуживания рыночного обмена бурно развиваются отрасли, чьи услуги называют трансакционными издержками (ТАИ). Их доля в ВВП выросла по разным причинам, причем наиболее существенной из них является высокий уровень добавленной стоимости на единицу труда. Если в среднем по экономике добавленная стоимость на одного занятого в 2004 году составляла 220 тыс. рублей, то в отрасли «операции с недвижимостью» она почти в 9 раз больше, в «общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка» — в 4 раза, в связи — в 1,5 раза, в торговле — в 1,3 раза.

* Рассчитано по : Национальные счета России в 1997—2004 годах / Росстат. — М., 2005; Российский статистический ежегодник, 2005 / Росстат. — М., 2005.

По нашим расчетам, доля высокодоходных отраслей, создающих ТАИ, по России составляет 30,3 %. В тех регионах, где эта доля выше средней, наблюдаются более высокие показатели ВРП на одного занятого. Например, самая высокая доля высокодоходных отраслей, создающих ТАИ, отмечается в Москве — 69,5 %, где показатели ВРП и денежных доходов на душу населения примерно в 3 раза превышают среднероссийские.

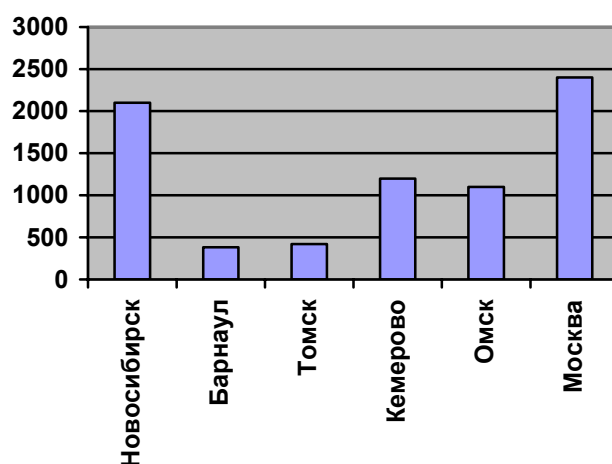
Регионы с доминированием «низкодоходных» отраслей всегда будут нуждаться в трансфертах, даже если в их бюджетах будут оставаться все налоги, собранные на территории. Рост экономической автономии может привести к усилению миграционных потоков из бедных регионов в богатые, создавая трудности для последних, а освободившееся пространство заполнят иностранные мигранты. Равномерный уровень жизни регионов имеет огромное значение, и в российских условиях для его обеспечения необходима централизация финансовых ресурсов. Особенно она актуальна для решения проблемы внутрирегионального неравенства — между «столичным» муниципальным образованием субъекта федерации и малыми городами и сельскими поселениями.

Целесообразно концентрировать рентные и конъюнктурные налоги — косвенные налоги, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Многочисленные факты свидетельствуют о том, что налог на прибыль не всегда достается тому региону, где создается его основа — добавленная стоимость, а тому, где зарегистрирована корпорация как юридическое лицо или расположены ее дочерние компании, снимающие прибыль с трансфертного ценообразования. По мере развития крупных корпораций потребность в централизации конъюнктурных налогов становится более очевидной. Это относится и к НДФЛ, который взимается по месту работы или выплаты дивидендов, а не там, где проживает налогоплательщик и соответственно требуются средства для создания муниципальных общественных благ.

Субъективной причиной установления пределов экономической автономии территорий является неспособность региональных и местных органов власти использовать с учетом внешних эффектов имеющиеся у них инструменты регулирования местного экономического развития для создания благоприятной среды предпринимательства и инвестиционного климата. Практика свидетельствует о стремлении местных властей завысить ставку налога и арендной платы или базу их взимания ради «сиюминутного» пополнения бюджета. Власти ориентированы на привлечение в регион наиболее богатых «плательщиков в бюджет», а не стимулирование внутренних источников экономического развития. Последствия для России в целом негативны — исчезает малый и средний бизнес, растут потребительские цены, концентрируется собственность, доминируют монополии, сужается конкурентная среда. Нецентрализованное предоставление льгот и иных преференций порождают коррупцию и

рентоориентированное поведение, которые разрушают конкурентную среду.

Определение земельного налога и налога на имущество физических лиц в качестве доходных источников местных бюджетов не решает проблему их «наполняемости» в регионах с низким уровнем развития в силу бедности налогоплательщиков. Особая проблема — это взаимоисключаемость налогов. Так, земельный налог уменьшает добавленную стоимость — источник других налогов. Завышение кадастровой стоимости земли или ставки обложения приведет к снижению налога на прибыль. Например, в г. Новосибирске земельный налог в 2005 году составил 570 млн рублей, в 2006 году его планировалось собрать в 3 раза больше. Следовательно, примерно на 1 млрд рублей уменьшается налогооблагаемая прибыль. Налог на прибыль не поступает в бюджет города непосредственно и не интересует мэрию. По мнению руководителей предприятий, в Новосибирске кадастровая стоимость земель в промышленной зоне завышена по сравнению с рыночной почти в 5 раз и существенно больше, чем в соседних регионах (см. рис.).



*Рис. Средняя стоимость земли под промышленными объектами согласно кадастру, руб. за кв. м **

Экономический и налоговый потенциал территории зависит от решений, принимаемых в рамках своей компетенции региональными и местными властями по поводу налогов, сборов, арендной платы и т.д. В целях сохранения единого экономического пространства и целостной институциональной среды необходимы предельные ставки и коэффициенты к базам взимания различного рода платежей, если их конкретные величины устанавливаются на региональном или муниципальном уров-

* Источник: Экономика и жизнь. — 2006. — № 13. — С. 38.

нях. Именно таким образом государство должно осуществлять спецификацию прав собственности не только субъектов РФ и муниципальных образований, но и налогоплательщиков. Без предельных величин в условиях налогообложения права собственности размыты и недостаточно защищены.

Следующая группа вопросов государственного регулирования муниципальной собственностью относится к перераспределению централизованных средств между муниципальными образованиями. В целом консолидированный бюджет России (10,5 трлн рублей) составляет примерно 38,7 % ВВП, а консолидированные бюджеты субъектов РФ — 50 % федерального бюджета. Доля в них межбюджетных трансфертов — 15 %. Значительная часть межбюджетных трансфертов распределяется в форме Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР).

Таблица 2

*Доля трансфертов из ФФПР в собственных доходах бюджета субъектов РФ Сибирского федерального округа, % **

Субъект РФ	2001	2002	2003	2004
Республика Тыва	94,5	93,6	90,4	88,8
Республика Алтай	64,5	66,6	68,4	72,7
Алтайский край	81,1	82,6	63,5	60,8
Республика Бурятия	57	64,4	60	55
Читинская область	61,4	63,7	53,1	51,7
Республика Хакасия	23,7	18,3	23,9	24,5
Омская область	26,5	32,1	20,8	11,7
Новосибирская область	31,7	31,3	19,7	22,2
Кемеровская область	14,7	12,4	11,6	6,5
Томская область	7,2	13,7	11,6	9,9
Иркутская область	3,4	1,3	6,8	7,9
Красноярский край	0	0	0	0

Из таблицы 2 видно, что распределение средств ФФПР обратно пропорционально экономическому развитию региона. Действительно, помощь необходима там, где низкий уровень налоговых поступлений. На первый взгляд, возникает противоречие: чем больше руководство предпринимает усилий по наращиванию экономического и налогового потенциала, тем меньше средств получает регион из ФФПР, что видно на примере Кемеровской области (см. табл. 2). Во-первых, для поощрения можно организовать другие фонды, распределяемые по другим кри-

* Составлено по данным Министерства финансов.

териям. Во-вторых, для сглаживания неравенства регионов всегда будут требоваться фонды, подобные ФФПР.

Аналогичная проблема возникает на уровне региона: как распределить межбюджетные трансферты между муниципальными образованиями? По нашему мнению, роль государства заключается в определении принципов и критериев такого распределения, а также в повышении ответственности местных органов власти за использование федеральных и региональных финансовых средств по назначению и установлении критериев социальной эффективности муниципальной собственности.

*Н.А. Мишакова, доцент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Налоги и налогообложение»)*

Формирование доходов бюджетов местного уровня

Налоговая система того или иного государства является продуктом экономического, политического и культурного развития страны и должна соответствовать конкретным историческим условиям. Ее эффективность — это полнота собираемых налогов и то, насколько она способствует экономическому и социальному развитию страны.

Отличительной особенностью межбюджетного регулирования в 2007 году должно стать введение механизмов, направленных на усиление мотивации регионов к увеличению своего налогового потенциала и повышение уровня их самостоятельности в использовании инвестиционных средств для решения задач развития территорий.

Успешное решение поставленной проблемы во многом зависит от квалифицированной оценки налогового потенциала территорий и сложившихся межбюджетных отношений. При этом оценка налогового потенциала территорий осуществляется в целях ориентации на максимально высокий уровень мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему, исходя из прогнозирования налоговой базы, валового национального продукта, изменений ставки налогообложения, а также фактических значений налоговых поступлений в предыдущие месяцы и годы.

В результате проведенных исследований выявлено, что в целом достаточно устойчиво развиваются субъекты Российской Федерации, улучшаются их финансовые показатели. Например, общая величина налоговых сборов по Рязанской области за период 2003—2006 годов возросла с 13 337,5 млн рублей до 24 862,7 млн. В 2006 году из общего объема поступлений 37,0 % пришлось на федеральный бюджет и 63,0 % — на бюджеты территорий.

Обращает на себя внимание факт, отмеченный специалистами, что на фоне тенденции к оздоровлению региональных финансов, росту их бюджетной самообеспеченности местные бюджеты по всей России де-

монстрируют тенденцию сокращения показателя реальной бюджетной самообеспеченности, которая особенно усилилась в 2005 году. Их зависимость от внешних источников финансирования возрастает.

Особенно сузилась финансовая база местных бюджетов. Осталось всего 2 местных налога — земельный и налог на имущество физических лиц. И это в условиях, когда расходные полномочия местных бюджетов в соответствии с последними законодательными изменениями расширились и еще более усугубили их несбалансированность. Так, по расчетам аудитора Счетной палаты С. Рябухина, в соответствии с законом «Об общих принципах организации местного самоуправления» в Республике Карелия финансовые ресурсы городов в 1,5 раза меньше, чем необходимо на покрытие обязательств, сельских бюджетов — меньше в 5 раз. Всего 2 % муниципалитетов в России самодостаточны.

Существующий порядок распределения налоговых доходов по уровням бюджетной системы, когда основная часть доходов концентрируется на федеральном и региональном уровне, в принципе не стимулирует местные органы власти на развитие собственной налоговой базы, на долгосрочное решение социально-экономических проблем территории.

Сегодня, когда значительно повышается роль земельного налога в доходной части местных бюджетов, у регионов, особенно дотационных, возникают большие трудности по собираемости этих налогов из-за отсутствия в регионах средств, а это большие затраты на проведение межвенания. Значительные средства требуются и на завершение кадастровой оценки земли. И здесь, конечно, необходимо продумать вопросы финансирования этой работы.

Подобных проблем и противоречий еще много.

Они касаются и разграничения полномочий, и межбюджетных отношений. Не решена до конца проблема обеспечения условий для сокращения различий между субъектами Российской Федерации. Нет стимула к выполнению делегируемых регионам полномочий в максимальном объеме.

Изменения социальных расходов регионов недостаточно компенсированы их доходными источниками. Сохраняется большая зависимость налоговой базы региональных бюджетов от ставок распределения налогов между уровнями бюджетной системы.

С целью увеличения налогового потенциала на местном уровне необходимо сформировать такие межбюджетные отношения, которые способны стимулировать развитие производства. Учитывая, что на местном уровне закреплены только два налога (налог на имущество физических лиц и земельный налог), ряд регионов приступили к реформированию муниципальных финансов.

В Калужской области в местные бюджеты переданы доходные источники, на налоговую базу которых органы местного самоуправления могут реально воздействовать: налог на прибыль, на имущество органи-

заций, единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, транспортный налог.

Областным бюджетом предусмотрены дотации материального стимулирования органов местного самоуправления, развивающих собственный налоговый потенциал. Сюда входят поступления налоговых доходов, объем налога на доходы физических лиц на одного жителя муниципального образования, недоимка по местным налогам, показатели эффективности работы органов местного самоуправления по упорядочению прав собственности на землю и др.

Учитывая, что в собственных доходах местных бюджетов налог на доходы физических лиц имеет значительный удельный вес (в 2006 году — 45 %, прогноз на 2007 год — 52 %), большое внимание уделяется вопросам легализации заработной платы. В текущем году приняты постановления губернатора области «О мерах по обеспечению роста заработной платы» и «О мобилизации на территории Калужской области налога на доходы физических лиц в 2006 г.». Чтобы заинтересовать органы власти муниципальных образований в увеличении поступлений налога на доходы физических лиц на своих территориях, в 2007 году будут повышены дополнительные (дифференцированные) нормативы, замещающие часть дотации из регионального Фонда финансовой поддержки) [1].

Ставропольский край — один из победителей конкурса в области реформирования бюджетного процесса, увеличения налоговой базы муниципалитетов, повышения эффективности расходов бюджета, долговой политики, управления муниципальной собственностью. Другим немаловажным аспектом проведенных преобразований является повышение квалификации и уровня компетентности специалистов в области управления и финансов, поскольку позитивное развитие местного самоуправления невозможно при отсутствии подготовленных кадров.

В целом, как следует из Пояснительной записки к проекту бюджета, в 2007 году Министерство финансов прогнозирует устойчивое исполнение бюджетов субъектов Российской Федерации. Вместе с тем анализ материалов, представленных к проекту бюджета, показывает, что ситуация с исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации существенно различается по регионам. Кроме того, до настоящего времени не сформирован реестр действующих расходных обязательств по уровням бюджетной системы, не приняты государственные социальные стандарты, не определены нормативы финансовых затрат на предоставление государственных и муниципальных услуг.

Список использованной литературы

1. Авдеева, В. Главный принцип бюджетной политики — социальная направленность // Бюджет. — 2006. — Дек.

2. Основные направления совершенствования межбюджетных отношений в связи с разграничением полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации : сб. материалов. «Круглый стол» 24 апреля 2006 года / Совет Федерации. — М., 2006.

3. Тенденции развития межбюджетных отношений в Российской Федерации // Аналитический вестник / Совет Федерации. — М., 2006. — № 23 (311).

4. Шаповалов, В. Опыт Ставропольского края по реформированию муниципальных финансов // Бюджет. — 2006. — Ноябрь.

5. <http://www.nalog.ru>

*Н.И. Смирнова, доцент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Банковская система России в глобальной конкуренции

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) предполагает интеграцию ее в мировое, и в первую очередь европейское финансовое пространство. Это объективный процесс, но он может повлечь за собой как положительные, так и отрицательные результаты в экономике, особенно для наших неконкурентоспособных отраслей, для занятости населения и его благосостояния.

Доказательством этих опасений может служить недавний исторический опыт. В 1992 году Россия вступила в Международный валютный фонд, понеся большие потери по квотам и приняв все навязанные ей условия, которые были далеко не в интересах нашей страны.

До сих пор еще не преодолены негативные последствия «долларизации» экономики России, но уже отчетливо проявилась тенденция ее «евроизации», что таит в себе определенные риски не только для денежно-кредитной сферы, но и для всей экономики.

Опыт стран ЦВЕ, которые решили провести модернизацию своих банковских систем силами иностранных банков, также неоднозначен.

Из 11 стран ЦВЕ в Хорватии, Словении, Словакии, Чехии показатели эффективности банковской системы в целом несколько улучшились. В Венгрии, Латвии, Литве иностранное присутствие оказало минимальное влияние на эффективность, явно не сопоставимое с масштабами снижения доли национальных банков. А в Болгарии, Румынии, Польше, Эстонии показатели банковской эффективности существенно ухудшились, несмотря на значительное расширение иностранного присутствия в банковском секторе. Ценой таких весьма скромных результатов для стран ЦВЕ стал переход национальных банковских систем под контроль иностранных инвесторов.

Для России эта модель не подходит. Огромная страна с высоким конкурентным экономическим потенциалом не может позволить иностранным банкам занять большую долю рынка. На данном этапе иностранным банкам разрешено открывать дочерние структуры в России только с согласия Центрального банка России. При этом капитал дочерних структур должен превышать 10 млн евро, а 75 % персонала и 50 % членов совета директоров должны быть гражданами России. В капитале российских банков иностранные банки могут участвовать лишь в качестве миноритарного партнера.

Такие ограничения вызваны несопоставимыми конкурентными возможностями («конкурентными условиями») отечественных и зарубежных банков. Понятие равных конкурентных возможностей широко используется в международных экономических отношениях. Оно означает скрытые формы поддержки, способствующие неравенству конкурентных условий. Например, имеют место огромные различия между российскими и иностранными банками по величине активов: суммарные активы всей банковской системы России в несколько раз меньше активов любого одного крупного западного банка («Дойчебанк», «Мицубиси» и др.). Российские банки действуют в более жестких условиях для поддержания текущей операционной деятельности: норма обязательных резервов в нашей стране в несколько раз выше, чем в еврозоне. В периоды банковских кризисов западным банкам была оказана мощная государственная поддержка (10—50 % ВВП), тогда как в России на эти цели было выделено всего 0,3 % ВВП.

Несмотря на неравные конкурентные условия, российская банковская система формирует необходимые предпосылки для более выгодной интеграции в глобальную финансовую систему и государство поддерживает дальнейшее укрепление этой важной отрасли. Об этом можно судить на примере успешного развития банковского сектора нашего региона.

В настоящее время (апрель 2007 г.) в Рязанской области работают 30 кредитных организаций. Из них 4 региональных банка и 26 филиалов иногородних, причем наиболее заметный рост количества филиалов наблюдался в 2006 году. Председатель ассоциации «Рязанский банкирский дом» В.А. Мазаев назвал его Годом филиалов.

Тем не менее, конкурентного европейского уровня мы еще не достигли: по норме на один пункт банковского обслуживания должно приходиться 1000 человек, в Рязанской области — 5000. Если считать данный показатель средним для России, то можно представить тот возможный перекоп в банковской системе страны, когда имеющийся вакуум в 80 % заполнят иностранные кредиторы.

Время до вступления России в ВТО должно быть спрессовано для устранения имеющегося разрыва. Это должен быть период «накопления конкурентоспособности».

Устойчивые темпы развития обнадеживают и вдохновляют. Все банковские учреждения области (за исключением двух) закончили 2006 год с прибылью. Общий финансовый результат (без учета Сбербанка России) превысил итог 2005 года в 2,1 раза. Остатки средств организаций и предприятий на расчетных счетах выросли за минувший год в 1,6 раза, что явилось следствием роста деловой активности предприятий и индивидуальных предпринимателей. Косвенным показателем успешного развития банковского сектора является использование населением банковских карт. Сейчас каждый пятый рязанец имеет карту и реально пользуется ею. Это, конечно, очень мало (те же 20 %), но по сравнению с 2005 годом объем и количество сделок, совершенных с помощью карт, выросло в 1,5 раза.

Повышение спроса на банковские услуги со стороны юридических и физических лиц повлияло на расширение спектра банковских услуг.

Кроме традиционного набора банковских продуктов — расчетно-кассового обслуживания и кредитования, возрос интерес предприятий и к таким услугам, как лизинг, операции с ценными бумагами, факторинг, операции доверительного управления. Быстрыми темпами развивается потребительское кредитование. Все более набирает силу ипотечное жилищное кредитование. В нашем регионе на этом рынке активно работают «Газэнергопромбанк», «Сбербанк», «Ринвестбанк», «Уралсиб» и др. За 2006 год только Рязанским отделением ЦБ РФ было выдано более 1 млрд рублей, на которые рязанцы приобрели 1300 квартир и домов.

Все большим спросом пользуются у клиентов современные передовые банковские технологии: применение в обслуживании и расчетах технологий удаленного доступа с использованием Интернета, совершенствование технологий обслуживания VIP-клиентов и др.

Повышению конкурентоспособности российских банков способствует наметившаяся тенденция укрепления доверия к ним вкладчиков. Если ранее наиболее популярными были вклады на срок от нескольких месяцев до одного года, то теперь заметно растет число вкладов от одного года до двух лет. Кроме того, население довольно решительно избавляется от долларов и в подавляющем большинстве предпочитает хранить свои сбережения в рублях, а не в иностранной валюте.

Большую роль в повышении доверия населения к банковской системе страны сыграло принятие федерального закона «О страховании вкладов физических лиц» от 23 декабря 2003 года. В результате удалось привлечь во вклады значительную часть дополнительных сбережений населения, хранившихся дома в виде наличности (по оценкам, на момент принятия закона такие сбережения составляли до 80 млрд долларов).

«Завоевание» российских клиентов отечественными банками целенаправленно и довольно успешно продолжается и в 2007 году, причем это делается с использованием новых инструментов. Имеется в виду крупномасштабное размещение акций Сбербанка и Внешторгбанка на российских площадках. Названные банки имеют самую обширную кли-

ентскую сеть в стране, являются первой и второй голубыми фишками на фондовом рынке, и покупка населением их активов безусловно послужит дальнейшему повышению конкурентоспособности всего банковского сектора России.

Следующим шагом в укреплении банковской системы России могло бы стать ослабление контроля над банками со стороны ФПГ. Высказываются предложения установить лимит на их долю в капитале банка на уровне не более 25 %.

Серьезной проблемой остается участие Центрального банка России в капитале Сбербанка, что нарушает равенство условий конкуренции на внутреннем рынке банковских услуг.

Одновременно требуются усилия самих банков по повышению внутренней эффективности, оптимизации собственных издержек, повышению качества управления.

Глобальная конкуренция требует динамичной национальной политики, способной обеспечить эффективную интеграцию экономики страны в мировое хозяйство. И банковский сектор призван играть важную роль в этих процессах.

Список использованной литературы

1. Банк России : отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2004 году / Росстат. — М., 2005.
2. Ершов, М. Экономический суверенитет России в глобальной экономике. — М. : Экономика, 2005.
3. Место и роль банковской системы в реструктуризации национальной экономики / НИИ ЦБ РФ. — М. , 2000.

О.В. Сычева, доцент

(РГУ имени С.А. Есенина, «Налоги и налогообложение»)

Малый бизнес как фактор укрепления доходного потенциала территории

Социально-экономическая жизнь территории, городское благоустройство и общий уровень социальной защищенности населения в значительной степени определяются состоянием муниципальных финансов. Однако у местного самоуправления до сих пор отсутствует необходимая, стабильная финансовая база для выполнения возложенных на него функций. Большинство бюджетов дотационные. В еще более зависимом положении местные финансы могут оказаться в связи с проводимой в настоящее время бюджетно-налоговой реформой и реформой местного самоуправления.

В этой связи актуальной становится задача поиска путей увеличения доходной базы бюджетов муниципальных образований, выявления собственных источников устойчивого развития.

На наш взгляд, важным каналом доходности территории в целом и ее бюджета в частности призван стать малый бизнес.

Считается, что основу экономики города составляет промышленность, и в первую очередь крупные базовые предприятия. Переход к рыночной экономике показал, что в городах происходят важные процессы перераспределения экономического потенциала: значительная часть экономических ресурсов «перекочевывает» в сектор малого бизнеса. Развитие последнего оказывает многогранное влияние на экономику и социальную среду как крупных, так и небольших муниципальных образований: значительное и без существенных капиталовложений расширение производства многих потребительских товаров и услуг, эффективное обслуживание локальных потребительских рынков, создание новых рабочих мест в условиях их общего сокращения в крупном бизнесе, снижение напряженности на региональных рынках труда и т.п.

В малом бизнесе, как показывает опыт развитых стран, создается до $\frac{1}{2}$ ВВП. В этом показателе отражается не только его вклад в экономику страны, но и та доля доходов общества, которая формирует благосостояние миллионов мелких собственников и их работников (по данным ООН, малые и средние предприятия являются работодателями для 50 % трудоспособного населения всего мира). В секторе малого предпринимательства создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые питают и средний, и крупный бизнес. Можно сказать, что развитие малого бизнеса способно оказывать влияние не только на микро- и мезоэкономический уровень развития национальной экономики, но и на макроэкономические процессы в целом: процессы потребления, сбережения, увеличения доходов, размеров и объектов собственности, а в контексте рассматриваемой нами проблемы — на расширение и укрепление доходной базы для разного рода бюджетных поступлений. Это позволяет сделать вывод об объективно высокой социально-экономической значимости данного сектора экономики в общественной жизни.

Понятно, что деловая активность малого предпринимательства распределяется неравномерно в отраслевом разрезе, а также по странам и территориям. Значительное развитие этот сектор экономики получил лишь в крупных городах. Об этом можно судить хотя бы по показателю бюджетных поступлений. Так, бюджет г. Москвы на 40 % пополняется за счет доходов от малого бизнеса. В большинстве регионов страны потенциал малого и среднего предпринимательства пока еще не реализован.

Региональный аспект этой проблемы имеет особую значимость, так как малый бизнес способствует, как уже было отмечено, решению прежде всего локальных задач. Особую роль малое предпринимательст-

во играет в возрождении экономики небольших муниципальных образований, малых городов России, испытывающих сегодня значительные трудности из-за кризисного состояния основных градообразующих предприятий. Здесь острее, чем в областных центрах, стоят проблемы поиска и сохранения работы, низкого уровня развития социальной сферы, высокой бюджетной зависимости. В этих условиях именно малые предприятия создают экономическую основу возрождения небольших городов, сельских поселений, способствуя лучшему использованию местных ресурсов. Нередко малое предпринимательство, в том числе индивидуальное, становится единственной формой выживания и источником доходов людей в мелких населенных пунктах.

На территории Рязанской области к концу 2006 года действовало около 6 тыс. малых предприятий и было зарегистрировано около 15 тыс. индивидуальных предпринимателей (на конец 2005 года на территории Рязанской области действовало 5,4 тыс. малых предприятий [2]).

О вкладе малых предприятий в экономику Рязанской области можно судить по следующим данным. В 2005 году доля работников малых предприятий в общей численности занятых (без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) на предприятиях и в организациях области составила 15,4 %, отгрузка товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами — 15,3 %, оборот розничной торговли — 16 %, инвестиции в основной капитал — 1,9 % общеэкономических показателей [2].

Малый бизнес охватывает практически все виды экономической деятельности, но наибольшее количество малых предприятий сосредоточено в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (39,2 %), в обрабатывающих производствах (16,7 %).

В экономической деятельности обрабатывающих производств значительная доля малых предприятий занимается в основном производством пищевых продуктов (17 %), производством машин и оборудования (13,8 %), обработкой древесины и производством изделий из дерева (9,8 %), текстильным и швейным производством (9,5 %), металлургическим производством и производством готовых металлических изделий (9,4 %), целлюлозно-бумажным производством; издательской и полиграфической деятельностью (9,1 %), производством прочих неметаллических минеральных продуктов (8,1 %).

В рамках концепции доходности территории развитие малого предпринимательства можно рассматривать как фактор, формирующий многоканальные источники поступлений средств в бюджетную систему. К сожалению, статистически очень сложно оценить суммарный или интегральный доходный потенциал малого бизнеса на конкретной территории и таким образом определить его роль. К числу бюджетных доходов, продуцируемых малым бизнесом, можно отнести: доходы от арен-

ды муниципального имущества для ведения бизнеса, имущественные, земельные и транспортные налоги, налоги, связанные с приращением личной собственности предпринимателей, собственно налоги на малый бизнес и т.п. Малый бизнес формирует средний класс собственников. В развитых странах они являются основным «поставщиком» налоговых доходов в государстве.

Доходы бюджета не структурированы по каналам доходности. В то же время, чтобы увеличивать и контролировать доходность, целесообразно вычленять каждый канал, после чего им можно эффективно управлять.

Сегодня малый бизнес как канал доходности бюджета можно оценить лишь по суммам средств, полученных по специальным режимам налогообложения для малого бизнеса: единого налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения (УСНО), единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН), единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД).

За 2006 год в Рязанской области сумма поступлений по налогам со специальными налоговыми режимами составила 807,3 млн рублей, что в 1,3 раза больше по сравнению с 2005 годом. Поступления единого сельскохозяйственного налога в 2006 году по сравнению с тем же годом увеличились в 2,2 раза и составили 2,7 млн рублей.

В целом за период с 2003 года рост налогов от малого бизнеса вырос почти в 6 раз. Анализ показал, что основная доля таких поступлений приходится на г. Рязань — около 72 %; среди муниципальных образований области — на Рязанский район, г. Касимов и г. Скопин — по 3 %. На остальные муниципальные районы приходится еще меньшая доля этих налогов. Приведенные данные свидетельствуют о крайне неравномерном территориальном развитии малого предпринимательства, его концентрации в некоторых наиболее экономически активных зонах.

За прошедшие годы государство постоянно изменяло пропорции деления налогов от малого бизнеса между бюджетами разных уровней в пользу территориальных. В настоящее время в соответствии с Бюджетным кодексом 90 % поступлений от УСНО зачисляется в региональный бюджет, 90 % от ЕНВД — в бюджеты муниципальных районов, от ЕСХН — по 30 % во все уровни территориальной бюджетной системы. Доля этих налогов в структуре соответствующих бюджетов постоянно растет. В настоящее время она составляет, например, в бюджете Рязанской области около 4 % и в консолидированных бюджетах муниципальных образований более 3 %. В бюджете г. Рязани доля только ЕНВД составила за 2006 год около 260 млн, или около 8 % бюджета.

По нашему мнению, существуют серьезные аргументы в пользу зачисления всех видов налогов от малого бизнеса в бюджеты муниципальных образований. С одной стороны, величина их не столь значительна, чтобы их делать инструментом бюджетного выравнивания. С

другой стороны, концентрация этих доходов в соответствующем бюджете сделала бы их достаточно весомым для него поступлением. Такое решение, кроме того, повысит заинтересованность местных властей в стимулировании данного сектора экономики: на развитие налогооблагаемой базы они смогут оказывать влияние, создавая благоприятные условия для его функционирования.

Малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее уязвимая в конкурентной рыночной среде, нуждаются в разносторонней поддержке властей. На региональном и местном уровнях должны быть созданы организационные, финансовые и материальные рычаги поддержки предпринимательства, учитывающие региональную специфику. Необходим серьезный анализ условий развития малого предпринимательства как в отраслевом, так и в территориальном аспекте.

Большие возможности, на наш взгляд, на развитие малого предпринимательства может оказать так называемая «кластеризация» регионального развития, проводимая некоторыми субъектами Федерации в рамках структурно-территориальной политики.

Кластерный подход в территориальной организации экономики позволит не только использовать конкурентные преимущества того или иного региона, но и создать целую цепочку взаимосвязанных крупных, средних и малых предприятий в основном и вспомогательном производстве, в отраслях инфраструктуры, работающих на конечный результат. В этой цепочке малый бизнес приобретет не только устойчивость, производственную направленность, но и перспективу развития.

Поддержка малому бизнесу должна рассматриваться как комплексная проблема, решаемая совместными усилиями ученых, практиков и властных структур. Только в этом случае можно добиться реальной финансовой и социально-экономической отдачи от этого важного сектора современной экономики.

Е.А. Лукьянова,

*начальник инспекторского отдела контрольного управления
аппарата губернатора и правительства Рязанской области,
действительный государственный советник*

Легализация «теневого» заработной платы как источник формирования бюджета территорий

Проблема легализации теневой заработной платы является общероссийской проблемой, а не одного или нескольких регионов, так как «теневая» заработная плата не только подрывает местные бюджеты, ограничивая возможности социально-экономического развития террито-

рии, но и лишает наемных работников полноценного пенсионного страхования, отпуска, получения различных кредитов и других социально-трудовых прав. Мы часто выражаем недовольство по поводу слабо развитой в России социальной сферы, жалуемся на маленькие пенсии и низкую заработную плату учителей и врачей.

Выполнение государством своих социальных обязательств перед гражданами осложняет недополучение колоссальных сумм налогов в региональные, местные бюджеты и бюджеты государственных внебюджетных фондов из-за игнорирования законов отдельными руководителями предприятий и предпринимателями.

Широкая практика зарплаты «в конвертах» вызывает недоверие со стороны власти по отношению к предпринимателям, сдерживает шаги государства по снижению налогового бремени малого и среднего предпринимательства.

В Рязанской области для 45 % населения заработная плата является основным источником дохода. По данным налоговых органов, около 80 % работодателей осуществляют выплату заработной платы наемным работникам в конвертах, 31 % работающих жителей региона официально получают зарплату менее 2600 рублей в месяц, что ниже установленного прожиточного минимума для трудоспособного населения. Величина прожиточного минимума включает стоимость минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Учитывая, что средняя зарплата в отдельных организациях и у индивидуальных предпринимателей ниже прожиточного минимума, не остается сомнений, что часть заработной платы выплачивается ими в конвертах. По данным профсоюзов, в настоящее время в России 42 % заработной платы выплачивается в «конвертах».

Проблема легализации «теневой» заработной платы в России приобрела масштабы национального бедствия, государство объявило войну «конвертным» зарплатам. Хочется заметить, что ликвидация теневой заработной платы прежде всего зависит и от готовности самих работников отстаивать свои права и бороться за свое обеспеченное будущее и защищенную старость. К сожалению, сегодня, когда у многих людей низкие зарплаты, трудно взывать в их сознательности. Разумеется, необходимо рассматривать каждую конкретную ситуацию, но в подавляющем большинстве случаев корень проблемы кроется либо в неэффективном руководстве организации, либо скрытой социальной несправедливости. Не каждый руководитель может и захочет обнародовать тот факт, что его заработная плата в десятки раз превышает средний уровень доходов работников предприятия.

С начала 2006 года государство жестко взялось за решение проблемы невыплаты зарплат и зарплату «в конвертах», которая является одной из причин недополучения денег в бюджет.

Во всех регионах России, в том числе в Рязанской области, созданы координационные советы, межведомственные комиссии по легализации «теневой» заработной платы. Одной из основных задач деятельности Рязанского областного координационного совета по труду является обеспечение роста реальной заработной платы, полноты уплаты налогов, социальной защищенности работающего населения.

Активизировалась работа межведомственных комиссий муниципальных образований, на заседания которых приглашаются налогоплательщики, выплачивающие заработную плату ниже прожиточного минимума, установленного в регионе. За 2006 год на заседаниях комиссий было заслушано более 1470 налогоплательщиков. При этом повысили заработную плату до прожиточного минимума 842 налогоплательщика, что свидетельствует о наличии на предприятиях «теневой» заработной платы.

Работа межведомственных комиссий по легализации «теневой» заработной платы в ряде районов Рязанской области дает положительные результаты, так как вопросы заработной платы для межведомственных комиссий являются одними из первостепенных. Административное воздействие на недобросовестных руководителей организаций и индивидуальных предпринимателей в отдельных случаях предполагает ограничительные меры при выдаче лицензий, допуске к участию в различных конкурсах, получении разрешений на аренду муниципального и государственного имущества и в иных случаях, когда хозяйственная деятельность в той или иной мере зависит от структур власти.

Руководители организаций и индивидуальные предприниматели должны понимать свою социальную ответственность за сокрытие оплаты труда, занижение единого социального налога, а работники, получающие заработную плату в «конвертах», должны осознавать, что в будущем их ждет старость с мизерной пенсией. Работа комиссий имеет под собой реальную основу: граждане стали гораздо осведомленнее в юридических вопросах, чаще обращаются в суд, инспекцию труда, прокуратуру.

Комиссиями организуются комплексные обследования организаций независимо от форм собственности и ведомственной подчиненности и индивидуальных предпринимателей, выплачивающих заработную плату ниже минимального размера оплаты труда, по соблюдению законодательства Российской Федерации о труде и охране труда. В большинстве случаев работодатели не заключают трудовые договоры с наемными работниками и не ведут трудовых книжек, а в заключенных договорах не отражаются условия труда, в том числе и размер заработной платы. Кроме того, имеют место случаи выплаты заработной платы гораздо меньше, чем было указано в трудовых договорах.

В ходе работы комиссий проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, выплачивающих заработную

плату ниже величины прожиточного минимума, поскольку низкая заработная плата может являться как объективным результатом хозяйственной деятельности, так и свидетельствовать об использовании различных «серых схем». Сотрудничество различных ведомств в работе комиссий приносит ощутимые плоды в борьбе с нарушениями в сфере заработной платы, в раскрытии преступлений.

По данным отчета об исполнении консолидированного бюджета Рязанской области в части поступлений налога на доходы физических лиц за 2003—2006 годы, темпы роста поступлений за 2006 год по отношению к предыдущему году составили 28,4 %.

В 2006 году фонд оплаты труда в регионе увеличился на 200 млн рублей, соответственно дополнительные поступления по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование составили более 26 млн рублей (24,6 %), по единому социальному налогу — свыше 10 млн рублей (17,5 %). В числе основных задач налоговых органов в 2007 году названа легализация теневых выплат во всех сферах деятельности, и прежде всего в строительном комплексе и торговле.

В своей статье «Легализация расчетов по заработной плате» начальник отдела налогообложения группы компаний «Торговый дом «Перекресток» Н.Н. Злыгостев в журнале «Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение» (2006. № 5—6) на математической модели и конкретных примерах показал, что легализация заработной платы может быть экономически выгодна коммерческой организации. В результате расчетов, приведенных для обычных условий хозяйствования компаний, применяющих обычный режим налогообложения, выведен уровень (размер) «теневых» доходов, когда такая легализация является выгодной с точки зрения налогообложения. По его мнению, это возможно, если «из тени» выводятся доходы работников, превышающие 52 тыс. рублей в месяц, либо если компания выплачивает «официальную» ежемесячную заработную плату в размере не менее 23 тыс. рублей и легализует доходы сверх этой суммы. При этом налогоплательщик будет иметь экономическую выгоду, если ставка единого социального налога не превысит 14,47 %. В этой связи представляется, что, понижая налоговую ставку для уровня доходов в 280 тыс. рублей в год, государство создаст благоприятные условия для дальнейшего вывода «из тени» доходов физических лиц. В этом случае, по мнению автора, государство может более активно стимулировать вывод доходов «из тени». Платить налоги будет выгодно.

Необходимо подчеркнуть, что преимущества легализации имеют не только экономический характер, поскольку исключают риск привлечения к уголовной ответственности должностных лиц компаний, в которых имеет место выплата заработной платы «в конвертах», за уклонение от уплаты единого социального налога и неисполнение обязанностей налогового агента по налогу на доходы физических лиц. Легализация доходов

позволит работникам реализовать свои права (получать кредиты, пенсии и т.д.), а компания сможет получить и экономические выгоды.

Социальную ответственность бизнеса невозможно представить без социальной ответственности государства. С целью легализации «теневой» заработной платы государством сделаны немаловажные шаги: введена единая ставка по налогу на доходы физических лиц в размере 13 %, снижены ставки по единому социальному налогу до 26 %. В настоящее время принят закон о налоговой амнистии по налогу на доходы физических лиц.

Кампания по легализации «теневой» заработной платы на местах не имеет информационной поддержки на необходимом уровне. Межведомственными комиссиями в большинстве муниципальных образований области, как правило, не ведется разъяснительная работа с населением о недостатках выплаты «серых» зарплат, источниках формирования бюджетов территорий, где проживает данная категория, соответственно и расходовании средств бюджета. Местные органы власти, как правило, не информируют население об основных налоговых доходах поселений, дополнительных поступлениях и программах, о конкретном использовании средств.

Нет информационной поддержки в воспитании подрастающих поколений как добросовестных налогоплательщиков, гордости, что они вносят вклад в формирование бюджета поселения, в котором живут, и имеют возможность спросить с исполнителей расходование средств на нужды поселения.

Ликвидация «теневой» заработной платы — это один из дополнительных источников формирования бюджета территорий, который зависит прежде всего от готовности самих работников отстаивать свои права и бороться за свое обеспеченное будущее и защищенную старость. Борьба с «теневыми» заработными платами в организациях и на предприятиях — необходимое условие развития здоровой экономики региона.

***О.В. Городцова, старший преподаватель**
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Теневая зарплата и необходимость ее легализации

Проблема «теневой» заработной платы возникла не сегодня, а лет 15 назад и продолжает оставаться одной из самых актуальнейших проблем экономики как для страны в целом, так и для нашего региона.

«Конвертируемая» заработная плата выступает как наиболее простая и эффективная схема уклонения от уплаты налогов и относится к числу экономических преступлений. Общий объем теневых заработных

плат за последние годы в России снизился, но, по некоторым экспертным оценкам, россияне около 30 % своих доходов все еще получают в «конвертах». Потери консолидированного бюджета страны от фиктивных операций по обналичиванию средств при выплате «серых» зарплат и осуществлении «серого» импорта достигают 800 млрд рублей.

По данным налоговой инспекции, в 2005 году около 800 предприятий Рязани (в основном малые и средние), 80 % индивидуальных предпринимателей города и 65 % работодателей по области официально выплачивали своим работникам зарплату менее тысячи рублей в месяц, то есть ниже прожиточного минимума, который в четвертом квартале 2005 года был утвержден в Рязанской области в размере 2700 рублей для трудоспособного населения.

Занижение реального размера оплаты труда приводит к уменьшению наполняемости городского бюджета, потому что подоходный налог является одним из основных источников формирования его доходной базы. Так, доля подоходного налога в городском бюджете 2005 года составляла 49 %, в 2006 году — более 60 %. По итогам исполнения городского бюджета в 2005 году недопоступление подоходного налога составило 43 млн рублей. Недоплаты в городской бюджет уменьшают возможности финансирования социальной сферы и развития городской инфраструктуры.

По расчетам Управления Федеральной налоговой службы (ФНС) по Рязанской области, при выведении зарплаты в нашем регионе «из тени» и доведении ее до уровня величины прожиточного минимума поступление подоходного налога можно увеличить на 800—900 млн рублей.

«Серая» зарплата и уклонение от налогов подрывают не только местные бюджеты, ограничивая возможности социально-экономического развития региона, но и влекут за собой серьезные социальные последствия: если заболел работник, больничный лист будет оплачиваться только из той зарплаты, которая значится в ведомости; по «белой» заработной плате будет исчисляться и будущая пенсия работника; по «белой» заработной плате будут рассчитываться различные пособия; «теневая» заработная плата влечет за собой социальную незащищенность работника, которому не гарантируется медицинское обеспечение в полном объеме; «теневая» зарплата ведет к злоупотреблениям при получении субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг; «серая» заработная плата не дает возможность работнику взять кредит в банке на потребительские нужды, так как необходима справка о реальном доходе и пр.

Как видим, теневая заработная плата несет огромный ущерб и вред как отдельно взятому работнику, так и обществу в целом. Поэтому сегодня местные власти стремятся к легализации «теневой» зарплаты и доведению размера оплаты труда до уровня прожиточного минимума.

Постановлением Правительства Рязанской области № 88 от 13 апреля 2006 года расширены полномочия областного координационного совета по труду, который теперь имеет право на проведение комплексных инспекций организаций различных форм собственности и ведомственной подчиненности. В каждом муниципальном образовании области работают межведомственные комиссии по вопросам соблюдения трудового законодательства и укреплению налоговой дисциплины. В Рязанской области подписано «Региональное соглашение между профсоюзами, работодателями и Правительством Рязанской области на 2005—2007 гг.», согласно которому с 1 июля 2005 года работодатели обязались установить минимальную зарплату работникам внебюджетного сектора экономики в размере не менее 80 % величины прожиточного минимума трудоспособного населения, установленного в четвертом квартале 2004 года (1854 рублей); с 1 января 2006 года — в размере 90 % величины прожиточного минимума трудоспособного населения, установленного в третьем квартале 2005 года (2439 рублей); а с 1 января 2007 года — не ниже прожиточного минимума трудоспособного населения, установленного в третьем квартале 2006 года (3230 рублей).

Принятые меры по борьбе с «теневой» заработной платой в нашем регионе привели к следующим результатам: в 2006 году 84 % работодателей по области представили документы о повышении заработной платы наемным работникам; выявлено более 60 работодателей, которые все еще выплачивают своим работникам заработную плату ниже прожиточного минимума, нарушая законодательство РФ. В 2006 году фонд оплаты труда увеличился на 200 млн рублей, дополнительные поступления по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование составили более 26 млн рублей, по единому социальному налогу — свыше 10 млн рублей. Но одними административными мерами, без готовности самих работников бороться и отстаивать свои права, проблему не решить.

Работодатели должны понимать свою социальную ответственность перед обществом, а работники, соглашающиеся получать зарплату в «конвертах», должны задуматься о своей незащищенной старости в будущем, старости без пенсии.

Список использованной литературы

1. Георгиев, А. Борьба с теневой зарплатой продолжается // Рязанские ведомости. — 2007. — 15 февр. — С. 1.
2. Кардашов, В. О методах оценки теневых доходов и оплаты труда // Человек и труд. — 2002. — № 7.
3. Лукьянова, Е.А. Легализация «теневой» заработной платы — будущее без проблем // Рязанские ведомости. — 2007. — 23 янв. — С. 2.
4. Невосполнимые потери // Совет директоров. — 2007. — № 8. — С. 5.

5. Смирнов, М.А. Скрытая оплата труда и заработанная плата / М.А. Смирнов, В.Е. Кручилин // Уровень жизни населения регионов России. — 2005. — № 2. — С. 37—45.

6. Социальное положение и уровень жизни населения Рязанской области. Федеральная служба государственной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области. — Рязань, 2006.

7. Щербаков, А. Совершенствование форм мотивации труда // Человек и труд. — 2004. — № 12. — С. 50—55.

*А.В. Овчаров, аспирант
научный руководитель профессор Ю.Д. Земляков
(НИРХТУ имени Д.И. Менделеева, г. Новомосковск)*

Финансовые механизмы государственного регулирования рентных отношений

В последнее время в рамках обсуждения проблемы источников финансового обеспечения перевода России в условия быстрого и устойчивого социально-экономического развития резко обострилась дискуссия о возможных величинах чистого дохода от использования невозпроизводимых природных ресурсов (природной ренты). Политиками и экономистами праволиберальной ориентации рентный потенциал российского нефтегазового комплекса оценивается в 2 млрд долларов, Министерством финансов России — в 3—4 млрд; появились даже прецеденты отрицания самого наличия феномена природной ренты. Однако и некоторые серьезные ученые и специалисты подвергают сомнению существование большой по объемам нефтегазовой ренты.

Постулируя, что ее объем находится в пределах 2—4 млрд долларов, критики рентной концепции реформирования бюджетно-налоговой системы утверждают: полное изъятие даже этих сумм нецелесообразно, ибо оно снизит инвестиционную привлекательность нефтегазового сектора и приведет к падению добычи и экспорта углеводородов в будущем. Они отрицают и саму возможность аккумулирования природной ренты в бюджете (в том числе путем введения налога на дополнительные доходы от добычи углеводородов), называя технические и институциональные тому причины: отсутствие внутреннего рынка сырой нефти, использование нефтегазовыми корпорациями трансфертного ценообразования, недостаточность информационно-методического обеспечения для проведения обоснованных расчетов рентного эффекта по всем месторождениям и т.д. Среди противников такого аккумулирования есть и те, кто заявляет, что оно потребовало бы национализации нефтегазовой

промышленности или хотя бы существенного пересмотра итогов приватизации.

Введение рентных платежей в сфере природопользования предполагает изъятие у хозяйствующих субъектов в бюджет части прибыли (сверхприбыли), не являющейся результатом непосредственной предпринимательской деятельности, а полученной при использовании природного ресурса, обладающего соответствующими количественными и качественными характеристиками.

Государство, формально являясь собственником природных ресурсов, недополучает весьма значительную часть ресурсной ренты и поэтому крайне не эффективно выполняет основную роль такого собственника. Причин для этого несколько.

По мнению многих экспертов, практика государственного и хозяйственного управления, действующий экономический механизм не опираются на четкую научную концепцию рентных отношений и адекватную рентную составляющую этого механизма. Отсутствуют и законодательные акты, которые содержали бы научные принципы и правовые нормы учета ренты, и основанные на мировом опыте нормативы ее распределения между хозяйствующими субъектами и государством, в том числе прогрессивные ставки рентного налога, изымаемого из прибыли сверх оптимального уровня рентабельности. А этот уровень еще предстоит определить и обосновать указанные нормативы и ставки как в целом по совокупности отраслей, приносящих ренту, так и по предприятиям каждой отдельной отрасли. Здесь, учитывая меняющиеся условия рыночной конъюнктуры, региональные особенности и другие многочисленные факторы, не может быть применена единая для всех схема.

Поэтому вопрос о природной ренте — ее формах, условиях образования, методах учета, принципах и механизмах распределения — является одним из самых сложных не только в отечественной, но и мировой экономике.

Необходимость перехода от существующей системы налогообложения пользования отдельными видами природных ресурсов к действительно рентным платежам не раз отмечалась не только в научном сообществе, но и в законодательных органах России.

Так, депутатами Государственной Думы еще несколько лет назад были разработаны проекты двух федеральных законов. В одном из них «О правах граждан на доходы от использования природных ресурсов Российской Федерации» предпринята попытка установить правовые основы отношений в природопользовании (в рассматриваемом контексте), основы государственного регулирования, контроля и надзора в сфере формирования и использования соответствующих средств. Другой законопроект «О рентных платежах за пользование отдельными видами природных ресурсов» предполагал установить следующее: плательщиками этих рентных платежей должны были признаваться организации и инди-

видуальные предприниматели, которым в установленном законодательством Российской Федерации порядке предоставлено право пользования природными ресурсами.

Хотя указанные выше законопроекты и не получили поддержки в Федеральном Собрании и в Правительстве России, работа по совершенствованию экономических отношений в данной сфере продолжается. Необходимость данных действий обусловлена следующими основными причинами:

— ограниченностью (невозобновляемость либо уязвимость) многих видов природных ресурсов, что должно стимулировать их рациональное использование с целью обеспечения экологической и экономической безопасности страны;

— созданием равных условий хозяйствования в сфере экономики природопользования, чего можно добиться только при учете в налогообложении предпринимательства разных эколого-географических и экономико-геологических факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов.

Решение всех вышеуказанных вопросов в значительной мере может быть осуществлено, по мнению многих экспертов, за счет усиления именно рентной составляющей в системе налогов, сборов и других обязательных платежей в сфере природопользования. В этом случае изъятие государственной ренты с учетом различных объективных факторов может явиться достаточно эффективным инструментом выравнивания межотраслевых соотношений в рентабельности, что позволит преодолеть заметный разрыв между топливно-энергетическим комплексом и другими отраслями.

Дальнейшее затягивание решения данного вопроса в России совершенно не оправданно. Последствием сохранения действующей налоговой системы в недропользовании может стать существенное сокращение через несколько лет налогооблагаемой базы в добывающих отраслях промышленности. Поэтому необходимо заблаговременно разработать и утвердить такой порядок изъятия ренты соответствующей категории пользователей недр, который будет стимулировать их к рациональному использованию запасов полезных ископаемых и разработке не только наиболее рентабельных месторождений, но и тех участков, которые требуют относительно больших вложений. Стимулирующий характер налогообложения может быть обеспечен только в том случае, если платежи будут обоснованы для каждого хозяйствующего субъекта. В связи с этим надо использовать весь положительный опыт стран, которые уже давно внедрили рентные подходы в регулировании отношений государства и недропользователя.

Отчет о движении денежных средств как основа анализа движения денежных потоков

Любое предприятие независимо от формы собственности и направления деятельности должно располагать свободными денежными средствами.

Выделяют три основных мотива, которые побуждают организации держать денежную наличность.

Во-первых, это транзакционный мотив, который вытекает из необходимости платить по счетам, закупать товары, выплачивать заработную плату, дивиденды и т.д.

Во-вторых, это предупредительный мотив, который связан с необходимостью выполнения обязательств в случае непредвиденных обстоятельств.

В-третьих, это «спекулятивный» мотив, который обусловлен стремлением увеличивать денежный капитал в связи с ожиданием роста рыночного курса акций и других ценных бумаг.

Денежные средства включают наличные деньги и средства на счетах в учреждениях банков, а также их эквиваленты и переводы в пути. Эквивалент денежных средств — это краткосрочные высоколиквидные финансовые вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности. Они предназначены для удовлетворения краткосрочных денежных обязательств. Денежные средства относятся к наиболее мобильной и ликвидной части активов предприятия. От их наличия зависит финансирование текущей деятельности, своевременное погашение долгов перед персоналом организации, поставщиками, бюджетом и т.д.

Сами по себе деньги являются недоходообразующими (неприбыльными) активами. Их коммерческая полезность и эффективность проявляется только тогда, когда они вовлечены в хозяйственный оборот.

Деньги (денежные знаки) представляют собой универсальное средство платежа, предельно высоколиквидный актив, свободно используемый в расчетах между всеми участниками рыночных отношений, — наличные банкноты, монеты и безналичные деньги в банках в национальной и иностранной валюте. Денежные средства включают в себя, помимо собственно денег, также денежные переводы в пути и, таким образом, шире понятия «деньги».

Отчет о движении денежных средств — одна из основных форм финансовой отчетности, в которой суммируется информация о поступлении и выбытии денежных средств организации. Эта форма введена в

состав бухгалтерской отчетности российских предприятий с 1995 года. Данный отчет характеризует наличие и движение денежных средств организации в кассе, а также на расчетных, валютных и специальных счетах в банках за отчетный год и за аналогичный период предыдущего года. Отчет о движении денежных средств дополняет бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Так, бухгалтерский баланс отражает имущественное и финансовое состояние организации на определенный момент времени, а отчет о движении денежных средств поясняет изменения, произошедшие с одним из компонентов финансовой отчетности — денежными средствами — от одной даты бухгалтерского баланса до другой. Отчет о прибылях и убытках формируется таким образом, что в нем находят отражение экономические обороты организации за отчетный период, показывающие доходы от деятельности и сопряженные с ведением деловой активности расходы. Экономический эффект оборота от совершения хозяйственных операций выражается в превышении доходов над расходами, то есть в образовании прибыли отчетного периода. Формирование финансового результата, исходя из допущения о непрерывности деятельности организации, приводит к тому, что прибыль определяется учетным способом по методу начисления. Доходы и расходы рассматриваются в связи с движением активов и обязательств, приводящим к приросту собственного капитала. Несмотря на тесную связь отчета о прибылях и убытках с бухгалтерским балансом, остается недостаточно раскрытой информация, характеризующая экономические обороты организации, прямо не связанные с доходообразующими операциями, например, привлечение новых источников финансирования, передача экономических ресурсов третьим лицам и т.п. Отчет о прибылях и убытках отражает результаты деятельности организации за определенный период, и эта деятельность является основным фактором, который изменяет состояние денежных средств, отражаемых в отчете об их движении.

Отчет о движении денежных средств — это динамический отчет, который методами балансовых обобщений определенных хозяйственных операций отчетного периода объясняет в существенных аспектах поступление и выбытие реальных финансовых средств. В сравнении с балансом и отчетом о прибылях и убытках он ориентирован на раскрытие для внешних пользователей бухгалтерской отчетности дополнительных сведений о финансовом положении организации, которые не могут быть прямо или косвенно получены из каких-либо других составных частей отчетности.

Отчет о движении денежных средств воспроизводит оборот физического капитала организации в его наиболее ликвидной, универсальной и общепризнанной форме — денежной.

Поступление и расходование денежных средств и их эквивалентов в результате осуществления деятельности организацией представляют

собой денежные потоки. Денежные потоки возникают в результате текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущей называют деятельность, цель которой — получение прибыли. Как правило, это производственная, эксплуатационная, основная, обычная деятельность организации (производство и реализация продукции, продажа товаров, выполнение работ, оказание услуг), связанная с получением чистой прибыли за отчетный период. Такая деятельность должна быть отражена в учредительных документах организации как уставная. На уровне операционной деятельности возможно установить согласованность показателей прироста капитала за отчетный период в форме прибыли (по принципу начисления, временной определенности фактов и т.п.) и величины чистых активов организации (по кассовому методу), а в дальнейшем использовать выявленную закономерность соотношений в финансовом планировании, бюджетировании денежных средств, в оценке перспектив генерирования будущих денежных потоков. В целом текущая деятельность отражает достаточность денежных средств (без обращения к внешним источникам финансирования) для поддержания производственных мощностей, погашения кредитов, выплаты дивидендов, осуществления инвестиций.

К инвестиционной относят деятельность, связанную с долгосрочным вложением средств ради получения какой-либо отдачи, выгоды. К этому виду деятельности относятся долгосрочные финансовые вложения, а также покупка и продажа недвижимости, оборудования, нематериальных и других внеоборотных активов. Отток денежных средств в виде инвестиций в основной капитал (основные средства, нематериальные активы, оборудование, незавершенные капитальные вложения), а также вложений в финансовые активы (акции, доли, паи и другие долевые ценные бумаги; облигации, коммерческие бумаги, финансовые инструменты и другие долговые ценные бумаги) и доходное имущество в виде производственных инвестиций (имущество для сдачи в долгосрочную и краткосрочную аренду, прокат, наем) всегда предполагает получение стабильных экономических выгод за пределами операционного периода, превышающего 12 месяцев, но требует разовых, единовременных вложений. В связи с важностью и особенностями такого рода капитальных затрат соответствующие денежные потоки показываются в отчетности и оцениваются пользователями особо. Это касается и возврата денежных сумм от реализации основных средств, долевых ценных бумаг, получения денежных сумм при истечении срока заимствования по долговым ценным бумагам, то есть в отношении денежного оборота, вызванного реверсом (возвратом) инвестиций. Отрицательный чистый денежный поток в период активации капитальных затрат свидетельствует о реализации стратегии организации в части расширения масштабов бизнеса.

Финансовая деятельность — это деятельность организации, в результате которой изменяется величина и состав собственного капитала и заемных средств (выпуск и реализация акций, облигаций краткосрочного характера, предоставление займов другим организациям, погашение заемных средств). Для подготовки отчета о движении денежных средств финансовая деятельность трактуется как деловая активность организации по привлечению новых внешних, не заработанных денежных средств, но предоставляемых дополнительных источников денежных капиталов со стороны собственника и заимодавцев. Рост денежной массы, вовлеченной в экономический оборот коммерческой организации, за счет такого рода экстенсивного расширения источников финансирования организации в денежной форме, приводит, как правило, к росту валюты баланса, к увеличению обязательств перед собственниками и кредиторами организации. Информация о финансовой деятельности показывает потребность организации в заимствованиях денежных средств со стороны, а также используется для прогнозирования потребности в будущем.

Оценивая денежные потоки организации, следует сопоставить выручку и расходы. При этом необходимо придерживаться концепции денежных потоков, в соответствии с которой оценка доходности должна производиться не на базе бухгалтерских показателей, а на базе показателей реальных денежных потоков (табл.).

Таблица

Сравнительный анализ показателей денежных потоков на базе бухгалтерского учета и концепции денежных потоков

Показатели	Бухгалтерский учет	Концепция денежных потоков
Выручка	Выручка, отраженная по методу начисления.	Реально полученные деньги.
Затраты	1. Начисленные суммы платежей. 2. Начисленные суммы амортизации.	Реально произведенные платежи.
Прибыль	Условная величина («бумажная» прибыль).	Реально полученная прибыль (чистый денежный поток).

Денежные средства являются ограниченным ресурсом. Поэтому возникает необходимость в создании эффективного механизма управления денежными потоками, который включает следующие основные аспекты: учет движения денежных средств, анализ и прогнозирование денежных потоков.

Целью анализа денежных потоков является подготовка информации об объемах, временных параметрах, источниках поступления и направлениях расходования денежных средств, которая необходима для

обоснованного принятия решений по управлению ими с учетом влияния объективных и субъективных, внутренних и внешних факторов. Основным источником такого анализа является отчет о движении денежных средств, который является одним из элементов пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. Назначение данного отчета заключается в помощи руководству предприятий и другим пользователям финансовой отчетности разобраться в причинах изменений в объеме и составе денежных средств предприятия за отчетный период.

Информация, содержащаяся в отчете о движении денежных средств, позволяет:

- оценить масштабы денежного оборота организации;
- рассчитать структуру распределения денежных средств между различными видами деятельности и определить эффективность основной деятельности с позиций денежного оборота;
- определить источники образования и направления использования денежных средств, полученных в результате хозяйственной деятельности;
- оценить способность организации получать прирост денежных средств (положительные денежные потоки) в перспективе;
- оценить выполнение обязательств организации перед собственниками, деловыми партнерами, государством и персоналом;
- проанализировать возможности организации выполнять свои обязательства перед кредиторами и оставаться кредитоспособной;
- определить потребности организации в дополнительном привлечении денежных средств со стороны;
- контролировать процесс обслуживания долговых обязательств и создания необходимых резервов по погашению основной суммы долга;
- рассчитать разницу между чистой прибылью (убытком) и реальным денежным потоком и определить причины их различия;
- обеспечить ясную связь между доходами, расходами, запасами, задолженностью, поступлением и расходом денежных средств (это поможет оценить условия привлечения денежного капитала, размеры иммобилизации денежных средств, а также рассмотреть последствия недоходообразующих внутренних денежных оборотов организации);
- оценить эффективность инвестиционных и финансовых операций;
- оценить финансовую гибкость организации, то есть способность фирмы генерировать значительные суммы денежных средств, с тем чтобы своевременно реагировать на неожиданно возникающие потребности и возможности.

Кроме того, данные отчета о движении денежных средств широко используются в оценке оборачиваемости активов, в создании моделей дисконтирования инвестиций и будущих экономических выгод, в оценке оптимальных остатков денежных средств. Бюджеты и сметы денежных

средств в современных условиях хозяйствования стали нормой планирования бизнеса.

В условиях рынка контролю за своевременностью и полнотой исполнения платежных обязательств организации по обязательным платежам и денежным обязательствам придается особое значение. Несоблюдение последних неизбежно приводит организацию к банкротству.

В отчете о движении денежных средств представляются данные, прямо вытекающие из записей на счетах бухгалтерского учета денежных средств.

Несмотря на растущую роль отчета о движении денежных средств как основного инструмента анализа денежных потоков, даже в зарубежной практике он еще мало используется для контроля и управления. В краткосрочном периоде его целесообразно применять для управления ликвидностью. В средне- и долгосрочной перспективе отчет о движении денежных средств мог бы найти применение как база для стратегического финансового планирования и управления, а также для оценки эффективности деятельности предприятия.

*К.В. Филиппов, аспирант
научный руководитель профессор Ю.Д. Земляков
(НИ РХТУ имени Д.И. Менделеева, г. Новомосковск)*

Роль и место стратегического учета в единой учетной системе российских предприятий

Стратегическое управление современным предприятием для российской экономики — новое, непривычное направление. Необходимость в нем появилась в ходе осуществляемых в стране политических и экономических преобразований, результатом которых стал переход от плановой экономики с централизованным стратегическим управлением целыми отраслями производства к рыночной экономике, в которой организации и предприятия различных форм собственности получили полную хозяйственную самостоятельность.

До перехода на рыночную экономику на определенных предприятиях применялись современные для того времени системы целевого управления, в рамках которых осуществлялось оперативное управление различными видами и областями деятельности. Оно дополнялось стратегическим управлением развития производства со стороны отраслевых министерств. Однако, став самостоятельными, хозяйствующие субъекты оказались вне стратегического управления.

Стратегическое управление призвано расширить горизонты предвидения, усилить дальнорочность и тем самым создать возможность своевременной ответной реакции предприятия на те изменения, которые

происходят в ее внешней среде: на рынках товаров и технологий, в научно-технической, экономической, политической и социальной сферах.

Предприятие, оказывавшееся без стратегического управления, подвергается риску банкротства, лишается возможности прогнозировать и планировать свою дальнейшую производственную деятельность, что ведет к принятию сиюминутных и запоздалых решений, не ориентированных на долгосрочную работоспособность и производительность.

Информационной базой стратегического управления является стратегический учет, новая для России теоретическая и практическая область знаний, которая направлена на регистрацию, обобщение и представление данных, необходимых для принятия эффективных управленческих стратегических решений аппаратом управления хозяйствующих субъектов.

В российской учетной теории и практике стратегический учет является новым понятием. В научной и учебной литературе стратегический учет не нашел еще должного освещения. В ходе нашего исследования было выявлено, что к настоящему моменту управленческий учет сформировался в достаточно комплексную область бухгалтерского учета, которая продолжает интенсивно развиваться. В отношении особенностей дальнейшего развития данного направления высказываются совершенно различные точки зрения. Так, одни исследователи полагают, что новшества разрушают основы управленческого учета как уже вполне сложившегося направления, в то время как другие считают, что изменения в управленческом учете открывают обширные возможности для его дальнейшего развития и применения.

В 80-е годы XX века управленческий учет в развитых странах (например, в США, странах Западной Европы) подвергся очень серьезной критике, в связи с чем взгляды на данное направление претерпели существенные изменения. Критики традиционного управленческого учета, сложившегося к 80-м годам, отмечали, что он потерял самостоятельность и постепенно превращается в некое вспомогательное средство для финансового учета, что традиционный управленческий учет слишком концентрируется на внутренних аспектах деятельности компании, забывая при этом о внешней среде, что традиционные системы учета затрат часто поставляют некорректную информацию, которая не пригодна для принятия эффективных управленческих решений в современных условиях. Все это вместе свидетельствовало о том, что традиционный управленческий учет не удовлетворял производственным и конкурентным требованиям предприятий, которые успели сложиться к тому моменту в бизнес-среде.

Дальнейшие исследования в области управленческого учета привели теоретиков и практиков данной дисциплины к выводу о том, что управленческий учет еще не исчерпал себя как направление, которое необходимо для поддержания процесса управления на предприятии и для

принятия эффективных управленческих решений. Таким образом, согласно практике развитых стран управленческий учет значительно расширил свои границы и уже не представляет собой только учет как таковой, напротив, управленческий учет сочетает в себе как минимум следующие процессы: собственно учет, анализ, планирование и контроль.

Так, в соответствии с передовыми современными представлениями управленческий учет — это неотъемлемая часть управления предприятием, требующая идентификации, формирования, представления, интерпретации и использования информации, относящейся к формулированию бизнес-стратегии, планированию и контролю видов деятельности, анализу и принятию управленческих решений, эффективному использованию ресурсов, повышению производительности и увеличению стоимости компании, корпоративному руководству и внутреннему контролю.

По мнению многих исследователей, в настоящее время и особенно в будущем лучшим путем выживания предприятий в долгосрочном периоде будет забота о нуждах и желаниях всех, наиболее заинтересованных в деятельности предприятия сторон.

Следовательно, в настоящее время недостаточно ориентироваться только на акционеров предприятия, игнорируя при этом другие группы заинтересованных лиц, которые в значительной мере могут повлиять на деятельность предприятия.

Таким образом, очень пристальное внимание в настоящее время уделяется стратегическому учету как перспективному направлению управленческого учета. Несмотря на то, что стратегический учет возник относительно недавно, он уже сформировался в достаточно обширное направление, которое требует определенной научной систематизации. В свете перечисленных выше особенностей современной бизнес-среды в последние 10 лет большое внимание уделялось разработке и поиску технологий, направленных на повышение объективности оценки эффективности деятельности предприятий в современных динамичных и жестких условиях конкуренции.

Одним из самых новых подходов в стратегическом учете является система сбалансированных показателей, которая позволяет осуществлять комплексное управление предприятиями и производить оценку эффективности их деятельности. И хотя история данного подхода насчитывает всего около 10 лет, во многих развитых странах он получил очень широкое развитие и в теории, и на практике как наиболее эффективный метод управления современным бизнесом.

В настоящее время в России стратегический учет находится в стадии зарождения, поэтому у российских предприятий имеется благоприятная возможность использовать все самые лучшие технологии, которые сформировались и успешно используются к настоящему моменту в мире. Основными вопросами, которые встают при использовании совре-

менных технологий стратегического учета, зарекомендовавших себя в странах Западной Европы и США являются следующие: каковы особенности применения данных технологий в России, какие задачи и проблемы будут решаться с помощью стратегического учета и каким образом поведет себя стратегический учет при применении его эффективных инструментов на практике в различных отраслях экономики России. Ответы на эти вопросы сможет дать только опыт предприятий, внедривших данный вид учета, квалификация управленческого персонала и именно желание руководства сделать наши предприятия конкурентоспособными на мировом рынке.

*Т.В. Алешина студентка 5 курса
научный руководитель доцент Н.Ф. Расторгуева
(РГУ имени С.А. Есенина, «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»)*

Камеральная налоговая проверка — основа налогового контроля

Одним из условий функционирования налоговой системы является эффективный налоговый контроль, осуществляемый в том числе и путем проведения проверок. Последние тенденции налогового контроля — его ужесточение — пронизывают экономику по вертикали и по горизонтали, обеспечивая соблюдение правил бухгалтерского учета и отчетности, законодательных основ налогообложения.

В январе — октябре 2006 года в федеральный бюджет страны поступило администрируемых ФНС России 2492,5 млрд рублей доходов, что на 421,1 млрд рублей, или на 20,3 %, больше, чем за соответствующий период 2005 года.

За 9 месяцев 2006 года в бюджетную систему поступило 4,9 трлн рублей администрируемых ФНС России доходов, что составило 125 % аналогичного показателя за прошлый год. Вклад работников налоговой службы в бюджетную систему РФ составил 64 % всех доходов. Показатели федерального бюджета страны по доходам, администрируемым ФНС России, за 2006 год выполнены. Однако даже такие хорошие цифры не соответствуют реальному положению в экономике. При ее нынешних темпах роста налоговые поступления должны быть существенно выше. Причиной того, что бюджет недополучает доходы, по нашему мнению, является использование различных схем минимизации налогов. Не секрет, что подобные схемы реализуются, как правило, с участием фирм-однодневок. В связи с этим, вопросы, касающиеся проведения налоговых проверок, являются очень актуальными.

По-прежнему основным видом налогового контроля остается камеральная налоговая проверка, так как охватить процедурой выездных проверок всех налогоплательщиков в настоящее время невозможно.

Единственной нормой, регламентирующей порядок осуществления камеральных проверок, является статья 88 Налогового кодекса Российской Федерации. Неопределенность некоторых положений указанной статьи и отсутствие иных норм, регулирующих проведение камеральной проверки, приводят к возникновению конфликтных ситуаций между налогоплательщиками и налоговыми органами.

Камеральная проверка проводится уполномоченными должностными лицами налогового органа без специального решения руководителя налоговой инспекции на основе налоговых деклараций и документов, представленных налогоплательщиком и служащих основанием для исчисления и уплаты налога, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа в течение 3 месяцев с момента представления налогоплательщиком соответствующих документов. О начале камеральной проверки налогоплательщик не информируется. Периодичность проведения камеральной проверки определяется исходя из установленной законодательством периодичности предоставления налоговой отчетности.

Налоговый орган при проведении камеральной проверки вправе потребовать дополнительные сведения, а также получать объяснения и документы, подтверждающие правильность исчисления и уплаты налога (ст. 88 НК РФ).

С целью определения содержания камеральной проверки выделяются основные признаки ее проведения. Камеральная налоговая проверка осуществляется:

- по месту нахождения налогового органа;
- на основе налоговых деклараций и документов, представленных налогоплательщиком и служащих основанием для исчисления и уплаты налога в трехмесячный срок со дня представления;
- уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их служебными обязанностями без какого-либо специального решения налогового органа;
- на основе анализа документов как представленных налогоплательщиком, так и других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа.

Право проводить мероприятия налогового контроля, в число которых входят и камеральные налоговые проверки, уполномочены лишь те органы, которым данное правомочие предоставлено законодательством о налогах и сборах.

Целью камеральной проверки является контроль за соблюдением налогоплательщиком законодательных нормативных правовых актов о налогах и сборах, выявление и предотвращение налоговых правонару-

шений, взыскание сумм неуплаченных (не полностью уплаченных) налогов по выявленным правонарушениям, привлечение виновных лиц к ответственности за совершение налоговых правонарушений, а также подготовка необходимой информации для обеспечения рационального отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок.

Объектом камеральной проверки является непосредственно налоговая отчетность налогоплательщика. Основные этапы камеральной налоговой проверки включают:

1) проверку полноты и своевременности представления налогоплательщиком документов налоговой отчетности, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;

2) визуальную проверку правильности оформления документов налоговой отчетности (полнота заполнения всех необходимых реквизитов, четкость их заполнения и т.д.), осуществляемую сотрудниками отдела работы с налогоплательщиками;

3) проверку правильности арифметического подсчета данных, отраженных в налоговой декларации исходя из взаимоувязки показателей строк и граф, предусмотренных формой, а также взаимоувязки показателей бухгалтерской отчетности и налоговых деклараций по другим налогам; этот этап осуществляют сотрудники отдела ввода и обработки информации;

4) проверку правильности исчисления налогооблагаемой базы, осуществляемую сотрудниками отдела камеральных налоговых проверок;

5) проверку обоснованности применения ставок налога и налоговых льгот;

6) анализ налоговой отчетности: установление логической связи между показателями хозяйственной деятельности налогоплательщика, оценка достоверности представленных сведений;

7) проверку сопоставимости отчетных показателей с аналогичными показателями предыдущего отчетного периода с точки зрения достоверности отдельных показателей, наличия сомнительных моментов или несоответствий, указывающих на возможные нарушения налоговой дисциплины.

Приемы и методы проведения камеральной налоговой проверки являются закрытой информацией, которая представляет собой основные способы определения занижения налогоплательщиком налогооблагаемой базы без проведения выездной налоговой проверки. При этом сопоставляется информация, представленная налогоплательщиком (его отчетность), с данными проведенных проверок налогоплательщика и информацией, поступающей (получаемой) из внешних источников.

Считаем, что налоговые проверки являются достаточно консервативным вопросом налогового законодательства. С 1 января 2007 года

Федеральным законом от 27 июля 2006 года № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса РФ и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» внесены поправки в часть первую Налогового кодекса. Процедура проведения камеральных проверок и оформления их результатов значительно изменилась.

Сроки проведения камеральной проверки необходимы для того, чтобы ограничивать полномочия одних и гарантировать соблюдение прав других. В настоящее время Налоговым кодексом отведен трехмесячный срок, отсчитываемый со дня сдачи отчетности в налоговую инспекцию и дающий право на проведение камеральной проверки. Этот срок не изменился.

Статьей 87 Налогового кодекса было предусмотрено, что налоговой проверкой могут быть охвачены только три календарных года, предшествовавших периоду проведения проверки, поэтому если подаются уточненные декларации за более ранние периоды (например, в сторону уменьшения обязательств), то налоговая инспекция лишалась права на проверку таких деклараций.

С 2007 года данное ограничение снято и камеральной проверкой могут быть охвачены любые периоды деятельности налогоплательщика, а не только три календарных года, предшествующих году проведения проверки. То есть право проведения камеральных проверок распространяется и на уточненные декларации, поданные за более ранние, чем истекшие три года, налоговые периоды.

До 1 января 2007 года Налоговый кодекс РФ не устанавливал четкого и определенного перечня документов, подлежащих истребованию в рамках камеральной проверки, тем самым почти стирая грань между камеральной и выездной проверкой. С 1 января 2007 года по общему правилу налоговые органы вправе истребовать от налогоплательщика, представившего декларацию, лишь те документы, которые в соответствии с Налоговым кодексом РФ должны прилагаться к налоговой декларации.

Дополнительно с налогоплательщика в рамках камеральной проверки налоговый орган вправе будет потребовать лишь:

— документы, подтверждающие право налогоплательщика на налоговые льготы, если налогоплательщик их использует (п. 6 ст. 88 НК РФ);

— документы, подтверждающие в соответствии со статьей 172 НК РФ правомерность применения налоговых вычетов по НДС (п. 8 ст. 88 НК РФ);

— документы, являющиеся основанием для исчисления и уплаты налогов, связанных с использованием природных ресурсов (п. 9 ст. 88 НК РФ).

Все иные документы и дополнительные сведения при проведении камеральной налоговой проверки налоговый орган не вправе будет истребовать у налогоплательщика. Истребуемые документы должны подтверждать правомерные действия налогоплательщика, а не способствовать установлению налоговых правонарушений.

Процедура истребования документов у налогоплательщика в рамках проведения налоговой проверки (камеральной и выездной) предусмотрена статьей 93 НК РФ. Документы могут представляться в виде копий, заверенных самим проверяемым, в течение 10 дней со дня вручения требования (до 01.01.2007 г. этот срок составлял 5 дней). Согласно новой редакции статьи 6.1 Налогового кодекса РФ данный срок исчисляется в рабочих, а не календарных днях. Нотариального заверения при этом не требуется.

Если налогоплательщик не в состоянии выполнить требование налогового органа в срок, он вправе письменно уведомить налоговый орган о невозможности предоставления документов. Причем уведомление нужно успеть направить не позднее дня, следующего за вручением требования налогового органа.

На основании уведомления, полученного от налогоплательщика, налоговый орган вправе продлить срок предоставления документов или отказать в таком продлении, о чем выносится отдельное решение. При этом налогоплательщик вправе обжаловать отказ в судебном порядке.

Отказ налогоплательщика от предоставления запрашиваемых при проведении камеральной налоговой проверки документов или непредоставление их в десятидневный срок признается налоговым правонарушением и влечет ответственность, предусмотренную в статье 126 Налогового кодекса Российской Федерации «Непредоставление налоговому органу сведений о налогоплательщике, необходимых для осуществления налогового контроля» (п. 4 ст. 93 НК РФ).

Если в ходе камеральной проверки выявлены ошибки в заполнении документов или противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах, то об этом сообщается налогоплательщику с требованием внести в пятидневный срок соответствующие исправления. Налогоплательщик, получивший данное требование, вправе по собственной инициативе дополнительно к пояснению представить в налоговый орган выписки из регистров бухгалтерского и налогового учета и иные документы, подтверждающие достоверность данных, внесенных в налоговую декларацию.

Все представленные налогоплательщиком изменения и пояснения должны быть обязательно рассмотрены налоговым органом.

Несмотря на то, что в статье 88 Налогового кодекса РФ четко регламентирована обязанность налоговых органов в случае обнаруженных ошибок направить требование о предоставлении пояснений и дополнительных документов, на практике дело обстоит иначе. Работники нало-

говых органов воспринимают норму как право, но не обязанность, поэтому в таких случаях молча доначисляют налог, не выясняя при этом дополнительные обстоятельства. Налогоплательщик об этом даже и не подозревает.

Разъясняет ситуацию определение Конституционного суда от 12 июля 2006 года № 267-О — № 267-О, где еще раз указано, что в случае выявления ошибки или неточности налоговый орган должен сообщить об этом организации и потребовать пояснений.

С 1 января 2007 года, если в результате проведения камеральной налоговой проверки выявляется факт совершения налогового правонарушения (иного нарушения законодательства о налогах и сборах), то должностные лица налогового органа, проводящие проверку, в течение 10 дней после окончания камеральной проверки обязаны составить акт налоговой проверки по установленной форме (абз. 2 п. 1 ст. 100 НК РФ).

Акт налоговой проверки является итоговым документом камеральных проверок, в результате которых выявлены нарушения налогового законодательства. Акт налоговой проверки подписывается лицами, проводившими проверку, и лицом, в отношении которого проводилась эта проверка (его представителем).

Согласно новой редакции Налогового кодекса налогоплательщики получили право в случае несогласия с фактами, изложенными проверяющими в акте камеральной проверки, подать письменные возражения, что дает возможность налогоплательщику отстаивать свои интересы в досудебном порядке. Срок для подачи возражений будет составлять 15 дней с момента получения акта проверки вместо предусмотренных в настоящее время двух недель. С учетом того, что сроки исчисляются в рабочих днях, срок для подготовки возражений составляет теперь в среднем три недели.

Вышеизложенные поправки в Налоговый кодекс вносят серьезные изменения в процедуру налогового контроля. В частности, они ограничивают возможности налоговых органов по истребованию документов налогоплательщиков при проведении камеральных проверок. В дальнейшем ФНС планирует сформировать единую и понятную для налогоплательщиков и налоговых органов систему проверок. При такой системе налогоплательщик, оценивая свою экономическую деятельность, сможет с высокой степенью вероятности определить, будет в отношении него назначена проверка или нет. С 2007 года возрастает роль аналитической составляющей при проведении проверок. Именно на основе анализа будет определяться круг налогоплательщиков, подлежащих выездному контролю в первоочередном порядке.

В будущем изменится и тактика налоговых проверок. В связи с этим в настоящее время налоговая служба разрабатывает новый регламент, который обозначит основные направления работы налогового инспектора и детализирует его действия вплоть до проведения выездной

налоговой проверки. Налоговая служба особое внимание будет уделять и процедурам досудебного урегулирования споров с налогоплательщиками. Подразделения налогового аудита уже включились в работу и показали первые положительные результаты в этой области.

Налоговая служба планирует также изменить систему планирования проверок. Новый подход предполагает соблюдение определенных принципов реагирования на возможные правонарушения путем анализа всей имеющейся информации о конкретном налогоплательщике. Тем самым создается режим наибольшего благоприятствования для тех налогоплательщиков, которые в полном объеме исполняют налоговые обязательства. Подразумевается также, что решения о проведении проверок будут приниматься централизованно, а действия проверяющих будут координироваться в управлениях и инспекциях различных субъектов РФ.

Таким образом, подводя итог анализу изменений, связанных с оформлением результатов проверки, необходимо признать, что законодатель закрепил и существенно упрочил гарантии защиты интересов налогоплательщиков, привлекаемых к ответственности по результатам камеральных проверок.

Раздел 3

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ (ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОСТРОЕНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ)

*С.А. Калашников, профессор
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Особенности построения логистической системы ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса

В соответствии с теорией систем, широко используемой в логистике, все процессы, явления и отношения могут рассматриваться как системы, обладающие определенной структурой. Следовательно, интеграционный процесс формирования рынка средств производства, как и любой иной процесс, можно рассматривать в качестве системы, а значит применить общую теорию систем в качестве методологии его исследования.

Интеграционный процесс формирования логистической системы ресурсного обеспечения означает создание новой, более общей системы в агропромышленном комплексе (АПК) на базе объединения ряда исходных систем (региональных рынков средств производства), опираясь на общность стратегии в сфере ресурсного обеспечения агрокомплекса и на общность совместных программ развития.

Применение логистического подхода к построению такой системы объясняется необходимостью своевременной реакции товаропроизводителей на ужесточение конкуренции и усложнение конъюнктуры рынка, стремление адаптироваться в быстро меняющихся условиях к желаниям потребителей, что применительно к сфере ресурсного обеспечения АПК означает максимально полное удовлетворение потребностей сельхозпотребителей в материальных ресурсах и производственно-технических услугах в установленные сроки и по приемлемым ценам. Эту цель можно конкретизировать следующими подцелями: создание оптимальной системы движения потоков материально-технических средств, обеспечивающей надежность снабжения при минимальных затратах и максимальном использовании существующих мощностей; достижение сбалансированного спроса и предложения на сельскохозяйственную технику, другие материально-технические ресурсы и производственно-технические услуги в объемах, достаточных для расширенного воспроизводства сельскохозяйственной продукции; создание системы контроля, позволяющей выявить не оптимизированные процессы и обеспечивающей

расходование государственных инвестиций в нужном направлении; создание и обеспечение функционирования эффективной информационно-вычислительной системы на основе средств современной вычислительной техники; доведение до сведения сельхозпотребителей и других заинтересованных организаций маркетинговой информации о технике, оборудовании, предлагаемых услугах и ценах на них; создание функционально согласованной организационной структуры предприятий ресурсного обеспечения АПК.

Перечислим некоторые условия образования и эффективного функционирования логистических систем.

Одним из принципов построения логистической системы является необходимость создания специализированного структурного подразделения, ответственного за оптимизацию движения материальных потоков.

Рациональное построение такого специализированного подразделения является, несомненно, важным фактором успешного решения задач по координации всех управленческих функций в области движения продукции в агрокомплексе. Заметим, что разработка организационных схем строения таких организационных структур осуществляется обычно с учетом тех проблем, которые стоят в сфере обращения перед хозяйствующим субъектом.

Существует большое количество модификаций внутренней структуры таких оргструктур, однако все они основаны на общей модели и ориентированы на решение сходных логистических проблем по управлению материальными потоками. В этой связи для управления материальным потоком, как представляется, обязательно выделяется оргструктура, в которой объединяются плановые, аналитические и контрольные функции, регламентирующие процессы товародвижения в АПК.

Логистические системы функционируют, как правило, в условиях известной неопределенности внешней среды. Для успешного функционирования логистической системы первостепенное значение имеет достижение сбалансированности спроса и предложения, то есть достоверное планирование (прогнозирование) производства, сбыта и распределения. Достижение высокой надежности прогноза при этом основывается на изучении поведения внешней среды, и прежде всего рынка средств производства и услуг производственно-технического характера, на моделировании возможных ситуаций и выработке определенной экономической стратегии поведения субъектов рынка. В научном прогнозе, являющемся основой стратегического планирования, используют исторические подходы, вероятностно-статистические методы, методы экстраполяции.

Логистический прогноз по существу сводится к прогнозированию платежеспособного спроса. Это значит, что спрос является экономической основой логистики. Вместе с тем логистика должна устойчиво «ра-

ботать» и при случайных отклонениях спроса от регулярного режима. Вероятностные процессы в сфере маркетинга на рынке следует считать циклическими и отклонения от ритмичности спроса должны компенсироваться гибкостью и способностью логистической системы к адаптации.

Конечным продуктом логистической системы в сфере ресурсного обеспечения АПК следует считать вовремя и в сохранности доставленные материально-технические ресурсы, своевременно, в необходимом объеме и с наименьшими затратами предоставленные сельхозпотребителям услуги. Для этого на всех уровнях технологической цепочки «завод-изготовитель — предприятие ресурсного обеспечения — сельхозпотребитель» должен осуществляться постоянный контроль и управление движением материальных потоков (услуг производственно-технического характера).

Надежность и эффективность функционирования структурных звеньев контроля и управления логистической системы достигаются за счет непрерывного снабжения их достоверной информацией. Информация должна быть интегрированной и охватывать процессы производства, распределения и удовлетворения спроса на товары и услуги. В результате анализа структуры и географии материальных и информационных потоков строится иерархическая автоматизированная система управления логистической системой, в процессе функционирования которой информационные потоки сопровождают материальные.

На эффективность системы логистики значительное влияние оказывает выбор метода ценообразования. Правильно определенные цены на ее услуги становятся эффективным средством расширения рыночного пространства. Оптимально установленные и включенные в калькуляцию цен торговые скидки (например, при оптовых продажах материально-технических ресурсов) помогают производителю упрочить свое положение на рынке. Вообще, цены на большинство товаров, реализация которых идет через логистические каналы, калькулируются с помощью серии скидок и надбавок. При этом учитываются цены, сложившиеся на рынке.

Следует подчеркнуть, что в логистических системах АПК западных стран государство с помощью определенных методов регулирует цены на товары и услуги. Диапазон и уровень цен являются результатом длительных и разносторонних переговоров в рамках межгосударственных организаций.

При государственном регулировании цен на средства производства АПК и услуги производственно-технического характера учитываются следующие факторы:

- издержки производства по характерным группам специализированных хозяйств или видам производства;
- паритет цен на средства производства для сельского хозяйства и сельскохозяйственную продукцию;
- прибыльность отраслей производства.

Результаты анализа этих данных объединяются с результатами анализа национальных счетов сельского хозяйства, которые ведутся статистическими службами. Полученные данные являются основой для регулирования цен с целью воздействия на производство, уровень доходов, накоплений, инвестиций. Система слежения дает также детальную картину объекта управления, то есть механизм формирования себестоимости, валового и чистого дохода, накоплений, капитальных вложений.

Принципиальное значение для понимания актуальности логистики имеет фактор государственного регулирования и поддержки рыночных отношений. Задача государственного регулирования — установление рыночного равновесия, регулирование объемов производства и использования продукции, стимулирование производства «невыгодной» продукции и сдерживание производства тех ее видов, по которым имеется перепроизводство. Как показывает зарубежный опыт, повсеместное использование логистических методов при государственном регулировании рыночных отношений осуществляется не только на уровне предприятий и фирм, но и на региональном, межрегиональном и межгосударственном уровнях.

Построение интегрированной системы логистики начинается с частичной интеграции отдельных рынков средств производства и завершается интеграцией всей цепочки рынков средств производства в отраслевую систему совместных рынков. Интегрированная логистическая система нацелена на оптимизацию логистической цепи в целом, и этот процесс начинается с конца и перемещается в обратном направлении движения товара. Это связано с тем, что в цене потребителя влияние стоимости распределения товара в конце цепи больше, чем в ее начале.

Данная система будет функционировать на основе договора о совместной деятельности, сохраняя при этом самостоятельность и права юридического лица ее участников, которые будут осуществлять те функции, которые добровольно им делегирует каждая из входящих в совместное образование структур, и действовать в интересах соответствующих рынков средств производства. Одни региональные рынки средств производства АПК будут интегрироваться с другими региональными рынками средств производства в форме ассоциаций. Другие — наиболее крупные оптовые рынки — с межрегиональными оптовыми рынками и федеральными оптовыми рынками в виде концернов.

Развитие интеграционных процессов найдет свое подтверждение и в более тесном взаимодействии рынков средств производства с промышленными предприятиями. Это будет касаться как уменьшения числа посредников, с которыми заинтересованы иметь дело поставщики и потребители продукции (в этом случае обеспечивается более высокая надежность, лучшее качество и экономическая эффективность), так и интеграции материально-технических баз и размещения складов.

*В.Ю. Курганов, старший преподаватель
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Использование инновационной логистики в организации управления потоковыми процессами в системе высшего образования

Стратегия развития образовательных учреждений в рыночных условиях опирается, как правило, на такие концепции управления, как менеджмент и маркетинг. Однако рыночные условия функционирования вузов требуют разработки новых организационно-экономических механизмов их деятельности, предусматривающих адаптацию элементов внутренней среды образовательного учреждения к факторам внешней среды. Таким механизмом может служить применение логистических методов.

Результатом деятельности классической (базовой) логистики является формирование, движение и преобразование (производство) товарно-материальных ценностей с целью их поставки и продажи потребителю.

С развитием инновационных технологий открываются перспективы исследования различных сфер, в том числе образовательной, с помощью инновационной логистики. В западных странах (например, в США) логистика используется в качестве научного метода управления различными потоковыми процессами. Этот метод получил название логистического сервиса, и его структуры оказывают услуги не только участникам поставки по рациональной (оптимальной) организации управления материальными потоками, но и фирмам с любыми потоковыми процессами (например, финансовыми в банковском секторе, туристическими в сфере индустрии гостеприимства, информационными в системе теле- и радиовещания и т.д.). Для этого вида логистики, особенно в форме логистического сервиса, объектом управления становятся действующие потоковые процессы, в которых объект управления, подвергающийся воздействию, изменяется не только во времени, но и в пространстве, то есть движется, или ранее сформированные и циркулирующие в различных сферах деятельности материальные, финансовые, информационные и другие потоки. Изучение и оценка их эффективности служат не только основанием для определения целесообразности логистизации, но и позволяют определять конкретную программу такой логистизации — состав структурно-функциональной и обеспечивающей части будущих логистических новообразований (состав и квалификация разработчиков, их взаимоотношения с пользователями будущих логистических систем, характер поэтапного, поочередного и поэтапного построения логистических систем и др.). Эта специфика инновационной логистики (логистический сервис) распространяется также на такие понятия, как логистическое звено, логистическая цепь, логистическая сеть, которые в большей сте-

пени относятся к определению базовой логистики как объекту логистики.

Кроме того, организации логистического сервиса самостоятельно управляются и развиваются по законам экономической и юридически-самостоятельной рыночной структуры: определяют стратегию развития, маркетинговую и кадровую политику, формируют потенциал конкурентоспособности и т.д., что указывает на перспективное развитие этого нового направления логистики.

Все это дает возможность представить основные понятия логистики в новом свете в зависимости от ее разного определения и содержания. Если для базовой логистики объектами управления (обслуживания) являются материально-вещественные ценности и их потоки, то для инновационной логистики — любые потоковые процессы действующих и вновь создаваемых систем. Инновационная логистика выходит за рамки базовой логистики и направлена на управление и совершенствование ресурсных (людских, финансовых и др.) потоков путем исследования их скорости (ускорения циклов), снижения себестоимости и повышения качества [1].

Однако в организациях (например, в вузе) есть область взаимодействия базовой и инновационной логистики, где объектами управления являются материальные, финансовые и информационные потоки (рис. 1).



Рис. 1. Область взаимодействия базовой и инновационной логистики

В вуз, как открытую систему, материальные, энергетические, информационные, финансовые и людские ресурсы (потоки) могут поступать только из внешней сферы. Внутри системы ресурсы только преобразуются, распределяются, используются для поддержания ее жизнедеятельности.

тельности и функционирования. Все потоки, циркулирующие между элементами системы, являются внутренними, и их управление можно считать внутренним сервисом и областью применения логистики. Выходом для системы образовательного учреждения можно считать поток специалистов, обладающих определенным интеллектуальным капиталом в виде полученных знаний и навыков.

Исследуя деятельность вуза как систему, можно выделить в ней потоки на микро- и макроуровнях.

Микроуровневые потоки могут быть следующими:

- обучающихся студентов (по отделениям, факультетам, курсам, группам);
- находящихся на производственной или преддипломной практике;
- проживающих в общежитии;
- работающих в летних трудовых лагерях;
- являющихся слушателями курсов (повышения квалификации, переподготовки по направлениям предприятий, организаций, центров занятости населения или по причине личной заинтересованности);
- информационные;
- финансовые (каналы поступления денежных средств и после аккумуляирования каналы их распределения);
- товарно-материальных ценностей (библиотечные фонды, оборудование лабораторий, материалы, программное обеспечение, спортивный инвентарь и оборудование и т.д.).
- другие.

Следует отметить, что если ресурсные потоки товарно-материальных ценностей сегодня организованы, то ресурсные потоки людские, как правило, нет, а их управление — поле деятельности инновационной логистики. Например, отслеживая в потоке обучающихся студентов их успеваемость и пропуски занятий без уважительной причины и принимая меры по их устранению, а также при наличии соответствующей учебно-материальной базы, высококвалифицированного состава преподавателей и сотрудников, можно добиться качественной подготовки студентов по профессии.

Исследуя с помощью логистики направление финансового потока и управляя им, можно и нужно принимать меры к его пополнению, так как государство перестало быть единственным институтом, обеспечивающим образовательные учреждения. Вузовское финансирование теперь складывается из нескольких каналов — бюджетного и внебюджетного, включая плату за обучение, коммерческие исследования, консультирование, попечительские взносы. Этот многоканальный поток, аккумуляясь, порождает новый — поток распределения финансовых ресурсов, помогающий вузу частично компенсировать недостаточное бюджетное финансирование. Например, в Рязанском государственном университете имени С.А. Есенина в результате анализа работы курсов по подготовке операторов ЭВМ (срок обучения каждой группы 2,5 месяца)

было принято решение: не снижая стоимости обучения, его качества и учебных часов, сократить время подготовки до 2 месяцев за счет увеличения его плотности (вместо ежедневных 6-часовых занятий, проводить 8-часовые). Это привело к оборачиваемости финансовых средств и увеличению потока слушателей за учебный год: вместо запланированных 3 групп, было обучено данной профессии 7 групп. Увеличив скорость потока и пропускную способность курсовой системы по данному направлению, вуз пополнил финансовый поток и увеличил скорость обращения оборотных средств. Эти средства были направлены на модернизацию учебно-материальной базы и дополнительную оплату труда преподавателей курсов. В результате университет повысил свой имидж, во-первых, большим выпуском качественных специалистов, аттестацию которых проводили независимые профессионалы из сторонней организации. Сами выпускники достаточно быстро распространили информацию об этих курсах, что привело к последующему увеличению набора (так, например, в настоящее время 60 % слушателей приходят по рекомендации тех, кто уже отучился). Во-вторых, сокращением времени обучения по сравнению с другими учебными заведениями, где подготовка составляет от 2,5 до 4 месяцев. Это привело к тому, что Департамент центра занятости населения Рязанской области именно с РГУ подписал долгосрочный договор о подготовке операторов ЭВМ из числа безработных граждан.

Исследуя потоки, организуя их и управляя ими с помощью инновационной логистики, вуз не только обретает финансовую стабильность, но и упрочивает свои позиции на рынке образовательных услуг.

Рассматривая внешнюю (макро) среду функционирования вуза, можно выделить объект логистики в виде следующих ресурсных (людских) потоков (рис. 2).



Рис. 2. Макросреда функционирования ресурсных (людских) потоков

Для выполнения своей целевой функции вузу необходимо эффективное исследование ресурсных (людских) потоков и выработка соответствующих методов управления ими с помощью логистики. Поэтому в сфере образования актуальной задачей является организация потока абитуриентов в вузы, а затем потока специалистов на трудоустройство и встречного потока для последующего непрерывного обучения специалистов: повышения квалификации, подготовки или переподготовки граждан (например, из числа бывших военнослужащих, безработных и др.).

В СССР при централизованной плановой экономике рынок услуг был представлен государством, выступавшим плательщиком (финансистом) услуг высшей школы и гарантированным потребителем молодых специалистов. В процессе реформирования экономики страны на этом рынке появились новые рыночные сегменты (промышленные предприятия, научные, проектные, коммерческие организации, домашние хозяйства) со своими запросами к качеству, стоимости, срокам, условиям подготовки молодых специалистов. Поэтому для соответствующего наполнения потока абитуриентов вузу необходима ориентация на потребителей и опережение конкурентов в инновационной деятельности: в разработке и освоении новых образовательных услуг, востребованных рынком новых современных педагогических технологий, новых образовательных программ, нового качественного уровня профессиональной практической подготовки, новых доступных цен, нововведений в организации обучения, детализации образовательных направлений. В рыночной экономике инновации выступают как средство в конкурентной борьбе, повышают имидж образовательного учреждения, что в свою очередь позволяет поток абитуриентов делать более управляемым и качественным (посредством отбора на вступительных экзаменах).

Рассматривая поток выпускников, можно отметить, что он более контролируем и управляем. Однако специфика предложения образовательных услуг потребителям не подразумевает использование длинного канала распределения, вуз сам и производитель, и организатор предложения своих услуг.

Предприятия и организации являются не прямыми, а косвенными потребителями продукта вуза. Вузы не вступают с ними в отношения ценностного обмена, поскольку не продают своих выпускников и не получают в обмен за них деньги или иные ценности. Даже при заключении договоров между вузом и конкретным предприятием на так называемую целевую подготовку специалистов вуз предоставляет образовательные услуги обучаемым, а компании оплачивают эти услуги, заключая с обучаемыми отдельное соглашение, оговаривающее их трудоустройство или компенсацию затрат по окончании обучения. Предприятия участвуют в формировании спроса на образовательные услуги и в определении особых требований к их содержанию и качеству через профессиональные и должностные требования к своим будущим работникам. Посколь-

ку успешное трудоустройство выпускников многими рассматривается как критерий оценки успешности вуза на рынке образования, образовательные учреждения стремятся укрепить свои связи с представителями тех отраслей, для работы в которых они готовят специалистов. Критерием эффективного партнерства служит соответствие миссии вуза целям партнерства.

Стремительное развитие технологий и непрерывные изменения в бизнес-среде приводят к быстрому устареванию профессиональных знаний, поэтому передовые компании вкладывают средства в развитие человеческого капитала, направляя своих сотрудников на переобучение или повышение профессионального уровня в образовательные центры тех вузов, обучение в которых отвечает современным требованиям рынка.

Непрерывность образования стимулируется также личной заинтересованностью потребителя к исследовательской деятельности или его желанием получить дополнительные преимущества при трудоустройстве. Таким образом формируется встречный поток обучающихся, эффективная организация управления которым может быть достигнута с помощью инновационной логистики.

Концепция логистики полностью соответствует современным представлениям о непрерывном образовании, сопровождающим конкретную личность в течение всей ее профессиональной деятельности. Это означает, что на определенном интервале времени, именуемом возрастом (или стажем), между учебным заведением и личностью может реализоваться полный логистический цикл: заключение договора на предоставление образовательных услуг («закупка») — обучение, передача знаний, умений и навыков («производство») — процесс перехода к исполнению личностью обязанностей в конкретной организации в соответствии с приобретенными знаниями и навыками («сбыт»).

Методология системного анализа и проектирования логистических систем не является предметом данной статьи. Однако следует заметить, что модели логистических процессов на функциональном и системном уровнях нуждаются в структуризации. Она позволит выделить и классифицировать на группы и виды модели различных уровней с учетом их взаимосвязей, взаимовлияния на основе принципа «от простого к сложному»: от моделей, охватывающих отдельные логистические функции, до моделей, объединяющих в себе самые разнообразные функции логистических систем и ориентированных на решение многокритериальных задач с целью минимизации затрат труда, времени и ресурсов. Непременным условием эффективности функционирования каждой из логистических моделей является обеспечение ее достаточной и достоверной базой информационных данных, а также использование соответствующих программных продуктов для автоматизирования логистических систем и составляющих их структурных звеньев.

По мере совершенствования рыночных отношений управление учебным заведением становится более динамичным и творческим процессом, предусматривающим гибкую адаптацию переменных внутренней среды организации к факторам внешней среды, что в свою очередь требует формирования в вузовской системе достаточного логистического потенциала, то есть способности обеспечивать рациональную организацию всей совокупности потоковых процессов в вузе, особенно в условиях слабой предсказуемости внешней среды.

Список использованной литературы

1. Новиков, Д.Т. Логистика и маркетинг в экономике России переходного периода / Д.Т. Новиков, В.Н. Голосков // Маркс Тинт в России и за рубежом. — 1998. — № 2—4.

2. Сосунова, Л.А. Услуги в логистике : учеб. пособие. — СПб., 1998.

Т.А. Галкина, ассистент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Логистическая поддержка ресурсного обеспечения автосервисных центров

При исследовании автосервисных предприятий г. Рязани можно выявить ряд особенностей организации и управления потоковыми процессами:

— наличие тесных экономических взаимосвязей логистической системы управления потоковыми процессами конкретного предприятия с внешней средой;

— необходимость интегрирования производственных потоковых процессов внутри предприятия;

— специфика многоступенчатого производства;

— организация сервисного обслуживания потребителей автосервисных услуг, включающая постгарантийное обслуживание.

Вышеперечисленные особенности организации и управления потоковыми процессами в автосервисном производстве должны учитываться при установлении хозяйственных связей автосервисных предприятий и их логистизации, предусматривающей создание логистических систем, логистических цепей и других логистических образований в данном производстве.

В оценке эффективности закупочной деятельности предприятия немаловажное значение имеет традиционный ретроспективный анализ. Именно он призван дать объективную, удобную к восприятию оценку сложившейся ситуации. Обобщенные выводы проведенного анализа ложатся в основу разработки планов и принятия стратегических и тактических решений.

Существует множество возможных показателей логистической деятельности. Некоторые из них косвенные и часто связаны с финансами, например, доходность на активы, период оборачиваемости или вклад в прибыль. Финансовые показатели пользуются большой популярностью, так как их легко определить на основе форм бухгалтерской отчетности, они выглядят убедительными, позволяют системно подходить к анализируемой проблеме и проводить сопоставление полученных результатов. Однако у них есть свои недостатки, в первую очередь связанные с тем, что они, скорее, отражают прошлые результаты, а не текущие, медленно реагируют на изменения, зависят от ряда бухгалтерских приемов и не учитывают важных аспектов логистики. Как правило, финансовые показатели позволяют грамотно задать вопрос, но не показывают, как можно скорректировать сложившуюся ситуацию. На практике наряду с финансовыми коэффициентами следует пользоваться прямыми показателями логистической деятельности, такими, как: выполнение плана поставок, сумма поставок, средневзвешенное время прохождения товара в закупочной логистике, количество договоров, скорость оборачиваемости запасов и т.д.

Основными задачами логистического анализа коммерческой деятельности автосервисных предприятий могут быть:

- оценка эффективности закупочной деятельности и рациональности организации процессов товародвижения;
- определение «узких мест» в процессах закупочной деятельности;
- разработка мероприятий по устранению причин, сдерживающих нормальное развитие закупочных процессов;
- внесение на основе результатов анализа соответствующих управленческих коррективов в процесс реализации тактических и стратегических целей деятельности организации.

С учетом необходимости разработки новых методов управления закупками предлагается оценивать эффективность закупочной деятельности на основе логистической концепции управления предприятием.

С позиций логистической концепции эффективное функционирование звена «закупки» напрямую зависит от эффективности функционирования других подразделений предприятия. Предприятие функционирует эффективно только тогда, когда рационально функционируют потоки и эффективность можно представить как степень оптимизации потоков ограниченных ресурсов. Поэтому проблему повышения эффек-

тивности управления закупками необходимо решать в неразрывной связи со всеми подразделениями предприятия, то есть правомерно встает вопрос о новом логистическом подходе к управлению предприятием, рассматривающем управляемую подсистему предприятия в виде цепи «закупки — производство — сбыт».

С точки зрения логистического подхода экономическая эффективность представляет собой отношение фактического эффекта, получаемого от функционирования материального потока в логистической цепи, к оптимальному эффекту, который может быть получен в конкретных условиях производства при оптимизации материального потока. Экономический эффект должен учитывать не только экономический эффект от использования материального потока, но и экономический эффект от рациональности его движения. И поэтому логистический критерий эффективности дает возможность оценить рациональность движения и использования ограниченных ресурсов, то есть степень отдачи ресурсов.

Для достижения главной цели управления закупками — обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами в требуемом временном режиме при оптимальных затратах — разрабатывается закупочная стратегия.

Стратегия отдельного структурного подразделения должна приводить к выполнению целей общей стратегии экономической организации, то есть цели различных стратегий должны быть сопоставимыми. В действительности иногда происходит размывание общей стратегии развития предприятия. Подразделения часто заинтересованы в реализации своих локальных целей и задач в большей степени, чем всей экономической организации в целом. Это обстоятельство объясняется противоречивыми экономическими интересами подразделений и предприятия, которые возникают как между структурными подразделениями, так и внутри них всякий раз, когда при минимизации затрат в одном подразделении увеличиваются затраты в другом. Таким образом, при разработке общей стратегии предприятия важно учитывать интересы всех звеньев логистической цепи, при этом локальные цели должны достигаться не за счет минимизации затрат в отдельно взятом подразделении, а посредством определения в них оптимальных затрат. Для реализации перечисленных задач планирование закупок требует новых подходов, позволяющих организовать систему поставок и контроля материальных ресурсов.

Управление запасами призвано обеспечить бесперебойную работу предприятия. Отправным моментом в создании системы управления запасами является изучение специфики каждого предприятия, определяемой рядом факторов, например, количеством необходимого сырья и материалов, условиями поставки и работы с поставщиками, территориальным положением предприятия относительно основных поставщиков и т.д.

На первом этапе организации процесса закупок важное значение имеет наличие достоверной информации о потребностях в материальных ресурсах. Для оценки потребностей с целью установления в дальнейшем логистических связей, формирования объемов закупок продукции нужного ассортимента и качества, планирования инвестиций и обеспечения дифференциации материальных и сопряженных с ними финансовых потоков необходим комплекс информационного обслуживания.

На втором этапе организации процесса закупок, после оценки потребностей в материальных ресурсах, должны осуществляться поиск и отбор соответствующих поставщиков. Анализ рынка поставщиков при реализации стратегии закупок материальных ресурсов базируется на установлении определенных приоритетов. К числу важнейших приоритетов относятся конкурентоспособность поставщиков на рынке конкретных материальных ресурсов, возможность предоставления ими ценовых скидок при длительных взаимоотношениях, соответствие закупок логистической стратегии предприятия, максимальное снижение затрат на доставку материальных ресурсов от поставщиков к потребителям и их хранение, быстрая оборачиваемость капитала, стратегическое партнерство.

Применение данного алгоритма логистизации закупок позволит существенно повысить эффективность функционирования автосервисных предприятий г. Рязани.

*В.А. Политова, соискатель
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Логистизация информационных потоков в сфере консалтинговых услуг

В настоящее время консалтинг в большинстве развитых стран выступает как отдельный сектор экономики, по темпу роста уступающий только рынку информационных технологий (Интернет-технологии и телекоммуникации). Усиление конкурентной борьбы обуславливает резко возросший динамизм изменений, происходящих на рынке. Информации для принятия решений недостаточно, затраты на ее получение несоизмеримы ни с возможными потерями, ни с полученной в будущем прибылью. В таких условиях может быть конкурентоспособной только такая компания, менеджмент которой настойчиво ищет способы адаптации к постоянно меняющимся условиям внешней среды. Роль профессионального консалтинга в этих условиях становится весьма значительной.

Однако существует ряд факторов, препятствующих данному процессу. Это и отсутствие динамично развивающейся промышленности, и ограниченность денежных фондов со стороны мелкого и среднего бизнеса на оплату консалтинговых услуг, и сложность получения профильного образования, и отсутствие опыта работы в рыночных условиях, знаний в области менеджмента, маркетинга, управления инновациями и др.

Таким образом, вопросы и проблемы, связанные со становлением, развитием и эффективностью нового, весьма значимого в современный период перехода России к активному экономическому росту института консультирования по управлению приобретают все большую актуальность.

Одной из примечательных особенностей современной российской экономики является увеличение спроса на консалтинговые услуги. Причины проникновения консалтинга во многие сферы хозяйственной деятельности заключаются в следующем: постепенном преодолении кризисных явлений в экономике, возникновением на отраслевых рынках «жесткой» конкурентной среды, ростом числа крупных компаний, имеющих сложные производственные и управленческие структуры, расширением применения в бизнесе «высоких» технологий, а также изменением мотивации руководителей предприятий. И здесь основная ставка делается на поиск инструмента, с помощью которого можно было бы эффективно внедрять на российском рынке общепризнанные технологии ведения бизнеса. В этом случае консалтинг как сумма знаний о практическом ведении бизнеса необходим.

При анализе сферы консалтинговых услуг следует иметь в виду, что лежащие в их основе процедуры выбора экономическими агентами вариантов действий существенным образом зависят в настоящее время от быстрых изменений в окружающей среде, масштабности и сложности информации, взаимозависимости компонентов, определяющих деятельность агента. Очевидно, что результатом принятия необоснованных решений в современных условиях может быть несостоятельность хозяйствующего субъекта. Этим в значительной степени и определяется экономическая роль консалтинговых компаний, не только предлагающих варианты комплексных управленческих решений, направленных на повышение эффективности бизнеса клиентов, но и участвующих во внедрении своих указаний на заключительной стадии реализации проекта. Дело остается за малым: разъяснить и наглядно доказать предпринимателям и менеджменту фирм пользу от использования научно обоснованных методов, что далеко не просто, учитывая тот факт, что российские руководители, как показывает опыт, ожидают немедленной отдачи от производимых действий, несмотря на то, что положительный и стабильный результат от каких-либо изменений может быть достигнут только лишь в долгосрочной перспективе.

Особое значение приобретает сегодня проблема выявления предпосылок, приближающих агента к рациональному выбору. Трудность решения этой задачи состоит в том, что экономический выбор зависит прежде всего от ситуации, сложившейся в конкретный момент и характеризующейся взаимодействием множества случайных событий с неизвестными исходами. Поэтому в процессе подготовки консалтинговых проектов возникает необходимость в экономическом анализе с обязательным учетом фактора времени и связанной с ним совокупности обстоятельств.

В современных условиях через сферу производства и обращения по направлению к конечному потребителю продвигаются мощные потоки продукции, имеющие вещественную форму. Номенклатура продукции год от года становится все шире. Жестче становятся и требования к качеству процессов ее продвижения: они должны быть быстрее, точнее, экономичнее. В действиях механизма, обеспечивающего движение материальных потоков, должна возникать высшая степень согласованности отдельных звеньев. Необходимое условие возникновения данной согласованности — наличие информационных систем, которые в состоянии быстро и экономично подвести нужный сигнал к нужной точке в нужный момент.

Особенности построения и функционирования информационных систем, обеспечивающих действие логистических систем, являются предметом изучения информационной логистики.

Цель информационной логистики определяется общей целью логистики — шестью следующими правилами: нужный продукт, в нужном месте, в нужное время, в необходимом количестве, необходимого качества, с минимальными затратами. Очевидно, что для выполнения этих правил в нужном месте, в нужное время должна оказаться и нужная информация. Количество и качество этой информации должно отвечать предъявляемым требованиям, затраты, связанные с ее продвижением, должны быть минимальны. Таким образом, целью информационной логистики является наличие нужной информации для управления материальным потоком в нужном месте, в нужное время, необходимого содержания (для лица, принимающего решение), с минимальными затратами.

Средства информационной логистики позволяют планировать материальные потоки, управлять ими и контролировать их. Следовательно, основными задачами информационной логистики являются:

- планирование логистических потребностей;
- анализ решений, связанных с продвижением материальных потоков;
- управленческий контроль логистических процессов;
- интеграция участников логистической цепочки.

Ситуация, сложившаяся в экономике России, требует принятия ответственных мер по развитию сферы консалтинговых услуг, способствующей

щих становлению и утверждению в экономике рыночных механизмов и эффективно поддерживающих экономический выбор клиентами вариантов поведения. Повышение качества консалтинговых услуг возможно только на основе использования новейших методологических разработок, так как постановка информационных потоков внутри структуры — самостоятельная, важная и дорогостоящая задача. Однако применение логистического подхода к управлению информационными потоками позволит максимально оптимизировать выполнение комплекса консалтинговых операций.

Список использованной литературы

1. Шудайкин, И. Карта российского консалтинга // Эксперт. — 2001. — № 4. — С. 77—88.
2. Гаджинский, А.М. Логистика. — М., 2006. — С. 227—228.

*М.Н. Родин, соискатель
научный руководитель профессор С.А. Калашиников
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Особенности логистизации обеспечения сельскохозяйственных предприятий минеральными удобрениями

Существующая экономическая ситуация в агропромышленном комплексе (АПК) требует комплексного, системного подхода к управлению товарными, транспортными, финансовыми, сервисными и информационными потоками с использованием логистических систем. Это системы построения отношений между участниками процессов снабжения, производства и распределения готовых товаров, управления технологическими процессами и информацией, сопровождающей эти процессы. Здесь можно выделить следующие основные операции: организация перевозки, установление цены перевозки (тарифная политика), определение требований к упаковке и собственно осуществление упаковочных работ, погрузка, разгрузка, формирование и управление запасами, учет и разработка заказов на осуществление работ, прогнозирование объема работ, организация и обеспечение доставки закупаемого сырья и полуфабрикатов, мониторинг операций по логистике и выявление способов и методов совершенствования операций, информация для клиентов обо всех этапах и процессах движения товаров и т.п.

Эффективность использования минеральных удобрений сельскохозяйственными организациями достигается комплексной системой мер, охватывающей сельское хозяйство, промышленность, транспорт и коммерческие организации-операторы, которые хранят и реализуют минеральные удобрения. Главный резерв повышения их использования находится в сфере сельского хозяйства. Многие сельскохозяйственные предприятия в настоящее время не получают должной отдачи от приобретения удобрений. Происходит это из-за недооценки необходимости научно обоснованной работы с ними, а также вследствие недостатка источников финансирования для их приобретения.

В отличие от многих других отраслей промышленности предприятия химической промышленности, производящие минеральные удобрения, в основном сохранили свой производственный потенциал. Россия продолжает занимать лидирующие позиции среди крупнейших мировых производителей и экспортеров всех видов удобрений.

В Российской Федерации существует острая необходимость формирования новой государственной политики в отношении отечественного земледелия, в частности в отношении потребления минеральных удобрений. В основе этой политики должно лежать включение производства удобрений в сферу федерального контрактного заказа.

Сегодня существует объективная необходимость организационного объединения предприятий, занимающихся добычей, переработкой сырья и производством удобрений, с субъектами, работающими в области агробизнеса, занимающимися сбытом. Все эти структуры должны органично дополнять друг друга как звенья единой производственно-технологической и сбытовой цепи. Для расширения сбыта удобрений надо задействовать дополнительные механизмы государственного регулирования. Это обусловлено главным образом тяжелым финансовым состоянием большинства сельскохозяйственных организаций и нехваткой оборотных средств.

В связи с этим проблема научного обоснования и практического использования логистических систем на рынке минеральных удобрений, позволяющая увязать организационные, экономические, правовые и другие возможности всех участников процесса товародвижения, представляется весьма актуальной.

Сложившаяся ситуация требует от производителей минеральных удобрений и сельскохозяйственных товаропроизводителей освоения современных направлений и методов совершенствования своей деятельности, важнейшими из которых являются методы логистики.

Интерес к проблемам применения логистики на рынке минеральных удобрений связан не только с причинами экономического, но и специфического характера развития сельского хозяйства. Рынок минеральных удобрений для АПК объективно отличается от рынков товаров на-

родного потребления и промышленно производственного назначения других отраслей тем, что:

1) основными потребителями минеральных удобрений являются крупные сельскохозяйственные предприятия;

2) заводы — производители минеральных удобрений сосредоточены в основном в европейской части;

3) сельскохозяйственные товаропроизводители рассредоточены по всей территории РФ;

4) рынок минеральных удобрений носит сезонный характер;

5) технология производства обуславливает ограничение накопления запасов на заводах;

6) складское хозяйство для хранения средств химизации должно быть специализированным, отвечать требованиям экологической безопасности и условиям качественной сохранности.

Задача логистики заключается во взаимосвязи организационных, технологических, экономических, правовых и других возможностей и интересов всех участников процессов товародвижения, рассматривая его в качестве системы.

Целостный комплекс факторов, обеспечивающий логистизацию системы агрохимического обеспечения АПК, должен охватывать функции традиционного материально-технического обеспечения (транспортировка, погрузка, хранение, сортировка и т.д.); рациональное управление товародвижением; интеграцию участников рынка минеральных удобрений; анализ рынка производителей и потребителей; координацию спроса и предложения на рынке удобрений; формирование заказа на поставку и производство продукции, услуг для сельскохозяйственных товаропроизводителей; оптимизацию товарных потоков по основным звеньям логистической цепи товародвижения до конечного потребителя; управление поставками качественной агрохимической продукции.

В связи с перечисленными функциями концепция логистики в сфере агрохимического обеспечения АПК предусматривает комплексное решение задач во взаимосвязи и взаимозависимости всех элементов макрологической модели. Целью такого решения является рационализация потоков товародвижения, применение принципов логистики, разработка новых методов и моделей принятия управленческих решений в оперативных и координационных аспектах, обоснование путей их практического применения. Главный вывод данной статьи: процессы агрохимического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей должны строиться на принципах и методах логистики. Более того, уровень применения логистических методов служит критерием грамотной работы предприятий и профессионализма персонала.

*М.Н. Родин, соискатель
научный руководитель профессор С.А. Калашиников
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Роль маркетинга в сфере ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса

В условиях становления в России рыночных отношений разгосударствление и приватизация предприятий и организаций системы агроснабжения, появление новых субъектов рынка, средств производства АПК, торговых домов, дилерских центров, лизинговых контор, частных оптово-посреднических фирм и т.д. термины «материально-техническое снабжение» и «ресурсное обеспечение» перестают отражать деятельность снабженческих предприятий. На смену им закономерно приходит более емкое и точное понятие «маркетинг».

Использование принципов маркетинга в сфере ресурсного обеспечения связано с определенной спецификой агропромышленного производства и складывающейся ситуацией на находящемся в процессе становления рынке средств производства АПК.

Маркетинговая деятельность в сфере ресурсного обеспечения должна охватывать все направления деятельности предприятий агроснабжения и начинаться с изучения спроса потребителей материально-технических средств, выявления требований к номенклатуре и качеству товаров, а завершаться постановкой их в соответствии с этой потребностью и требованиями.

Маркетинг в целом основывается на следующих принципах:

— систематический и всесторонний учет состояния и динамики потребностей, спроса, особенностей, складывающихся на рынке, условий производственной и сбытовой деятельности;

— создание условий для максимального приспособления производства, номенклатуры и качества продукции, всей системы управления производственно-сбытовой деятельностью к требованиям рынка, структуре и динамике потребности и спроса;

— активное воздействие на спрос, рынок и потребителя с помощью рекламы, торговой и ценовой политики, контроля за сферой товародвижения и т.д.

Изложенные принципы определяют функции маркетинга: исследовательскую, прогнозирование номенклатуры и качества товаров, сбыт и распределение, рекламу и стимулирование сбыта.

Приведенная классификация является общей для всех субъектов процесса производства и реализации товаров. Как следует из анализа функций маркетинга, в неизменном виде в сфере ресурсного обеспечения сохраняется лишь исследовательская функции, остальные же (про-

гнозирование (планирование) номенклатуры и качества товаров, сбыт и распределение, реклама и стимулирование сбыта) трансформируются, находя свое выражение в выполнении предприятиями ресурсного обеспечения ряда коммерческих и производственных функций.

Итак, исследовательская функция, выполняемая сферой ресурсного обеспечения в системе маркетинга, проявляется в изучении рынка и его конъюнктуры.

Каждую из функций маркетинга можно рассматривать как совокупность определенных коммерческих функций, а функцию сбыта и распределения — еще и как ряд производственных функций, которые представляют собой не что иное, как элементы маркетинговой деятельности. Поскольку функции маркетинга нашли частичное воплощение в сфере ресурсного обеспечения, следует считать, что в современной практике ресурсного обеспечения пока используются лишь отдельные элементы маркетинговой деятельности.

Элементы маркетинга, как известно, могут применяться на рынке товаров производственно-технического назначения в трех направлениях: товарном, отраслевом и функциональном. Сфера ресурсного обеспечения АПК осуществляет свою деятельность по всем трем направлениям. Для нее ведущим является отраслевое направление, предполагающее использование элементов и приемов маркетинга исходя из конкретных задач обеспечения ресурсами. Указанное направление дополняется функциональным, когда при выполнении коммерческих функций используются определенные маркетинговые элементы и приемы. В сфере ресурсного обеспечения присутствует и товарное направление, при котором элементы маркетинга используются применительно к процессу продвижения конкретных товаров или товарных групп.

Ориентация ресурсного обеспечения АПК на маркетинг обуславливает необходимость реализации трех групп мероприятий: организационных, административно-правовых и научно-методических. Организационные меры предполагают внесение соответствующих структурных изменений в организацию и технику управления предприятием. Административно-правовые меры позволяют осуществить методическое закрепление вновь созданных функциональных отделов (служб) в составе подразделений предприятия ресурсного обеспечения. Реализация научно-методических мероприятий связана с разработкой и использованием научных и методических рекомендаций по маркетинговой деятельности.

Конечно, сама по себе реализация перечисленных мероприятий не обеспечивает эффективность коммерческой работы. Необходима соответствующая организация всего процесса управления маркетингом. Процесс управления маркетингом включает в себя следующие элементы: организацию, планирование (прогнозирование), учет, контроль и координацию.

В связи с недостаточностью средств у сельхозтоваропроизводителей оплачивать дорогостоящую технику, оборудование, услуги предприятий агроснабжения в маркетинге появились бартерные операции.

Такие операции существенно удорожают и усложняют процесс реализации материально-технических ресурсов, так как предприятия ресурсного обеспечения вынуждены создавать дополнительные складские сети для хранения и первичной обработки сельскохозяйственной продукции, вести поиск каналов сбыта данной продукции. Эта новая сфера деятельности становится неотъемлемой частью маркетинга и ресурсообеспечения АПК.

В ряде случаев она уже перерастает в новый самостоятельный вид деятельности агроснабов, направленный на продовольственное обеспечение своих регионов. При этом здесь тесно связываются функции рынка средств производства и рынка продовольствия по схеме: заготовка сельскохозяйственной продукции в обмен на технику и ресурсы — ее первичная переработка — реализация продовольствия через сеть розничных магазинов агроснабов.

*Н.С. Родина, аспирантка
научный руководитель профессор С.А. Калашиников
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Логистический подход к организации систем доставки банковских услуг

Эффективная рыночная стратегия основана на тесных связях между банком, потребителем и конкурентом.

Как правило, с повышением объема производства банковских услуг их себестоимость снижается. Следовательно, одним из способов достижения конкурентных преимуществ является увеличение объема предоставления услуг клиентам. Однако в условиях перенасыщения рынка достижение рентабельности деятельности банка исключительно путем ориентации на увеличение объемов предоставления услуг нерационально. В условиях развитого рынка любая технология тут же становится доступной конкуренту. Соответственно уровень себестоимости банковской услуги, предоставляемой финансовыми институтами, находится примерно на одном уровне. Поэтому, чтобы продать услугу, необходимо обеспечить ей дополнительные потребительские свойства.

Мощным инструментом в придании услуге новых потребительских свойств является оптимизация процесса ее доставки до потребителя. Специфика банковских услуг состоит в том, что они стандартизированы и качественно однородны для клиента. В этих условиях решающим

фактором покупки является доступность услуги, наличие ее на рынке по принципу «здесь и сейчас».

Таким образом, деятельность по повышению эффективности, направленная на достижение конкурентных преимуществ при помощи логистики, может быть разделена на два вида: основные функции (производство услуги, маркетинг) и вспомогательные (процесс доставки услуги, управление персоналом, техническое развитие и т.п.).

Необходимо заметить, что в банковской деятельности эти два вида очень сильно интегрированы. В отличие от производства товаров, когда процесс его физического производства и транспортировки разорван во времени, оказание банковской услуги невозможно без одномоментной ее доставки, то есть, иными словами, если услуга не может быть доставлена в данный момент, она не может быть оказана.

Таким образом, посредством системы доставки банковских услуг до потребителя обеспечивается увеличение объема предоставления услуг, и это в первую очередь происходит путем улучшения такого потребительского свойства услуги, как доступность.

Системы доставки банковских продуктов отличаются друг от друга размерами, типами предоставляемых услуг и способами их оказания. В соответствии с этими критериями различают следующие основные системы доставки:

- 1) универсальные отделения, оказывающие весь спектр банковских услуг;
- 2) специализированные отделения;
- 3) автоматические кассовые машины (банкоматы-АТМ);
- 4) финансовые супермаркеты;
- 5) электронные системы «банк — клиент»;
- 6) интернет-банкинг.

Данные системы доставки банковских продуктов при всей их видимой неоднородности преследуют одинаковые цели, совпадающие с функциями транспортной логистики на производстве: доставка товара (услуги) до потребителя обусловленного качества в данное место и время и с минимальными затратами.

Рассмотрим каждую из перечисленных систем более подробно.

Универсальные отделения являются основными системами доставки в России. Полный комплекс услуг, предлагаемый этими отделениями, не ведет к росту объемов реализации банковских продуктов, что связано с появлением новых альтернативных способов осуществления операций, которые создают условия, когда клиентам не обязательно посещать банк. Операции могут проводиться с использованием электронных карточек, кассовых автоматов. Однако, несмотря на это, универсальные отделения будут еще достаточно долго являться основой систем доставки банковских продуктов, поскольку существует достаточно большое количество услуг, при которых необходимо личное присутствие клиента.

Особенность специализированных отделений состоит в предоставлении ограниченного количества банковских услуг на высоком профессиональном уровне при значительно меньших затратах, чем у универсальных отделений. У банка появляется возможность сосредоточить свои усилия на услугах, приносящих максимальный доход, что приводит к повышению рентабельности деятельности банка в целом.

Автоматические кассовые машины (банкоматы) являются наиболее распространенными системами доставки в развитых странах и представляют собой машины для выдачи наличных средств и выписки по счету клиента без участия кассира в банке. В результате установки банкоматов экономятся средства на оплату труда кассиров и содержания помещения.

Создание финансовых супермаркетов связано с особенностями законодательства о банках, запрещающего последним заниматься страховой и иной, не связанной с банковской, деятельностью. В результате банки были вынуждены создавать дочерние структуры, которые оказывали страховые, юридические и оценочные услуги. Таким образом, финансовый супермаркет представляет собой универсальное отделение банка и оказывает, кроме полного перечня банковских услуг, страховые, юридические и прочие дополнительные услуги.

Электронные системы «банк — клиент» представляют собой комплекс технологических и прикладных средств для обеспечения движения финансовых и документарных потоков между банком и клиентом. В этом случае ПК клиента подключен через модем к ПК банка. С помощью данной системы клиент имеет возможность отправлять платежные поручения, получать выписки по своим счетам и получать иную финансовую информацию, не покидая своего офиса. В результате экономятся транспортные расходы и уменьшается время, необходимое для отправки денежного перевода.

Первоначальными задачами управления логистикой является, во-первых, выбор системы доставки и, во-вторых, выбор места для размещения точек сбыта банковских продуктов. Задача выбора системы доставки решается с помощью определения целевых сегментов пользователей банковских услуг и оценки стоимости проекта организации системы доставки и его окупаемости. Важным моментом при организации систем доставки банка является оценка его финансовых возможностей, установление бюджетных ограничений, нормативного срока окупаемости проекта на основе оценки величины и срочности имеющихся ресурсов банка, анализ движения денежных потоков в результате организации проекта как части общего финансового потока банка.

Основными составляющими организации эффективной системы доставки являются: качество банковской услуги, оптимальность финансовых схем, информационно-технологическая адаптивность к запросам клиента, минимизация затрат по организации системы доставки.

*Н.С. Родина, аспирантка
научный руководитель профессор С.А. Калашников
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Особенности маркетинга банковских услуг

Важным элементом формирования действительно эффективных взаимоотношений банка и потребителей является совершенствование способов оказания услуг, которое подразумевает не просто совершенствование имеющихся технологий, но и внедрение новых. Одним из основных инструментов совершенствования способов оказания услуг в настоящих условиях может стать использование банковского маркетинга.

Можно выделить два подхода к реализации маркетинговых мероприятий банка, из которых первый будет ориентирован на клиента, на выявление его неудовлетворенных потребностей, в зависимости от которых будет разрабатываться план маркетинга, совершенствоваться и внедряться новые услуги. Приоритеты другого подхода к банковскому маркетингу нацелены в первую очередь на получение максимального дохода от осуществляемых банком услуг. Это значит, что услуги, в которых нуждается клиент, но которые не смогут дать требуемого уровня доходности банку или окажутся убыточными, следует вывести на развитие более доходных и перспективных, с точки зрения доходности, операций.

Особое внимание банка при разработке маркетинговой политики должно быть уделено совершенствованию наиболее привлекательных для клиентов имиджевых характеристик, среди которых в настоящее время для банков, работающих с физическими лицами, надежность является преобладающим критерием, которому уступает даже критерий выгоды банковских услуг.

Несомненно, что при примерно одинаковом уровне надежности, ценность этого критерия станет гораздо ниже и на первый план выйдут уже другие приоритеты, такие, как стоимость услуг, их разнообразие, наличие качественного сервиса. Поэтому работа в направлении совершенствования оказания банковских услуг должна быть во многом нацелена на перспективу развития банка.

Реальность сегодняшнего дня банковской системы России требует от банков удовлетворения самых насущных запросов клиентов. Для центрального региона, да и для всей России, таковой является возможность приобрести жилье и получить образование. Способность банка обеспечить удовлетворение этих запросов гарантирует стабильное потребление традиционных банковских услуг в течение ближайшего будущего, а соответственно и стабильную возможность продажи этих услуг.

После того когда основные запросы и потребности большинства клиентов будут удовлетворены, обострится банковское соперничество за рынки других видов услуг.

В существующих экономических условиях, когда еще не все основные резервы банковских структур в привлечении вкладчиков задействованы, имеется возможность использовать традиционные маркетинговые мероприятия при осуществлении взаимодействия банка с клиентами. Несомненно, усложнение характера взаимодействия продавца и потребителя, усложнение мотивационной составляющей в действиях клиентов приведут к необходимости большей детализации маркетинговых мероприятий и ходов при одновременном увеличении разнообразия методов воздействия.

На современном этапе развития банковской системы России элементы маркетинговых мероприятий состоят из следующих, традиционных для бизнеса, групп:

- 1) исследование потребителей и рынка;
- 2) реклама;
- 3) «паблик рилейшнз»;
- 4) формирование каналов распределения;
- 5) обеспечение обратной связи с потребителем.

Мероприятия, относящиеся к первым четырем группам, в банковской сфере имеют много общего с мероприятиями сферы внебанковской, так как отличие возникает в основном за счет характерных отличий сферы услуг от товарной. Что касается пятой группы мероприятий — обеспечения обратной связи с потребителем, то в сфере банковской деятельности имеются свои особенности, которые определяются способом формирования взаимоотношений между продавцом банковских услуг и потребителем. Нередко при исследовании обратной связи между продавцом и потребителем услуг оперируют термином «коммуникации», под которыми понимают систему обмена информацией между различными субъектами рынка и влияние их друг на друга. Выделяют два аспекта коммуникаций — социально-психологический (в основном направлен на индивидуума) и социальный (ориентирован на группу потребителей). В сложившихся условиях понятие «коммуникации» используют большей частью в связи с проблемами рекламы и продвижения товаров, оставляя вне внимания проблему последующей работы с клиентом уже после приобретения товара или услуги.

Поддержание контактов с клиентом после совершения акта покупки-продажи услуг, рассылка информационных сообщений, приглашений к участию в различного рода акциях и мероприятиях дают не только прямой эффект в виде приобретения клиентом еще одной услуги, но и способны дать необходимую банку информацию для изучения своих потребителей. Как правило, работа по поддержанию взаимосвязи с клиентами (с бывшими и настоящими) обходится банку не так уж и дорого (в основном почтовые расходы), но может дать поразительный эффект. В условиях высокой конкуренции от любого коммерческого банка требуется соответствие определенным общепринятым стандартам обслужива-

ния. Эти стандарты определяют уровень развития банковских технологий и корпоративной клиентуры и должны стать главным критерием оценки банковской структуры как корпоративным, так и индивидуальным клиентом. Можно выделить два аспекта стандартов — технологический стандарт и имиджевый. Последний включает в себя культуру обслуживания, фирменный дизайн, культуру взаимодействия с клиентом, управленческую культуру, внешний облик сотрудников. Способность банка соответствовать определенным стандартам благоприятно скажется на клиенте, так как обеспечит последнему дополнительную защиту от негативных ситуаций. Формирование корпоративной клиентуры, корпоративных стандартов не должно быть индивидуальным делом одной компании, необходимо создание надбанковской структуры на общественных началах, подобной американскому Better Business Bureau или отечественному Бюро бизнеса будущего.

Современная экономика требует от участников рынка значительных усилий по совершенствованию деятельности, направленной на удовлетворение интересов клиента. В свете этих тенденций необходимо использовать любые возможности по совершенствованию способов оказания услуг. Решением этих задач в сфере банковской деятельности является эффективный маркетинг.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1. Высокая степень конкуренции в сфере банковских услуг требует от современного банка направлять значительные усилия на формирование такой системы обслуживания, которая максимально бы учитывала интересы клиентов.

2. Особенности потребительского спроса в сфере банковских услуг требуют от банков уделять особое внимание кредитованию населения таких направлений, как ипотека и кредитование на получение образования.

3. В условиях изобилия предложений со стороны банковских структур перед клиентом возникает проблема оптимального выбора финансово-кредитного учреждения. Привлекательность для клиента финансово-кредитного учреждения позволит упростить выбор клиенту, а банку даст возможность определить свои сильные и слабые стороны.

4. Значительная конкуренция в банковской сфере вынуждает банки уделять особое внимание маркетинговой деятельности, и в частности рекламе. Разумная маркетинговая политика банка, концентрация усилий на приоритетных направлениях деятельности позволит ему наиболее эффективно развивать свои сильные стороны.

5. Инструментом повышения доверия клиента к банку может стать использование общих стандартов банковской деятельности, по которым банки будут оцениваться не только с финансовой точки зрения, но и с точки зрения уровня корпоративной и управленческой клиентуры.

Стратегия логистики туристского предприятия

Стратегия логистики туристского предприятия — это система управленческих действий и принципов принятия решений, обеспечивающих долгосрочный рост и развитие методов, форм, инструментов, процессов и субъектов логистического обслуживания в процессе движения потоков туристского предприятия и направленных как на удовлетворение потребностей потребителей, так и на оптимизацию соотношения «ресурсы — время — прибыль», исходя из действующих целей бизнеса.

Стратегическое управление сервисной логистикой включает планирование стратегии логистического обслуживания в процессе функционирования туристической компании, ее организации, анализа, контроля и регулирования в условиях неопределенности и высокой степени изменчивости внешней среды.

Субъектами стратегического управления логистики являются, с одной стороны, поставщики логистических услуг, в качестве которых выступают производители и коммерческие посредники туристских услуг, с другой — потребители услуг. В свою очередь стратегии сервисной логистики в туризме должны дифференцироваться на стратегии для внутренних клиентов и для внешних клиентов, так как потребности и технология обслуживания в различных случаях будут существенно отличаться.

Чтобы сформировать эффективные модели стратегий логистики необходимо опираться на ряд ключевых правил или предположений, которые могут быть практически верифицированы. На сегодняшний день выделяют следующие принципы стратегического менеджмента сервисной логистики:

1. Принцип случайности. Единого рецепта оптимального управления компанией не существует. Данный принцип означает, что между двумя общими для всех решениями есть некий средний набор различных типов управленческого поведения, соответствующий различным типам проблем.

2. Принцип зависимости от внешней среды. Проблемы, которые ставит перед компанией внешняя среда, определяют оптимальную модель поведения фирмы.

3. Принцип соответствия. Для достижения успеха уровень агрессивности стратегии компании должен соответствовать уровню турбулентности среды.

4. Принцип многоэлементности (системности или связности). Успех компании есть результат взаимодействия и взаимодополнения различных элементов внутренней и внешней структуры компании.

5. Принцип сбалансированности. Для каждого уровня турбулентности среды можно подобрать комбинацию (вектор) элементов, оптимизирующую успех фирмы.

В самом общем виде процесс стратегического управления сервисной логистикой можно представить в виде последовательных итераций.

На первом этапе стратегического управления определяется миссия фирмы. Миссия фирмы — есть «выраженное словесное основное социально значимое функциональное назначение организации в долгосрочном периоде (помимо получения прибыли)». Миссия (от лат. *missio* — посылка, поручение) в рамках бизнес-теории и бизнес-практики — это вербальное выражение главной предприятиеобразующей цели фирмы, раскрывающее основные направления, средства и предмет деятельности. Определение миссии компании необходимо, во-первых, для мобилизации внутренних трудовых ресурсов, во-вторых, для определения принципов ресурсного обмена компании с внешней средой. Для того чтобы сформировать стратегию, определить содержание и последовательность управленческих действий по ее реализации, необходимо обозначить систему целей и задач.

После формирования системы «миссия — цели — задачи» в рамках стратегического управления осуществляется анализ внешней и внутренней среды бизнеса для определения сильных и слабых сторон фирмы. Анализ внешней среды включает исследование экономической, политико-правовой, социальной, научно-технической и т.д. ситуации для определения состояния и динамики бизнес-среды, а также для рефлексии текущих конкурентных позиций фирмы и ее стратегического позиционирования. Безусловно, что степень детализации в значительной мере предопределена ресурсными ограничениями, фактором времени, а также непосредственно целями исследования. Анализ внешней среды должен включать изучение динамики макроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики в целом, в том числе и экономики зарубежных стран. На этом этапе обычно ограничиваются исследованием высокой степени агрегированных показателей, рассматривая их с точки зрения привлекательности для долгосрочных инвестиций. Затем анализируется конъюнктура основных отраслей для дифференциации их жизненных циклов и выбора наиболее привлекательных с точки зрения «миссия — цели — задачи — ресурсы». И, наконец, внутриотраслевому, более детализированному анализу подвергаются географические, технологические, потребительские сегменты выбранной отрасли или отраслей. По своей сути анализ внутренней среды должен дать оценку хозяйственному механизму фирмы, его способности эффективно реализовать долгосрочные интересы собственников и менеджеров.

Если темп изменений параметров внешней среды высокий, сами изменения не имеют исторических зависимостей или, по крайней мере, они не просматриваются и будущее не прогнозируется из прошлого. По-

этому предпочтение должно отдаваться модели стратегического менеджмента, которая процессуально может быть дифференцирована на планирование стратегии, ее организацию и непосредственно реализацию. Необходимо отметить, что на всех этапах стратегического управления осуществляется ресурсная оценка мероприятий, то есть оценка с позиций коммерческой и общественной целесообразности использования редких бизнес-ресурсов.

Процесс разработки стратегии начинается со стратегического замысла, или контура стратегии. На этом этапе в агрегированном виде определяются основные параметры стратегии, то есть формируется система показателей для анализа, контроля и оценки выполнения стратегических мероприятий, определяются принципы взаимодействия фирмы с внешней и внутренней средой, а также перечень и последовательность текущих мероприятий, обеспечивающих реализацию стратегии.

Следующий этап — это этап непосредственного формулирования стратегии и формирования портфеля стратегий с учетом многофункциональности фирмы как таковой, многообразия текущих и перспективных сфер бизнеса, а также непосредственно динамики внешней и внутренней среды бизнеса.

После того как определен стратегический контур, управленческая система компании последовательно формирует глобальную, корпоративную и функциональную стратегию. Функциональные стратегии принято делить на финансовые, операционные (производственные), маркетинговые, логистические, административные, содержащие в зависимости от функции различные состав и структуру элементов деятельности. При проектном моделировании портфеля стратегий принимается еще одно очень важное решение — о диверсификации портфеля. Основная цель диверсификации — хеджировать инвестиционные риски компаний при выборе сферы деятельности и способов реализации в рамках выбранных сфер намеченных целей. В основе этих рисков лежит неспособность компаний достоверно, с оптимальной долей вероятности прогнозировать динамику внешней среды и, как следствие, стремление компенсировать потенциальные потери в результате развития негативных тенденций.

После формирования портфеля стратегий необходимо организовать процесс его практической реализации. Стратегическое планирование должно применяться в комплексе с планированием возможностей руководства и управлением общим процессом стратегических изменений. В совокупности эти три тесно связанных между собой процесса называются стратегическим менеджментом.

Процесс практической реализации стратегии предопределен формой хозяйственного поведения компании. Как уже отмечалось, для обеспечения эффективности текущих операций и долгосрочного роста компания должна, с одной стороны, оптимизировать текущий обмен продуктами и ресурсами с внешней средой, с другой — инициировать

инновационный характер поведения по отношению к удовлетворяемым потребностям, используемой технологии и обслуживаемым рынкам. В зависимости от характера индуцируемых изменений (постепенных и/или прерывистых) в рамках текущей и долгосрочной деятельности в экономической теории и хозяйственной практике выделяют конкурентный и предпринимательский типы поведения. Туристические предприятия, реализующие конкурентный тип поведения, обычно ориентированы на показатели текущей рентабельности капитала. Предпринимательский тип поведения нацелен на долгосрочный рост активов. Тип хозяйственного поведения детерминирован, с одной стороны, интересами собственников и менеджеров компании, выраженными в системе «миссия — цели — задачи — ресурсы», с другой — состоянием и динамикой внешней среды. Состояние среды определяется содержанием изменений основных параметров: потребности, спрос, предложения, конкуренция, технология и т.д. Если они не носят исторический характер, интенсивность и частота их изменений скачкообразна и высока, то говорят о высокой степени турбулентности среды. Если параметры среды изменяются постепенно, а темп их изменений позволяет реагировать на них путем модификации технологии, потребностей и рынков, то говорят о нулевой турбулентности или ламинарной среды. Отсюда в среде с нулевой турбулентностью и интересами собственников в форме максимизации прибыли в каждый момент времени целесообразно опираться на конкурентный тип поведения, и, наоборот, если среда турбулентна и интересы собственников ориентированы на долгосрочный и эффективный рост активов, то оптимальным можно считать стратегический тип поведения компании.

Изменения модели хозяйственного поведения необходимы, таким образом, когда меняются состояние среды и/или вектор коммерческих интересов собственников. Планирование изменений предполагает оценку текущих способностей и формирование целевых ориентиров желаемого состояния. Изменение стратегического поведения на конкурентное обычно не вызывает у менеджмента больших затруднений, так как в их основе лежит упрощение состояния среды и измеримые в любой ничтожно малый отрезок времени интересы собственников. Однако это не значит, что любая компания, преуспевающая в предпринимательской форме поведения, автоматически становится лидером при смене типа поведения на конкурентный, ибо содержательно они существенно отличаются. В данной ситуации огромное значение имеет эффект опыта и обучения. Тем не менее, в силу перечисленных ранее причин наибольшие затруднения возникают при развитии способностей управленческой системы при трансформации конкурентного типа в предпринимательский. Эти изменения в силу административной природы в первую очередь должны коснуться корпоративной культуры и системы деятельности управления (субъекты, операции, процессы, методы и т.д.). Однако на практике, как правило, сосуществование предпринимательской и конкурентной форм хозяйственного поведения бывает оправданным и целесо-

образным. Изменение содержания деятельности технологии и т.д. (предпринимательский тип поведения) имеет венчурную природу и предполагает скорее демократичный стиль в управлении, опирающийся на творческую инициативу функциональных структур. Организационные структуры, реализующие предпринимательские проекты, должны быть не связанными бюрократией конкурентных структур и, в сущности, иметь форму самостоятельных проектных фирм — стратегических бизнес-единиц.

Однако при трансформации типов поведения руководство, как правило, сталкивается со значительным сопротивлением переменам со стороны отдельных индивидов и/или групп. Сопротивление переменам может не только затянуть процесс трансформации модели хозяйственного поведения, но и фактически его парализовать. Для изменения поведения на практике прибегают к следующим основным методам.

На заключительном этапе стратегического управления в сфере сервисной логистики осуществляется стратегический анализ (конкурентный и портфельный), контроль и регулирование. В зависимости от итогов анализа разрабатывается комплекс корректирующих действий согласно плановым и фактическим показателям, то есть модифицируется сформированный ранее портфель стратегий, или же, если изменения состояния бизнес-среды и/или системы «миссия — цели — задачи — ресурсы» носят системный характер, процесс стратегического управления воспроизводится в новых условиях.

Таким образом, стратегический ориентир в логистизации туристических предприятий представляет собой инновационный подход в управлении потоковыми процессами и носит системный характер, что непосредственно может оказывать благотворное действие на управление и контроллинг предприятий туризма в целом.

*Н.В. Рожкова, ассистент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Формирование и развитие рынка туристских услуг

Российская туристическая отрасль в последние годы оказалась в центре всеобщего внимания. Если еще несколько лет назад наши потребители продвигались на ощупь в потемках российских туристических джунглей, то сегодня наметился просвет, сигнализирующий, судя по всему, о движении в сторону цивилизованного рынка туристических услуг в России.

Последнее время на российском рынке появляется все больше компаний, работающих в области туризма: на данный момент их количество достигает 12 тыс., хотя фирм, в действительности работающих в этом сегменте российской экономики, намного меньше — около 6 тыс.

Из них чуть больше 30 компаний реально контролируют рынок: каждая из них обслуживает более 5 тыс. туристов в год.

По данным Российского союза туриндустрии, ранее известного как Российская ассоциация туристических агентств, это одна из наиболее прибыльных отраслей российской экономики. По результатам деятельности за 11 месяцев 2005 года, прибыль предприятий туризма увеличилась в 2,2 раза.

Туризм стал выгодной и высокодоходной отраслью, сравнимой по эффективности инвестиционных вложений с нефтегазодобывающей и перерабатывающей промышленностью. Произошла трансформация традиций, обычаев и становление международного и национального туристского права. Туризм, как доходная отрасль экономики, стал оказывать влияние на политику государств. Динамика емкости мирового рынка туризма приведена в таблице 1.

Мировой опыт и практика экономической, социальной и политической стабильности развитых стран подтверждают тот факт, что географическое положение государства, его природно-климатические ресурсы и достопримечательности становятся всеобщим благом лишь средствами туризма. В связи с этим Генеральная Ассамблея ВТО дала прогноз на трехкратное увеличение объемов мирового туризма на ближайшие двадцать лет.

Таблица 1

*Темпы развития международного туризма **

Год	Количество прибытий во всех странах мира, млн	Валютные поступления во всех странах мира, млрд долларов
1950	25	2,1
1960	69	6,9
1970	159	17,9
1980	284	97,0
1990	415	230,0
2000	698	476,0
2005	808	565,0

В последнее десятилетие Россия активно вышла на рынок мирового туризма, где, однако, несмотря на свой высокий туристский потенциал, пока еще занимает незначительное место. На ее долю приходится около 1 % мирового туристского потока. По данным Госкомстата России, в 2005 году нашу страну посетили 21,2 млн иностранных граждан из 200 стран мира.

* Источник: Всемирная туристская организация UNWTO.

*Показатели, характеризующие российский туристский рынок,
в тыс. чел. **

Показатели	1988	1998	2000	2005
Выездной поток	2423,3	11711,1	18370,6	20077,5
Въездной поток	6894,7	15805,2	21169,3	22017,4
Туристский оборот	93118,0	27516,3	39539,7	42094,9
Доля въездного туризма, %	74	57	54	52

В общем потоке иностранных граждан, въезжающих в РФ, высока доля жителей стран СНГ (65 % общего количества иностранцев, въезжающих в РФ). Так как основной контингент жителей стран СНГ въезжает в Россию с целью заработка, то их не стоит относить к туристам.

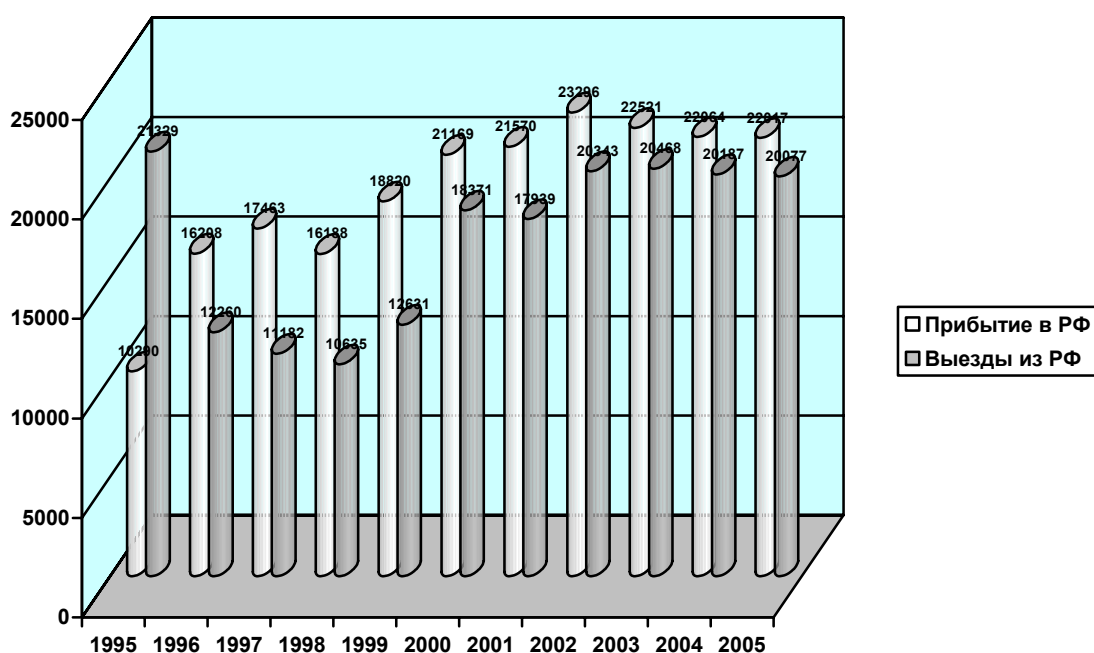


Рис. 1. Динамика прибытий иностранных граждан в Россию и выезды граждан России за рубеж в 1995—2005 гг.

Реальным индикатором отечественного рынка является въездной туризм. Учитывая характер российских туристских ресурсов и состояния туристской инфраструктуры, особый интерес для развития въездного туризма могут представлять следующие виды: культурно-познавательный,

* Источники: Статистика базовых индикаторов развития туризма в 1995—2005 гг.

деловой, специализированный (событийный, экотуризм, религиозный, круизный и др.), интенсив-туризм.

Перспективы развития рынка туруслуг могут быть связаны как с ростом инвестиций, так и с ликвидацией диспропорций в развитии потенциальных туристских районов страны (рис. 2).

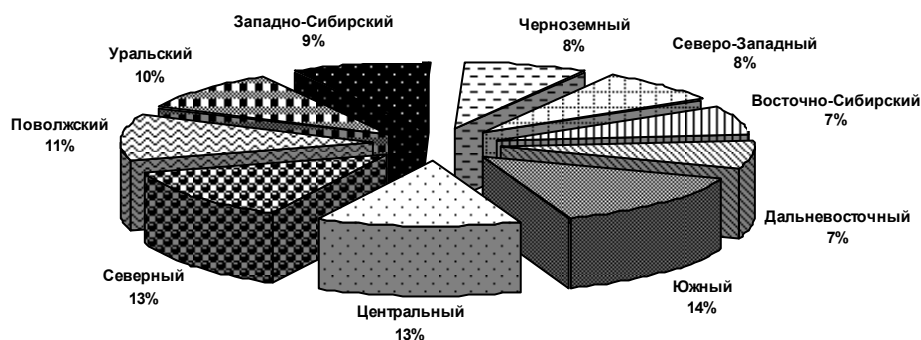


Рис. 2. Перспективная структура российского рынка (на основе потенциалов туристских районов)

Особое внимание необходимо уделить туристской индустрии в целом и сфере гостеприимства в частности. Либерализация отечественной экономики способствовала вхождению на отечественный рынок иностранных гостиничных цепей (Marriott, Radisson Hotels Worldwide), ресторанных цепей (Mc Donalds, Patio pizza и др.), туроператорских цепей (TUI Group, Thomson Travel Group). Все они привнесли в отечественную индустрию гостеприимства отлаженную технологию и отработанную глобализационную стратегию. Основными формами глобализационных объединений являются гостиничные цепи, стратегические альянсы и франчайзинговые сети. В настоящее время не сложилось ни одной национальной гостиничной цепи. Существуют локальные цепи малых отелей, например, «Ринальди» в Санкт-Петербурге (всего 10 гостиниц). К общенациональным объединениям можно отнести только ГАО «Москва» и Best Eastern Hotels, в которую входят 280 гостиниц России и СНГ. Но это, скорее всего, добровольные гостиничные цепи. Что касается стратегических альянсов, то они получили в России развитие в тур-агентской сети, например, «Метрополь-Экспресс», «Магазин горящих путевок» и др. Вместе с тем дальнейшее проникновение на отечественный рынок туруслуг глобальных гостиничных цепей и формирование национальных и локальных сетей следует рассматривать как важнейшую тенденцию развития отечественной индустрии туризма. Не менее важной проблемой отечественной индустрии туризма, наряду с гостиничной сетью, является проблема трансфера и перевозки туристских потоков.

В стоимости турпакета затраты на транспорт составляют значительную часть, поэтому развитие транспортной отрасли как части индустрии туризма представляет особый интерес. Большинство транспортных перевозчиков перестали быть государственными, вследствие чего начал формироваться конкурентный рынок транспортных услуг. В настоящее время на рынке авиаперевозок работает более 200 авиакомпаний. Большинство предприятий разделились на авиакомпании и аэропорты. Частные авиапредприятия, как правило, бывшие региональные подразделения аэрофлота, за исключением созданной с нуля компании «Трансаэро». С ужесточением конкуренции и требований к сертификации авиапарка количество предприятий сократилось. По оценкам специалистов, к 2010 году в России их останется не более 100. В 2005 году 90 % всех объемов пассажирских перевозок осуществлялось 30 крупными авиакомпаниями.

В последние десятилетия основной тенденцией функционирования авиаперевозок стала нестабильность развития, снижение общих объемов перевозок, а также позитивная динамика за счет чартерных перевозок.

Важным сегментом индустрии туризма является сеть предприятий — организаторов туризма. В настоящее время в России действуют свыше 12 тыс. фирм, имеющих лицензию на осуществление данного вида деятельности, хотя по оценке специалистов, реально работающих фирм значительно меньше. Эксперты к таким фирмам относят компании, которые в течение года проявляют минимальную активность, имеют офисы и отвечают по телефону. Сейчас в России таких фирм насчитывается 6649, из них 2727 в Москве и 3922 в регионах.

Однако ситуация в отрасли по-прежнему остается критической. Во-первых, на российском туристическом рынке работает слишком много мелких фирм, предоставляющих услуги низкого качества и не имеющих представления о стандартах сервисной индустрии, принятых во всем мире. Это является следствием общего состояния индустрии гостеприимства в нашей стране. Например, на рынке отмечается переизбыток топ-менеджеров, в то время как горничных со знанием иностранного языка катастрофически не хватает. Во-вторых, не все компании, формально зарегистрированные как турфирмы, реально занимаются этим бизнесом, что часто приводит потребителя в растерянность. И, наконец, рынок туризма как таковой не подлежит на данный момент четкой регуляции со стороны органов власти, что приводит к ощущению общей нецивилизованности, царящей в туристической сфере России. Последнее, впрочем, имеет место и в других секторах российской экономики.

И все же в российском турбизнесе наметились некоторые положительные моменты: очевидно, в связи с ростом экономических показателей туристического сектора эта отрасль вызвала к себе интерес высших органов российской власти. Законом «О лицензировании отдельных ви-

дов деятельности» предусмотрено раздельное лицензирование туроператорской и турагентской деятельности. Его главное новшество заключается в том, что турфирмы подразделяются на две категории: операторов и агентов (туроператоры компетентны в достаточной степени, чтобы формировать туристические пакеты, а турагенты лишь распространяют предложения, составленные туроператорами.) Для фирм, претендующих на допуск в любую из этих сфер бизнеса, установлены соответствующие цензы: по численности персонала, по уровню его образования, по стажу работы в туризме. Проекты соответствующих Положений разработаны Департаментом туризма и согласованы в Министерстве юстиции РФ. Федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление лицензирования, является Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации. По оценке Стржалковского, реально туристическим бизнесом сейчас занимается не более 50—60 % фирм, обладающих на это формальным правом. Следующим этапом проведения четкой политики государства в отношении туристического сектора стало заседание Правительства РФ, состоявшееся 11 апреля 2002 года, на котором рассматривалась концепция развития туризма в России. Было разработано несколько направлений политики правительства, нацеленных на систематизацию российской туристической индустрии, запланировано создание государством инфраструктуры туризма — аэропортов, дорог, реставрации исторических памятников, а также разработка четкой системы критериев требований к отелям с точки зрения присвоения им «звезд», региональные власти должны обратить внимание на решение проблем безопасности и улучшения инфраструктуры вокруг гостиниц.

Что же касается бизнес-структур, то ожидается, что они станут заниматься реконструкцией и строительством новых отелей, ресторанов и магазинов. Рассматривается также вопрос о создании туристской полиции. И, наконец, особенно остро стоит вопрос подготовки кадров для турбизнеса, в частности, обслуживающего персонала в гостиничной сфере. В этой связи Министерство экономического развития уже заключило ряд договоров с зарубежными компаниями о создании профильных курсов для сотрудников гостиниц. Ожидается, что по итогам лицензионной кампании количество существующих в стране турфирм сильно уменьшится. Тем не менее, в среде профессионалов туристической отрасли бытует мнение, что принятие данного закона не решит всех проблем, так как по-прежнему нет главной финансовой гарантии, защищающей интересы потребителя. Если подобные гарантии будут введены, то для получения лицензии турфирмы будут обязаны внести внушительный депозит, достигающий, по предварительным оценкам, 100 тыс. долларов США. Фактом внесения подобного депозита компании смогут гарантировать возможность максимальной защиты потребителя от любых непредвиденных, не по его вине изменений в условиях тура. В этом случае

можно будет говорить о выявлении явных лидеров и факте становления цивилизованного рынка, так как только крупные игроки туристического рынка смогут предоставить подобные финансовые гарантии. Одной из тенденций, волнующих российский турбизнес, по-прежнему остается приход крупных иностранных туристических компаний. Россия привлекает иностранных партнеров в первую очередь своими практически неограниченными возможностями для продвижения компании внутри страны и привлечения большого потока клиентов. Уже сейчас ряд массовых направлений контролируется иностранными операторами — представителями этих стран. Однако в этом сезоне участники рынка заговорили о возможности серьезных изменений: на рынок России выходят крупные транснациональные компании, которые часто придерживаются стратегии вытеснения конкурентов за счет демпинга. Если отечественный рынок, как считает представитель Российского союза туриндустрии И. Тюрина, привлечет международные туристические компании, можно не сомневаться, что они постараются взять ситуацию под свой контроль. Российские турфирмы опасаются неизбежного снижения цен на рынке туристических услуг, который и без того подвержен демпингу.

Но самым серьезным новшеством для российских турфирм стало введение системы финансовых гарантов. Как и в большинстве стран мира, помимо лицензии на туроператорскую деятельность, российские компании должны будут иметь финансового гаранта. Например, при работе с иностранными компаниями принимающая сторона нередко требует с российских фирм проплату пребывания российских туристов заранее, еще до того, как приобретены путевки. При этом туроператоры не всегда могут выполнить это условие. Именно во избежание подобных проблем туроператорская лицензия, как сообщили в Департаменте туризма, должна быть подтверждена финансовой гарантией. Согласно проекту финансовые гарантии будут относиться только к деятельности туроператоров, работающих на выездном рынке и предоставляющих свои услуги гражданам России. По замыслу авторов поправок, финансовым поручителем может быть банк, с которым работает туроператор, либо страховая компания, которой известна история этой фирмы, в третьем случае фирма сама открывает банковский депозит и кладет на него свои свободные деньги.

В марте 2006 года маркетинговое агентство DISCOVERY Research Group провело исследование российского рынка туристических услуг. По оценкам специалистов агентства, можно выделить несколько основных тенденций, характеризующих современное состояние туристического рынка России. Во-первых, все более отчетливо проявляется консолидация туристического рынка. Во-вторых, увеличились темпы роста турагентских сетей. На каждом направлении выделились 3—5 компаний, контролирующих более 50 % рынка. Активизировался процесс объеди-

нения небольших компаний, рассчитывающих упрочить свои позиции и обеспечить большой спектр предложений. По оценкам экспертов, с учетом низкой капитализации туристического бизнеса это один из наиболее приемлемых вариантов. В будущем более заметной станет консолидация региональных и московских компаний, прежде всего, за счет пакетных предложений. Региональная сеть обеспечивает изрядную долю в объемах продаж столичных операторов. Стремление охватить региональные рынки также свидетельствует, что многие крупные компании из московских становятся российскими или международными.

Согласно прогнозам исполнительного директора DISCOVERY Research Group И. Ломакина, рентабельность туристического бизнеса повысится примерно через пять лет. Именно к этому моменту должен завершиться процесс структурирования рынка: выделятся крупные игроки, сформируются системы корпоративного управления. Турбизнесмены считают, что в ближайшие год-два цены на туры за рубеж окончательно стабилизируются. Туры со скидкой можно будет купить лишь на одном-двух направлениях. Снижение интереса к дешевым турам они объясняют ростом спроса на качественные туристические услуги. Усложнение туристских потребностей приведет к дальнейшей диверсификации туризма. В настоящее время в структуре потребительских расходов российского населения статья «отдых и путешествия» занимает одно из последних мест. Отдыхом жертвуют всякий раз, как только возникают финансовые затруднения. В целом невысокий уровень жизни населения, высокие цены на транспорт ориентируют на низкозатратный отдых, не требующий дополнительных средств на переезды, дорогую инфраструктуру крупных туристических центров. По мнению экспертов, Россия сможет по-настоящему выйти на международный рынок лишь через развитие внутреннего туризма. В настоящий момент сохраняется тенденция преобладания выездного потока над потоком въездного туризма. Основными факторами, сдерживающими развитие въездного туризма, являются устоявшийся в мире образ России как страны, неблагоприятной для туризма, действующий порядок выдачи российских виз, неразвитая туристическая инфраструктура (в первую очередь малое количество мест в отелях), отсутствие благоприятных условий для инвестиций, недостаточная государственная реклама туристических возможностей страны и невысокое качество обслуживания туристов.

По сравнению с другими странами активность российских граждан остается на низком уровне в связи с недостаточной платежеспособностью (лишь 21 % населения России совершает путешествия). При этом услугами турфирм по организации своего отдыха пользуются около 10 % россиян. По данным Госкомстата России, за 2005 год свыше 75 % туристских фирм, осуществляющих свою деятельность в туристском бизнесе, являются субъектами малого предпринимательства со

средней численностью менее 5 человек. Больше половины туристских фирм (60 %) работают полный год, деятельность остальных носит ярко выраженный сезонный характер. На рынке туристских услуг насчитывается немного крупных туроператоров с отлаженными технологиями продаж, с представительствами в регионах, филиалами или уполномоченными агентствами, формирующими основу российского рынка.

Список использованной литературы

1. Сенин, В.С. Организация международного туризма. — М. : Финансы и статистика, 2000. — С. 20.
2. Кричмарь, М.Ю. Индустрия туризма России: современные тенденции развития и управления / М.Ю. Кричмарь, Ю.Е. Бусалов. — М., 2006.
3. Въездной туризм // Турбизнес. — 2006. — Март. — № 4.
4. www.iso.ch.

Н.А. Мишакова, доцент
(РГУ имени С.А. Есенина, «Налоги и налогообложение»)
Т.А. Перекатиева, экономист
(ФГУП «НПО измерительная техника», г. Королев)

Применение мирового опыта организации агроснабжения при формировании макрологистической системы России

Формирование оптимальной, высокоэффективной макрологистической системы в сфере ресурсного обеспечения АПК сегодня невозможно без изучения, анализа и осмысленного применения отечественного и зарубежного опыта в этом вопросе. Использование мирового опыта логистизации процесса товародвижения на рынке агроресурсов в целом должно способствовать достижению максимальной эффективности взаимоотношений субъектов макрологистической системы, связанных с производством, реализацией и обслуживанием сельскохозяйственной техники, оборудования и других товаров производственно-технического назначения. При этом основными точками приложения элементов передового, прогрессивного мирового опыта должны стать приоритетные направления развития макрологистической системы, приведенные на рисунке 1.

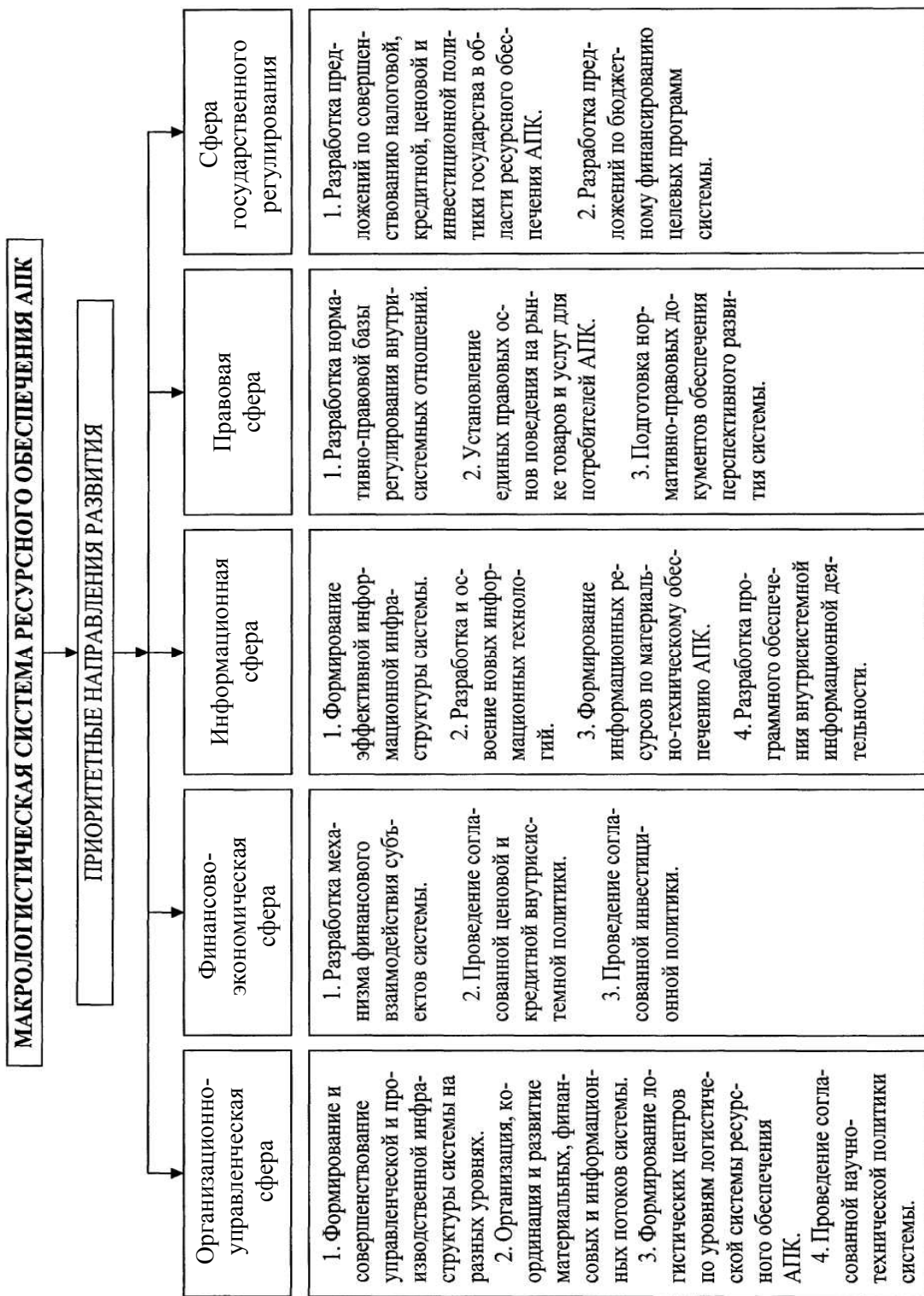


Рис. 1. Приоритетные направления развития макрологистической системы ресурсного обеспечения АПК

Ставя задачу построения макрологистической системы обеспечения АПК материально-техническими ресурсами, следует учитывать, что организация продаж, техническое обслуживание сельскохозяйственных машин и обеспечение их запасными частями в любой стране зависят от уровня развития сельского хозяйства, особенностей возделывания культур и применяемых технологий, климатических и других условий. Это наглядно подтверждается сложившимся на сегодня положением дел в агропромышленном комплексе России. Убыточность и неплатежеспособность основной массы сельскохозяйственных предприятий, недостаток техники, ее моральное и физическое старение, применение в растениеводстве «упрощенных» технологий выращивания культур способствовали развалу существовавшей ранее системы ресурсного обеспечения АПК.

Процесс формирования макрологистической системы ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса России должен опираться на широкое применение зарубежного опыта в сфере ресурсного обеспечения сельских товаропроизводителей. Опыт зарубежных стран с высоко развитой рыночной экономикой показывает, что фермеры приобретают ресурсы не у десятков случайных фирм-посредников, а у 2—3 ближайших конкурирующих дилеров и в своем фермерском снабженческо-сбытовом кооперативе. В условиях развитого и устойчивого рынка нет необходимости в чрезмерном распылении каналов товародвижения, если вся нужная фермерам номенклатура техники и ресурсов может быть приобретена в 3—5 основных торговых структурах, территориально расположенных вблизи их хозяйств. При этом дилерская служба обеспечивает основной принцип технического сервиса сельскохозяйственной техники — ответственность фирмы-изготовителя за ее состояние в течение всего срока эксплуатации. Выполнение этих обязательств осуществляется организацией обеспечения покупателей запасными частями, ремонта и технического обслуживания машин в гарантийный период, обучения кадров, а также проведением ремонтно-обслуживающих работ в послегарантийный период. Для этого фирмы-производители постоянно улучшают сервис в отношении сроков поставки, степени удовлетворения потребностей, быстроты реагирования, контактов с потребителями, уровня информатизации, что достигается путем централизации запасов, оптимизации потоков товаров и информации, организации складских служб, оснащенных электронно-вычислительной техникой, позволяющей вести учет наличия и движения товаров, а также их маркетингового продвижения на рынке.

Наряду с дилерами в развитых странах в сфере ресурсного обеспечения АПК успешно функционируют и другие формы сервисных предприятий и производств, а именно:

- специализированные и универсальные ремонтные предприятия;
- ремонтно-обслуживающие производства владельцев машин;

- специализированные и универсальные торговые предприятия;
- специализированные и универсальные станции технического обслуживания машин;
- пункты проката машин и оборудования.

Зарубежный опыт также свидетельствует, что в большинстве стран мира для обеспечения потребителей необходимыми материальными ресурсами весьма широко распространена складская форма снабжения. Многие зарубежные фирмы, в том числе дилеры, пополняют свои ресурсы, как правило, с близкорасположенных крупнооптовых баз снабжения. Это обеспечивает высокую надежность и точность поставки ресурсов по времени — до одних суток. Так, к примеру, фирма «Класс» на территории Германии имеет семь баз. В 1994 году она ввела в действие недалеко от г. Лейпцига центр по реализации своей продукции с объемом хранения 20 тыс. наименований запасных частей. Радиус обслуживания хозяйств составляет приблизительно 100 км, а время на доставку запасных частей — 1—3 часа [2, с. 101]. Фирма «Массей-Фергюсон» имеет 2 специализированных центральных склада, а также 12 районированных складов в США и 6 в Канаде для хранения запасных частей к тракторам и комбайнам. Районированные склады обслуживают дилеров. На центральных складах хранится вся номенклатура запасных частей, выпускаемых фирмой, на районированных — около 40 тыс. наименований. Фирма «Джон Дир», имея 5 крупнейших складских комплексов в различных регионах США, гарантирует потребителям доставку любой необходимой запчасты в любую точку страны в течение 24 часов с момента подачи заявки [2, с. 102].

Применение в зарубежных странах складской формы снабжения сопровождается широким использованием метода номенклатурного разделения материально-технических средств как наиболее прогрессивного для достижения высоких экономических показателей в торговой деятельности предприятий агроснабжения путем придания запасам высокой мобильности их снижения, рациональной загрузки складских площадей, улучшения качества обслуживания потребителей с целью полного и быстрого удовлетворения спроса. Суть этого метода заключается в разделении всей номенклатуры запасных частей на группы А, В и С в зависимости от спроса на них: высокого, постоянного и нерегулярного (редкого). Однако применение данного метода возможно только в рамках определенной системы снабжения.

Пристального внимания заслуживает и изучение зарубежного опыта разработки и широкого внедрения в практическую деятельность хозяйствующих субъектов значительного числа концепций управления как простыми, так и сложными системами, основу которых составляет логистический подход к организации движения и переработки ресурсов. При всем широком многообразии концепций управления логистическими системами одной из наиболее популярных в мире является концеп-

ция RP (планирование потребностей — ресурсов), на базе которой разработано и функционирует большое количество экономических систем разного уровня, а также концепции MRP (планирование потребностей в материалах; производственное планирование потребностей в ресурсах и DRP (планирование потребностей в системе распределения). Несмотря на единую теоретически-методологическую основу, концепции MRP и DRP существенно различаются. Если MRP-системы контролируют запасы внутри производственных подразделений, то DRP-системы планируют и регулируют уровни запасов на базах и складах фирмы в собственной товаропроводящей сети сбыта или у оптовых торговых посредников.

Принимая во внимание вышеизложенное, следует сказать, что макрологистическая система агроснабжения России должна строиться на основе сложившейся на данный момент снабженческо-сервисной сферы агропромышленного комплекса. При этом, учитывая отечественный и зарубежный опыт агроснабжения, дальнейшую трансформацию данной сферы к работе в новых экономических условиях, широкое развитие интеграционных процессов и многоукладность аграрного сектора России, предприятия снабжения данной системы должны стать основным звеном во взаимоотношениях сельских товаропроизводителей с изготовителями материально-технических ресурсов. Взять на себя выполнение функций продажи и поставки запасных частей, техники, предпродажную подготовку машин и обслуживание их в гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации, сбор и представление изготовителю информации о положении на рынке сбыта техники, возможных объемах продаж, уровне цен, дефектах, выявленных в процессе эксплуатации машин покупателем, и др. Процесс создания указанной системы целесообразно сопровождать определенной государственной поддержкой в виде инвестиций, льготного кредитования и налогообложения, принятия соответствующих правовых документов и т.д.

Список использованной литературы

1. Мишакова, Н.А. Особенности логистизации ресурсного обеспечения АПК / ГНУ ВНИМС. — Рязань, 2004. — 171 с.
2. Тимошенко, М.Ф. Надежный партнер сельхозтоваропроизводителей // Техника и оборудование для села. — 2005. — № 9. — С. 35—36.
3. Тяпухин, А. Концепция управления логистическими системами / А. Тяпухин, О. Тяпухина // РИСК. — 2003. — № 4. — С. 20—27.

*Т.А. Оськина, аспирантка
научный руководитель профессор С.А. Калашников
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Управление потоками доходов и ликвидностью банков с учетом рисков

Становление рыночной экономики, появление новых форм собственности и связанных с ними коммерческих структур, развитие фондового, денежного и валютного рынков, а также усиливающаяся конкуренция на рынке, снижение финансовой устойчивости клиентов с учетом нестабильности в российской экономике изменили среду функционирования коммерческих банков. Наиболее характерной ее чертой стала неопределенность, неоднозначность ситуаций, требующих принятия банком решений о степени допустимости риска и защите от него.

Изменились и сами банки: расширился спектр предлагаемых ими услуг, усложнилась их внутренняя структура, появились аналитические подразделения. Однако, несмотря на все произошедшие перемены, в большинстве банков слабо или недостаточно разработаны системы управления рисками.

Определения риска многочисленны. Например, можно дать такое: риск — это вероятность финансовых потерь и банкротства в процессе банковской деятельности.

Для более полного понимания сущности риска необходимо отметить тот факт, что риск представляется совокупностью благоприятных и неблагоприятных последствий (исходов), которые могут наступить при реализации выбранных управленческих решений. В связи с этим универсальным определением, в котором отражен комплексный подход к деятельности банка, будет следующее: под банковским риском понимается ситуация, возникающая в процессе деятельности коммерческого банка, влияющая в той или иной мере на его доходы и характеризующаяся неопределенностью (частичной или полной) информацией, используемой при принятии управленческого решения.

Условно банковский риск может быть поделен на две группы:

1. Общерыночные риски — это риски, которым подвержены все участники рынка, включая и банки.

2. Специфические банковские риски — это риски, которым в наибольшей степени подвержен банк в процессе своей деятельности, в том числе как участник кредитного рынка.

К общерыночным рискам принято относить три группы рисков:

1) рыночный риск (риск изменения цены, валютного курса и процентной ставки);

2) кредитный риск (риск невыполнения обязательств должника перед кредитором);

3) операционный риск (риск, связанный с технической стороной рыночных операций: различные ошибки, технические сбои, необученность или некомпетентность персонала).

Общерыночные риски применительно к банковской деятельности трансформируются в специфические банковские риски. К числу наиболее важных из них относятся:

1. Кредитный риск — это риск невозврата выданного банком кредита. В более широком смысле сюда относят любые риски банка, связанные с неисполнением другими участниками рынка своих обязательств перед банком.

2. Риск ликвидности — это риск, связанный с невозможностью превращения банковских активов в платежные средства в течение короткого промежутка времени без потерь для банка. Такая потребность возникает у банка, если владельцы депозитов вдруг решат забрать их из банка в размерах, превышающих имеющиеся у него свободные денежные средства.

3. Процентный риск, или риск изменения процентной ставки — это возможные потери банка от изменения процентных ставок на рынке по депозитам, кредитам и ценным бумагам. Например, рост процентов по депозитам при существующем уровне процентных ставок по банковским кредитам ведет к потерям банками своих доходов.

4. Валютный риск — это возможные потери банка в результате падения валютных курсов.

Прибыль банка тесно связана с размером банковских рисков. Банк является предпринимательской структурой, поэтому одна из важнейших целей его деятельности — получение дохода, прибыльность. Возможность получения высокой прибыли в будущем является стимулом к осуществлению рискованных операций (вложений в высокодоходные рыночные активы) и одновременно инструментом рыночной конкуренции, которая стимулирует деловую активность.

В целом прибыль банка — это:

— приращение капитала через капитализацию нераспределенной прибыли;

— ресурсы для экспансии в новые сферы экономики;

— создание запаса прочности (резерва) на случай проблемных ситуаций, для покрытия возможных убытков;

— обеспечение выплат дивидендов инвесторам;

Высокая прибыль, получаемая в процессе банковской деятельности, может внушить доверие потенциальным клиентам и обеспечить банку положительный имидж. Однако целевая установка только на максимизацию прибыли за счет достижения наиболее высоких доходов при минимальных расходах банка может быть воспринята менеджерами в «чистом виде» только в весьма редких случаях. Здесь речь идет о том, что, несмотря на важность прироста количественных параметров, для

менеджмента банка огромное значение имеют качественные параметры доходов. И это обстоятельство обязательно должно учитываться при установлении приоритетов в процессе принятия управленческих решений. С позиции качества доходы разделяются на следующие группы:

1) адекватные — наиболее высокого качества, получаемые от основных видов деятельности банка (процентные и непроцентные — от инвестиционной деятельности; ссудные, комиссионно-посреднические и торговые — от купли-продажи валюты, ценных бумаг; ресурсоемкие и интеллектуалоемкие — от консультаций, программных разработок и ноу-хау, гарантии и поручительства);

2) случайные — более низкие по качеству; среди них выделяют: чрезвычайные доходы (возврат потерянного кредита); спекулятивные — от валютного арбитража и краткосрочных операций с ценными бумагами; полученные штрафы, пени и другие финансовые санкции; реализация имущества (помещения, активы);

3) авантюрные — низкие по качеству или некачественные доходы, получаемые при нарушении банком договорных паритетов, неадекватной системе оплаты комиссионных расходов (в процентах от суммы платежа), при нарушении соотношения: риск — классификация — резервы и др.

Совмещение качественных и количественных характеристик доходов — одна из целей управления ими. Высокие количественные характеристики при низких качественных — это, скорее, показатели мисменеджмента, а не качественного менеджмента этой сферы банковской деятельности. Малые по объемам адекватные доходы более соответствуют имиджу стабильного, прогрессивного и устойчивого банка, чем большие авантюрные доходы.

Ликвидность — это способность банка своевременно и в полном объеме выполнять взятые на себя обязательства перед другими участниками рынка. Банк не только дает кредиты другим участникам рынка, он сам берет деньги «взаймы» в виде депозитов или межбанковских кредитов. Способность банка вернуть эти деньги оценивается его ликвидностью. Следовательно, можно сказать, что ликвидность — это кредитоспособность банка по отношению к другим участникам рынка.

Ликвидность банка — это не показатель его прибыльности или доходности, а показатель его устойчивости, его существования в качестве надежного участника кредитного рынка. Но ликвидность банка во многом зависит от прибыльности его работы. Ведь чем больше банковские прибыли, тем больше собственный капитал банка, который в случае необходимости может быть использован для выполнения обязательств перед вкладчиками.

Желая получить высокую прибыль, банк вкладывает деньги в высокодоходные, но более рискованные рыночные активы. Совершая такие операции, он рискует не только своей прибылью, но и будущей ликвид-

ностью, которая незаметно перерастает в оценку его текущей ликвидности рыночными агентами. Формально, с точки зрения текущих показателей работы банка, показатели его ликвидности могут быть очень хорошими. Но любой клиент банка всегда думает о сохранности своих вложений и в будущем. Видя, что банк сильно рискует, он может забрать свой вклад, субъективно оценив ситуацию как потенциально опасную. В результате банк может начать терять своих вкладчиков и соответственно необходимый ему капитал задолго до того, как он получит результат (пусть даже и положительный) от рискованной операции. Это может привести к сильному падению его ликвидности.

Чтобы уменьшить возможные убытки от прибыльных, но рискованных операций, банки стремятся использовать существующие способы защиты от рисков, при этом одновременно разрабатывая новые. Основными способами защиты от возможных рисков для поддержания необходимого уровня доходности и ликвидности являются:

1) страхование банковской деятельности, в том числе хеджирование (страхование рисков);

2) создание индивидуальных и коллективных резервных фондов банков, средства которых могут быть использованы для погашения убытков;

3) диверсификация вложений банка (вложения капитала во многие рыночные активы);

4) диверсификация рыночной деятельности банков (сочетание кредитной деятельности с оказанием иных видов услуг);

5) использование одних инструментов рынка для защиты от риска, свойственного другим инструментам (активам) рынка (речь идет об использовании банком производных финансовых инструментов — фьючерсных контрактов и опционов).

Банковский мисменеджмент — некачественный менеджмент, характеризующийся как ненамеренными ошибками, так и противозаконными действиями персонала банка.

*Т.А. Оськина, аспирантка
научный руководитель профессор С.А. Калашников
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Формирование цен на современном рынке банковских услуг

Развитие кредитно-банковской системы — один из признаков осуществления экономических реформ в стране. Это объясняется тем, что банковская система является центральным системообразующим

элементом экономики любого типа, так как банки выполняют функции аккумуляции временно свободных денежных средств и их перераспределения.

Двухуровневая банковская система, представленная Центральным банком РФ и коммерческими банками, играет важнейшую роль в обеспечении слаженной работы всех элементов национальной экономики. От успешной работы кредитно-банковской системы зависят эффективность функционирования экономики и экономический рост в стране. Банки способны многое сделать для обеспечения непрерывности и ускорения процесса материального производства и обмена продуктами труда. По состоянию экономики судят об активности банков. Однако верно и другое: исходя из состояния банковского сектора, делают выводы об экономическом развитии общества в целом.

Известно, что под влиянием августовского кризиса 1998 года и в российской экономике, и в банковской системе страны были пересмотрены некоторые экономические нормативы, регулирующие банковскую деятельность, изменились параметры риска банковских операций, была модернизирована система расчета достаточности капитала коммерческих банков, появились новые методические указания Центрального банка РФ, в том числе по совершению кредитных операций, операций с ценными бумагами и т.д.

Банковское дело не является застывшей наукой. Банки, желая выжить в конкурентной борьбе, чутко реагируют на потребности своих клиентов и вносят коррективы в отношения с ними.

Деятельность банковских учреждений многообразна. Сегодня банки занимаются различными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения. Через них осуществляется финансирование народного хозяйства, купля-продажа ценных бумаг, а также посреднические сделки и доверительное управление имуществом. Кредитные учреждения консультируют, участвуют в обсуждении законодательных программ, ведут статистику, имеют свои подсобные предприятия.

Банки оказывают множество платных услуг:

- 1) расчетно-кассовое обслуживание клиентов;
- 2) открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;
- 3) выдача гарантий и иных обязательств за третьих лиц;
- 4) инкассирование выручки;
- 5) осуществление расчетов по поручению клиентов и банков-корреспондентов;
- 6) финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств;
- 7) оказание брокерских и консультационных услуг и др.

Формой цены за эти банковские услуги является тариф. Его величину определяют сами банки на основе анализа тех издержек, которые

они несут по этим операциям, и той прибыли, или банковской маржи, которая обеспечивает им достойное существование, нормальное функционирование и расширение банковской деятельности.

Продолжая разговор о цене банковских услуг, отметим следующие собственные операции банков и установление цен на них:

А) операции с валютой — покупка и продажа иностранной валюты физическими и юридическими лицами; ценой этой операции является курсовая маржа — разница между ценой покупки и продажи;

Б) информационное обеспечение клиентов; цена договорная;

В) консультационные услуги:

— по определению выгоды размещения капитала в те или иные финансовые активы — акции, облигации;

— финансовому планированию (планирование денежных потоков предприятия, его доходов).

Эти услуги оплачиваются в форме гонорара или комиссии. Точно в такой же форме выступает и цена интеллектуального продукта, создаваемого специалистами банка (аналитические сводки, исследования, методики). Если говорить о цене лизинговых операций, то это арендная плата, которая определяется согласно условиям договора аренды.

Цены за все вышеперечисленные услуги должны быть разумными (соответствовать или быть ниже существующей рыночной цены на продукт подобного рода), чтобы одержать победу в конкурентной борьбе с другими банками и привлечь новых клиентов.

Процесс формирования цен на банковские услуги включает в себя следующие этапы:

- 1) определение целей ценовой политики;
- 2) анализ спроса;
- 3) оценка затрат или анализ процентных и непроцентных расходов;

- 4) выбор метода определения цены;

- 5) формирование общей стратегии банковского ценообразования.

В рамках данной работы рассмотрим первые два этапа.

Итак, ценовая политика коммерческого банка — это установление такого уровня цен на банковские услуги, реализация которых обеспечит получение оптимальной прибыли.

В современной рыночной экономике в основе ценообразования лежат свободные договорные цены на услуги банков, которые устанавливаются рынком через механизм спроса и предложения, но с учетом тех распределительных отношений, которые складываются в экономике. Коммерческий банк проводит ценовую политику, выбирая ту или иную стратегию развития самостоятельно, но на его действия оказывает влияние общая кредитно-денежная политика Центробанка. Последний определяет политику по отношению к валютному курсу, рефинансированию банков, проводит процентную политику по операциям банков России,

устанавливает обязательные резервные требования и осуществляет операции на открытом рынке. Все это отражается на выборе политики конкретным банком. Ценовая политика проявляется как в привлекаемых, так и в размещаемых денежных ресурсах. Говоря о российских банках, следует отметить, что, работая в 90-е годы в условиях высокой инфляции, они привыкли к дешевым финансовым ресурсам.

Ценовая политика каждого коммерческого банка индивидуальна и к тому же преследует множество целей, которые меняются с течением времени. При этом всегда учитывается денежная политика, проводимая Центробанком, в которой такое разнообразие отсутствует. Ценовая и денежная политика взаимосвязаны и взаимообусловлены. Цена является основным регулятором спроса и предложения, способствует установлению равновесия на товарных и денежных рынках. Цена находится под влиянием многих денежных факторов: кредитных вложений, уровня неплатежей в экономике, политики валютного курса и налоговой политики, но в то же время сама оказывает влияние на каждый из них.

Как правило, любой банк при продаже своего продукта всегда преследует несколько целей, которые можно осуществить в краткосрочной, средне- и долгосрочной перспективе, а именно: поддержание ликвидности банковской системы, размер прибыли, оборот или доля рынка. Эти целевые параметры по-разному реагируют на существующий уровень цен.

Такая цель ценовой политики, как поддержание ликвидности, может быть достигнута за счет краткосрочной максимизации прибыли банка. Ликвидность — это возможность быстрого превращения активов банка в платежные средства для своевременного погашения своих долговых обязательств. Многие банки хотели бы потребовать за свой продукт такую цену, которая принесет максимум прибыли. Рассчитать такую цену несложно, но примет ли ее рынок? Можно ли предугадать спрос на этот банковский продукт и предсказать, какие меры по стимулированию платежеспособного спроса следует задействовать? Также трудно определить все элементы маркетинговой стратегии и предугадать политику конкурентов.

Часто применяемый тип ценовой политики — так называемое «снятие сливок» посредством установления высоких цен на отдельные виды банковских услуг — характерен для банков, которые разрабатывают и внедряют новые банковские технологии и продукты. При этом максимально возможная цена банковской услуги обеспечивается за счет временного преимущества новинки. В условиях российского рынка банковских услуг важно проводить эту политику по сегментам рынка.

Другой тип ценовой политики — это «лидерство в качестве». Его суть состоит в том, что при различиях в качественных параметрах цену банковского продукта определяют по нормативно-параметрическому методу. Основа метода проста: базовая цена банковской услуги коррек-

тируется с учетом изменения значений параметров качества, а затем определяется цена новой, более качественной услуги. Данный тип политики хорошо приживается на практике в условиях, когда банковская система не подвергается частой реструктуризации, а в стране отсутствует высокая инфляция.

Как уже было отмечено выше, обычно ценовая политика (установление цен на услуги) определяется активными операциями банка, размещением привлеченных банком средств. И эти средства должны быть как можно дешевле.

Анализ спроса в банковской сфере, ценовая политика и ее цели лишь в малой степени опираются на изучение спроса на отдельные виды банковских услуг. Это зависит от уровня развития так называемой маркетинговой информации. Исследования подобного рода требуют огромных затрат, так как связаны с обработкой больших массивов информации. Поскольку рынок банковских услуг гетерогенный, то есть не однородный по составу клиентов и их запросов, информация о спросе и предложении должна собираться по однотипным видам услуг банка. При этом каждую банковскую услугу желательно адресовать определенной группе клиентов со схожими запросами. Формирование такого целевого рынка банковских услуг начинается с поиска тех неудовлетворенных потребностей на рынке услуг, для которых существует уникальная возможность их удовлетворения.

Например, сегодня в России не удовлетворена одна из базовых потребностей человека — потребность в собственном жилье. В развитых странах удовлетворение этой потребности осуществляется посредством ипотечного кредитования. Российские банки пока только начинают осваивать рынок ипотеки, но делают это недостаточно быстрыми темпами. У каждого из них есть свои объяснения, почему возникают сложности, но нужны конкретные предложения, как их преодолеть. Необходимо создать конструктивную концепцию ипотеки на рынке российских банковских услуг. Аналогично обстоят дела с банковскими услугами по развитию потребительского кредитования, лизингу недвижимости, по трастовым операциям (доверительное управление собственностью) и внедрению новых видов услуг.

В изучении спроса и предложения банковских услуг важна роль рекламы, которая продвигает банковские продукты на рынок и создает положительный имидж банка.

Раздел 4

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНА

*В.М. Зайцев, доцент
(РВВКУС (Военный институт) имени М.В. Захарова)*

Демографические особенности развития населения региона и их экономические последствия

Демографическую ситуацию в любой стране определяют такие процессы, как смертность, рождаемость и миграция. В каждом из них отражается противоречие демографических, и экономических проблем. От того, как они разрешаются в конкретный период времени, зависит демографическое развитие и конечные результаты экономического прогресса. В майском (2006 г.) Послании Президента Федеральному Собранию уделено большое внимание демографической проблеме — одной из важнейших для современного развития страны. В.В. Путин отметил, что проблемы экономического и социального развития тесно связаны с простым вопросом: «Для кого мы это все делаем?» [2]. В среднем число жителей России ежегодно сокращается на 700—750 тыс. человек. Подходы к решению этой проблемы, как отмечает Президент, в снижении смертности, повышении рождаемости, а также эффективной миграционной политике.

Демографическое развитие Рязанской области является отражением демографического развития страны. По сравнению с переписью 1989 года численность населения Рязанской области сократилась на 119,8 тыс. человек и составила в октябре 2002 года 1227,9 тыс. В последующие годы эта тенденция сохранилась и приняла долговременный характер. Численность постоянного населения области на 1 января 2006 года составила 1182,0 тыс. человек, сократившись за минувший год на 12,7 тыс. человек, или на 1,1 %. Суммарное снижение численности жителей за последнее десятилетие (1995—2005 годы) составило 148,7 тыс. человек, или 11,2 % [1, с. 6].

Главной причиной сокращения численности является естественная убыль (превышение числа умерших над числом родившихся). За последнее десятилетие данное соотношение составило 158,5 тыс. человек. Показатель естественной убыли (-119 человек на 10 000 населения) в Рязанской области является одним из самых высоких среди регионов Центрального федерального округа.

Возрастно-половой состав населения — объективный результат эволюции демографических процессов. Согласно статистическим дан-

ным, на 1 января 2006 года в области проживало 646,1 тыс. женщин и 535,9 тыс. мужчин. За период с 1995 по 2005 год численность женщин сократилась на 67,7 тыс. (9,5 %), мужчин — на 71,8 тыс. (11,8 %). Сохраняется характерное для нашей области, как и для всей России, превышение численности женщин над численностью мужчин. По сравнению с 1995 годом соотношение полов в населении области ухудшилось: женщин в Рязанской области на 110,2 тыс. больше, чем мужчин; на 1000 мужчин всего населения области приходится 1206 женщин [1, с. 7]. Такая диспропорция порождает целый комплекс социально-экономических проблем: овдовевшим женщинам труднее повторно выйти замуж; дети растут в неполных семьях; падает уровень жизни; растет нагрузка на бюджет в части выплат компенсаций по случаю потери кормильца; и, наконец, это невосполнимые потери трудовых ресурсов.

По международной классификации население считается старым, если удельный вес лиц в возрасте 65 лет и старше в общей численности населения превышает 7 %. В Рязанской области этот показатель увеличился по сравнению с 1995 годом с 16,0 до 18,4 %. В будущие два десятилетия процесс демографического старения получит дальнейшее развитие. К концу 2025 года доля населения данной возрастной группы может составить 21 %.

Численность населения трудоспособного возраста сократилась на 13,1 тыс. человек, составив 709,2 тыс., или 60,0 %. Среди мужчин этот показатель снизился на 16,9 тыс. человек (4,4 %), а среди женщин увеличился на 3,9 тыс. человек (1,1 %). В численности населения трудоспособного возраста лица старше 35 лет составили почти 54,5 %. Доля лиц трудоспособного возраста в Рязанской области ниже общероссийского показателя (62,9 %) и среднего по Центральному федеральному округу (62,4 %) [1, с. 7].

Численность детей и подростков за этот период сократилась на 88,3 тыс. человек и составляет 167,1 тыс., или 14,1 % (в 1995 году этот показатель составлял 255,3 тыс. человек, или 19,3 %). В России доля лиц этой возрастной группы составляет 16,8 %, в Центральном федеральном округе — 14,3 %.

Одной из обобщенных характеристик возрастного состава населения, применяющейся и для стареющего населения, является показатель среднего возраста населения. Средний возраст живущих в области с 1995 по 2005 год вырос с 39,6 до 42,7 года, при этом у мужчин с 36,5 до 38,4, у женщин с 42,8 до 46,1, то есть старение женской части населения происходило быстрее, чем мужской. Следует подчеркнуть, что трудовые ресурсы области достаточно быстро стареют. Так, в 2006 году среди лиц данной группы 35 % составляло население в возрасте 16—29 лет, 33 % — население 30—44 лет, 32 % — в возрасте 45 лет и старше. К концу 2025 года доля трудоспособного населения более молодых возрастов снизится до 27 %, в возрасте 30—44 лет увеличится до 40 %, а

доля старше 44 лет практически не изменится; увеличится удельный вес лиц в возрасте старше 35 лет с 52,1 % в 2006 году до 60,5 % к концу 2025 года.

Другой обобщенной характеристикой изменений возрастной структуры населения является динамика показателей демографической нагрузки, то есть отношение лиц в дорабочих и послерабочих возрастах к численности населения рабочих возрастов. В области на 1000 жителей трудоспособного возраста приходится 667 человек моложе и старше трудоспособного возраста (236 детей и подростков и 431 пожилой человек). Это выше общероссийского показателя — 590 человек, из них 267 детей и подростков и 323 пожилых человека. Сейчас в трудоспособный возраст вступают относительно малочисленные поколения родившихся в 1990-е годы. В то же время в возрастную группу старше трудоспособного возраста вошли многочисленные поколения послевоенных лет рождения. Уже это привело к снижению численности населения рабочих возрастов и росту числа и удельного веса лиц старших возрастных групп, что скажется на увеличении нагрузки на трудоспособное население, и в первую очередь за счет пожилых. За 2006—2025 годы показатель демографической нагрузки увеличится с 661 до 897 человек, в том числе за счет показателя нагрузки детьми с 229 до 304 человек и людьми пенсионного возраста с 432 до 593 человек.

Таким образом, население Рязанской области представляет собой стареющее общество на фоне ярко выраженной диспропорции полов при сокращающейся его трудоспособной части.

Миграция населения становится основным фактором, определяющим экономическое и демографическое развитие области. Она способна ослабить тенденцию сокращения численности и может повлиять на социальную структуру населения. Наиболее активна миграция из Казахстана (36 %) и Узбекистана (24 %). Однако в последние годы устойчивое сокращение иммигрантов из стран СНГ и Балтии привело к тому, что в 1995—2000 годах миграционный прирост компенсировал естественную убыль всего на 24 %. С 2001 года в Рязанской области отмечалось отрицательное сальдо миграции. Около 2,5 тыс. рязанцев ежегодно уезжает на заработки в Москву и Московскую область. Рязанская область не слишком привлекает тех, кто ищет работу. Тем не менее, в области работает около 2,5 тыс. мигрантов [3]. Нельзя сказать, что иностранные рабочие руки — лишние в Рязани. На стройках действительно есть в них необходимость, но некоторые предприниматели, не желающие платить в соответствии с законом, предпочитают теневой бизнес.

Объемы как внешней, так и внутренней миграции резко падают. В 2005 году регистрируемый миграционный прирост составил 15,8 % уровня 1995 года, когда приток мигрантов был наибольшим за последнее десятилетие и на 60 % компенсировал естественную убыль населения. Сальдо миграции в Рязанской области в течение 2006—2025 годов

прогнозируется как положительное. Но в рассматриваемый период более чем на 70 тыс. миграционный прирост не компенсирует естественную убыль, которая составит 252 тыс. человек.

Федеральная служба государственной статистики провела расчет предположительной численности населения до 2025 года. Согласно предложенному варианту прогноза, средняя оценка численности населения Рязанской области в начале 2026 года составит 1002,1 тыс. человек, то есть ежегодно численность населения будет снижаться в среднем на 0,8 %.

Однако в показателях демографической ситуации в области намечалась положительная динамика. Показатель рождаемости в 2006 году составил 8,4 на 1 тыс. населения. Уровень смертности по области снизился и составил 20,3 на 1 тыс. населения (в 2004 г. — 21,2 на 1 тыс. населения), по г. Рязани — 15,2 на 1 тыс. населения (в 2004 г. — 16,0 на 1 тыс. населения) [4].

На протяжении двух последних лет темпы промышленного производства в Рязанской области стабильно превышают среднероссийские показатели. Индекс промышленного производства в прошлом году в целом составил 110,2 % к 2005 году (по Российской Федерации — 103,9 %). Вместе с этим, позитивному изменению сложной демографической ситуации поможет и то, что правительство Рязанской области намерено активизировать работу по ускорению темпов развития экономики, добиться необходимых объемов в производстве валового регионального продукта, который с 2003 года увеличился почти на 48 млрд рублей, максимально способствовать повышению качества жизни населения области [4].

Особое внимание уделяется одной из серьезнейших проблем, характерной для всей России, — демографической. На ее решение направлена разработанная в Рязанской области концепция демографического развития, осуществление которой, на наш взгляд, должно остановить негативные процессы в народонаселении региона.

Список использованной литературы

1. Мачульская, Н.И. Демографическая ситуация в Рязанской области // Рязаночка. — 2006. — № 5. — С. 6—9.
2. www.kremlin.ru
3. migrocenter.ru
4. ryazan.reg.ru

И.С. Максяева
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Демографические аспекты закона возрастающей отдачи

Научная значимость данной темы состоит в том, что она раскрывает зависимость экономического развития не только отдельного предприятия, но и страны в целом от демографических факторов, таких, как рост населения, его здоровье и образовательный уровень. Проблема экономического развития (увеличение объемов производства и прибыли) — одна из важнейших для любой страны. Кроме того, на основе закона возрастающей отдачи построено несколько современных экономико-демографических моделей.

Демографический аспект закона возрастающей отдачи состоит в увеличении объема затрат труда в производстве, то есть в росте числа работников, их профессионализме и энергичности, обеспечивающих повышение производительности труда, увеличение объема продукции.

В своей книге «Принципы политической экономии» А. Маршалл затронул самые разные проблемы. Среди них большое внимание было уделено теории «предельных издержек производства», в рамках которой и был сформулирован закон возрастающей отдачи.

Демографические аспекты закона возрастающей отдачи А. Маршалла представляют собой факторы, влияющие на численность, естественный прирост, здоровье, силу, «энергичность» населения, его образовательный уровень. К ним относятся климат, пища, одежда, жилье, отопление, а также немаловажное, непосредственное воздействие на производство и соответственно экономику всей страны оказывают оптимизм, свобода и смена занятий и впечатлений.

Особое значение имеет производственное обучение, особенно это заметно в связи с постоянно возрастающей экономией, обусловленной умением работать.

Кроме того, необходимо отметить, что в долгосрочной перспективе увеличение физических и нравственных сил народа делает его способным воспроизвести и воспитать более развитое и прогрессивное поколение, которое в дальнейшем, несомненно, обеспечит поступательное развитие экономики и всего общества.

С увеличением численности населения в производстве, качества рабочей силы увеличивается производительность труда, растет доход предприятия. Возрастание совокупного объема производства какого-либо товара обычно увеличивает размер фирмы, а следовательно, и получаемую ею внутреннюю экономию от масштаба производства, что позволяет ей выпускать продукцию с пропорционально меньшими, чем прежде, затратами труда и других издержек. Расширение масштабов

производства быстро увеличивает преимущества предприятия перед конкурентами и снижает цены, по которым он может позволить себе продавать свою продукцию.

Сам А. Маршалл делает следующий вывод: в то время как роль, которую играет в производстве природа, обнаруживает тенденцию сокращения отдачи, роль, которую играет в нем человек, наоборот, — тенденцию возрастания отдачи.

Необходимо отметить, что влияние демографических факторов на возрастающую отдачу не утратило своей актуальности и в наше время. Их значение в производстве очень важно, и каждый современный экономист должен учитывать их роль в деятельности предприятия.

В Рязанской области в настоящее время проблема демографических аспектов очень актуальна. Численность населения области год от года неуклонно сокращается, число трудоспособного населения уменьшается еще быстрее: люди старшего возраста выходят на пенсию, а количество молодежи намного меньше высвободившихся мест. В то же время существует проблема трудоустройства молодых людей, выпускников вузов. Это связано прежде всего с качеством высшего образования, непопулярностью востребованных на рынке труда профессий, ухудшающимся с каждым годом здоровьем населения, что также сказывается на производстве.

Проблема образования более сложная. Для ее решения важно, чтобы молодые люди осознали: главное — не просто получить диплом, необходимо стать настоящим профессионалом в своем деле, чтобы успешно конкурировать на рынке труда.

На рынок труда Рязанской области существенное влияние оказывает значительное число факторов: политическая и макроэкономическая ситуация, демографические процессы, уровень жизни и реальная заработная плата в различных отраслях экономики, наличие долгосрочных планов социально-экономического развития, качество рабочей силы, развитость системы профессионального образования, ее доступность, гибкость системы подготовки кадров, информированность населения и многое другое. В мае 2006 года в крупных и средних организациях работали 306,4 тыс. человек. Кроме того, для работы в них привлекались на условиях совместительства 8,3 тыс. человек, по договорам гражданско-правового характера — 5,8 тыс. человек. Общее число замещенных рабочих мест в крупных и средних организациях, определенное как суммарное количество работников списочного состава, совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, составило 320,5 тыс. мест, что на 5,8 тыс. мест, или на 1,8 %, меньше, чем в мае 2005 года.

Сегодня на рынке труда востребованы рабочие профессии, однако с каждым годом все больше повышается престиж высшего образования, в связи с чем возникает проблема трудоустройства работников с высшим образованием. Но, несмотря на то, что вузы каждый год выпускают

все больше специалистов, во многих сферах бизнеса наблюдается недостаток молодых профессиональных кадров. Несомненно, это связано в первую очередь с низким уровнем вузовской подготовки специалистов, многие выпускники которых, получив диплом, вынуждены искать работу не по своей специальности или переучиваться на другую, более востребованную на рынке труда. На наш взгляд, в настоящее время приоритетным является не уровень образования, а востребованность профессии на рынке труда и уровень квалификации работника.

Улучшение здоровья населения также имеет огромное значение, поэтому необходимо возродить и сформировать в общественном сознании убежденность в том, что здоровье — это высшая ценность страны и каждого гражданина. Именно перед детьми нужно ставить задачу быть здоровыми, культивировать здоровый образ жизни. При этом престиж здоровья надо стимулировать и морально, и материально. Надо создавать моду на здоровье, моду на людей, поддерживающих себя в хорошей физической форме. Внедрять в детское сознание мысль, что потеря здоровья приведет к утрате конкурентоспособности и достойного существования в будущем. «Лучше быть здоровым и богатым, чем больным и бедным» — эти слова должны быть лозунгом каждого образовательного учреждения. Здоровый образ жизни — самый надежный и экономически выгодный путь к реальному улучшению показателей общественного здоровья.

Автор считает, что приоритетным направлением социально-экономического развития региона должно стать увеличение естественного прироста населения. Прежде всего необходимо стимулировать рождаемость, а для этого нужно:

- ввести систему льгот, дотаций и привилегий семьям с двумя и более детьми;
- обеспечить социальную защиту женщин от безработицы;
- обеспечить строительство доступного жилья, ввести систему ипотечного кредитования с наиболее доступными для молодых семей условиями.

Т.М. Новикова
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Р. Барлоу о влиянии воспроизводства населения на экономическое развитие

Население — главная производительная сила общества и одновременно главный потребитель всех создаваемых материальных благ. Поэтому из всех глобальных проблем, волнующих человечество, вос-

производство народонаселения мира представляется одной из главных. Демографическая реальность современного мирового развития делает проблему воспроизводства населения особенно актуальной.

Сокращение численности населения — один из серьезных вызовов, с которым Россия сталкивается в начале XXI века. В настоящее время уровень рождаемости в России вдвое ниже, чем в самые тяжелые годы Великой Отечественной войны. Все это влияет на экономику страны и поэтому важной задачей является осознание закономерностей и осмысление всех негативных последствий современных тенденций развития населения.

Разработка моделей, оценивающих как влияние демографических переменных на «устойчивый уровень» производительности труда, так и особенности продвижения к этому уровню, связана с декомпозицией демографического фактора на воздействия смертности и рождаемости, в том числе рождаемости прошлой и текущей. Одна из наиболее простых и вместе с тем аргументированных моделей такого рода была предложена Р. Барлоу. Главная причина создания модели, по утверждению Д. Саймона (1989) — отсутствие взаимосвязи между темпом прироста населения и темпом роста дохода на душу населения.

В своей работе Р. Барлоу сделал вывод о том, что использование двух переменных для исследования недостаточно, так как это может привести к неверным заключениям. Действительно, построив модель с двумя переменными и не обнаружив никакой взаимосвязи, он ввел третью переменную — «прошлый уровень рождаемости», которая доказывает, что корреляция между воспроизводством населения и экономическим развитием существует.

Основная идея модели Р. Барлоу состоит в следующем. Поскольку повышение рождаемости оказывает негативное краткосрочное и позитивное долгосрочное влияние на рост среднедушевого дохода, а текущий и прошлый уровни рождаемости тесно взаимосвязаны (в силу чего текущие темпы роста населения отражают кратковременный негативный и долговременный позитивный эффекты), постольку результирующее влияние, определенное с помощью двухпеременной (темп роста населения — темп роста дохода) модели, оказывается нулевым (статистически несущественным) или негативным.

Для того чтобы разделить влияние прошлого и текущего уровней рождаемости, необходима модель, включающая две независимые переменные. Такими переменными являются среднегодовые темпы роста численности населения (за шестилетний период, называемый текущим), определяющие краткосрочное влияние, и среднегодовой чистой уровень прошлой рождаемости (за шестилетний период, начинающийся на 17 лет раньше начала текущего периода, рассчитанный как суммарный коэффициент рождаемости, умноженный на вероятность дожития до возраста 1 год), определяющий долгосрочное влияние.

Почему экономический рост положительно связан с прошлым уровнем рождаемости, но отрицательно с текущим темпом прироста населения? Положительный (частичный) эффект прошлого уровня рождаемости на сегодняшнем экономическом росте можно было бы объяснить тем, что более высокое изобилие в прошлом влечет за собой более быстрый рост рабочей силы сегодня, а также, по-видимому, «эффектом Бозеруп», связывающим восприятие новых знаний и внедрение новых технологий с увеличением численности населения. В свою очередь неизменно негативное влияние текущего повышения рождаемости объясняется прямым увеличением знаменателя в показателе среднедушевого ВВП, снижением нормы сбережений и сокращением участия женщин в процессе производства.

Результаты, произведенные моделью с тремя переменными, подразумевают, что самые высокие темпы роста ВВП на душу населения приходятся на страны с высоким прошлым уровнем рождаемости и низким текущим. В целом модель Р. Барлоу продемонстрировала перспективность декомпозиции демографического фактора при оценке параметров экономического роста, наглядно подтвердив ограниченность анализа, основанного на двухпеременных моделях. Основным результатом модели с тремя переменными — более высокий уровень прошлой рождаемости — часто имеет отрицательные краткосрочные и положительные долгосрочные эффекты на экономический рост, что сохраняется даже в моделях регресса, включающих много других факторов.

Население в России и в Рязанской области продолжает сокращаться. Если подобная ситуация не изменится, то в ближайшем будущем нас ждет депопуляция нации. Но если не будет хотя бы простого воспроизводства человеческих ресурсов, то откуда взяться значительному экономическому росту? Возможно ли удвоить ВВП? Удвоение валового внутреннего продукта — вопрос политический. От него зависит мощь страны и каждого региона в частности. Необходимо готовить квалифицированные кадры, потому что без рабочих-профессионалов удвоение ВВП невозможно. Чем многочисленнее молодое поколение, тем выше доля высокообразованного населения, подготовленного к требованиям современного производства, а следовательно, выше научный, производственный, культурный потенциал общества.

Снижение рождаемости привело к уменьшению числа лиц нетрудоспособного возраста, приходящихся на население рабочих возрастов. Еще одним важным вопросом для России в ближайшем будущем опять-таки из-за старения населения станет увеличение нагрузки на экономически активное население в связи с тем, что оно вынуждено будет содержать большее по численности население пенсионного возраста.

Однако в последние годы наблюдалось развитие экономики Рязани (России) и рост валового регионального продукта. С чем это связано? Если основываться на доказательстве Р. Барлоу, то, конечно, частично

это может быть связано с прошлым уровнем рождаемости. Тем не менее, российская экономика обладает возможностями для достаточно динамичного экономического роста. Обеспечить 7—8 % ежегодного роста ВВП, необходимых для удвоения ВВП в ближайшие десять лет, удастся, если количественные потери в трудовом потенциале будут компенсироваться ростом производительности труда. Для этого необходимо разработать программы развития рынка рабочей силы, расчетов потребления. Экономика и население неделимы, потому что нельзя формировать и прогнозировать предложение, не зная структуры спроса, а формирует спрос — население.

Заканчивая анализ влияния воспроизводства населения на экономическое развитие, следует отметить очень важный момент. Многое в схеме должно измениться, если рассматривать население не только как источник и причину изменения структуры экономики, но и как объект капиталовложений нации. При выборе приоритетов и направлений инвестиций самым существенным критерием является доступность того или иного ресурса и его капиталоотдача. Каждая страна выбирает, инвестировать ли ей образование и здравоохранение или использовать имеющиеся ресурсы на другие цели. Решение может оказаться критическим для будущего страны.

***И.С. Анашкина**
научный руководитель доцент **В.М. Зайцев**
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Сущность и значение концепции человеческого капитала

Качественные характеристики рабочей силы, способности человека к трудовой деятельности, его умения, знания, навыки можно рассматривать как человеческий капитал. Этот капитал складывается из природных способностей отдельного человека и может быть увеличен в процессе образования, профессиональной подготовки, приобретения опыта работы.

Оформление теории человеческого капитала приходится на конец 1950-х и начало 1960-х годов в США. На правах особого раздела она вошла во все западные учебники по экономике. У истоков ее стояли известные американские экономисты, представители так называемой чикагской школы, лауреаты Нобелевской премии Теодор Шульц и Гэри Беккер, Бартон Вейсброд, Джордж Минцер, Ли Хансен. К затратам на производство человеческого капитала (к инвестициям в человеческий капитал) относятся:

1) прямые затраты, в том числе плата за обучение и другие расходы на образование, смену места жительства и работы;

2) упущенный заработок, являющийся элементом альтернативных издержек, поскольку получение образования, смена места жительства и работы связаны потерей доходов;

3) моральный ущерб, так как получение образования является трудным и часто неприятным занятием, поиск работы утомляет и истощает нервную систему, а миграция приводит к потере старых друзей и знакомых.

Важнейшими формами вложений в человека западные экономисты считают образование, подготовку на производстве, медицинское обслуживание, миграцию, поиск информации о ценах и доходах, рождение детей и уход за ними. Человеческий капитал и труд:

1) воспроизводимый человеческий капитал → доход на человеческий капитал;

2) природные способности → рента на природные способности;

3) чистый труд в узком смысле → чистая заработная плата.

В настоящее время проблемы оценки человеческого капитала все больше выдвигаются на передний план, хотя единые принципы его исчисления еще не выработаны. В оценке этого комплексного показателя существенным моментом признается учет стоимости воспитания, обучения и подготовки новых работников, наряду с повышением квалификации, удлинением периода трудовой деятельности, потерь в связи с болезнями, смертностью и другими факторами и т.п.

Среди экономистов хорошо известна теория Т. Шульца о человеческом капитале как о накопленных в стране затратах на воспроизводство рабочей силы независимо от источника их покрытия. Т. Шульц полагал, что человеческий капитал обладает необходимыми признаками производительного характера, имеет свойства накапливаться и воспроизводиться на обновляемой основе.

В настоящее время за рубежом получила распространение система «обучения в течение всей жизни», в России внедряется система «непрерывного образования». Изменение типа воспроизводства более квалифицированных работников вызвано требованиями научно-технического прогресса и бурным развитием науки.

Человеческий капитал практически во всех странах превышает половину накопленного национального богатства. Это свидетельствует как об уровне развития стран, так и о различиях в материальном благосостоянии. Вместе с тем высокий удельный вес человеческого капитала в большинстве стран обусловлен исключительно неравномерным распределением природных элементов богатства на территории и их недостаточной изученностью. В России удельный вес человеческого капитала является одним из низких вследствие высокого удельного веса показателей стоимости природных ресурсов. Выгоды от образования могут поступать в виде более высоких заработков в будущем, более широкого доступа к интересной, приятной и перспективной работе, в виде presti-

жа профессии или повышенного удовольствия от нерыночных видов деятельности в будущем.

Получение образования дает выгоды и вызывает значительные издержки. Выгоды заключаются в увеличении зарплаток, эффективности потребительских затрат, повышении удовлетворенности людей работой и досугом, в передаче приобретенных полезных качеств следующим поколениям. Издержки делятся на денежные затраты на образование, потери зарплаток в период обучения и моральные издержки, связанные с получением образования.

Подавляющее большинство людей принимают решения о переезде по экономическим причинам. Теория человеческого капитала предсказывает, что люди будут перемещаться из регионов с относительно низкими доходами в районы с более высокими уровнями зарплаток и благоприятными условиями для проживания.

Мобильность, согласно теории человеческого капитала, более высока среди молодежи и образованных людей. Чем моложе человек, тем больше временной горизонт, на котором он может получать выгоды от инвестиций в свой человеческий капитал. Поэтому у молодых людей выше отдача от любых инвестиций в человеческий капитал.

Рынок труда в Рязанской области стал более гибким и прогнозируемым. Острота и напряженность в вопросах безработицы снизилась. В настоящее время работодателями предлагается 6700 рабочих мест, что значительно больше числа зарегистрированных безработных.

Демографическая ситуация в Рязанской области ухудшается. За последние два года численность трудоспособного населения сократилась на 12 тыс. человек и составила 713,2 тыс. Неуклонно растет доля лиц пенсионного возраста, снижается удельный вес детей и подростков. Сокращается численность экономически активного населения.

Главной причиной сокращения численности населения является естественная убыль (превышение числа умерших над числом родившихся), регистрируемая с 1989 года. В 2006 году число умерших превысило число родившихся на 14 тыс. человек (это численность населения г. Кораблино), или в 2,4 раза. Все расчеты свидетельствуют, что естественная убыль населения приняла долговременный характер. Основные причины смерти — болезни системы кровообращения (55,5 % всех умерших) и новообразования (12,1 %). Довольно ощутимые ежегодные потери несет население в результате гибели от несчастных случаев, отравлений и травм.

Интегральным показателем, характеризующим уровень и качество жизни, является ожидаемая продолжительность жизни. По сравнению с 1989 годом можно отметить значительное ухудшение ситуации: резко сократилась продолжительность жизни, особенно у мужчин; увеличился разрыв в ожидаемой продолжительности жизни для городского и сель-

ского населения; сохранилась на крайне высоком уровне гендерная дифференциация в значениях этих показателей.

Факторами, способными замедлить в ближайшей перспективе процесс снижения численности населения, и особенно его трудоспособной части, является сокращение смертности, в первую очередь от так называемых «неестественных» причин, и миграция.

В Рязанской области относительно низкий уровень человеческого капитала. Демографическая ситуация характеризуется крайне низким уровнем рождаемости, высоким уровнем смертности, неэффективным использованием миграционного потенциала. В целях обеспечения доступности и повышения качества медицинских, социальных и образовательных услуг требуется модернизация здравоохранения, образования и социальной сферы.

М.М. Магомедрасулова

*научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)*

Демографические процессы как фактор формирования маркетинговой среды

Вопрос о роли демографического фактора в развитии человеческого общества ставили еще античные авторы. О демографическом детерминизме можно говорить лишь в том случае, когда влияние демографического фактора на развитие общества не просто признается, а рассматривается в качестве главной силы, определяющей либо характер общественного строя, либо переход общества от одной стадии развития к другой, либо то и другое вместе. Эти идеи были разработаны К.А. Гельвецием в труде «О человеке» (1769). С тех пор данная концепция вошла в научный обиход, имеет массу сторонников и весьма примечательна в контексте рыночной экономики — в сфере маркетинга.

В странах с рыночной экономикой стало быстро развиваться направление прикладных демографических исследований, связанное с исследованием влияния демографических факторов на бизнес, в частности маркетинг. Рынок товаров характеризуется неоднородностью. Его отличают разнообразие экономических и социальных условий, структурные различия совокупности потребителей. Предприниматель приходит к выводу о желательности выделения на рынке более однородных (гомогенных), а главное, привлекательных участков рынка, которые называются сегментами. Процесс разбивки потребителей на группы на основе различий в нуждах, характеристиках и поведении называется сегментированием рынка.

Сегменты рынка могут формироваться по географическим (регионы, города), демографическим (пол, возраст, уровень доходов, уровень образования), социологическим (принадлежность к общественному классу, образ жизни) и поведенческим признакам (повод для покупок, искомые выгоды, интенсивность потребления).

Демографический принцип сегментации заключается в том, что отбираются такие половозрастные и социальные группы населения, на которые фирма предполагает ориентироваться: мужчины или женщины в определенном возрасте, принадлежащие к определенной группе населения по доходу. При сегментации по демографическому принципу можно использовать и другие признаки: размер, состав и возраст семьи, некоторые миграционные процессы, жилищные условия. Объем и структура спроса на товары индивидуального потребления (продукты питания, одежда, обувь и т.п.) зависят от численности населения, его половозрастного состава, а спрос на товары общесемейного потребления (мебель, телевизоры, электробытовые товары и т.п.) — от числа семей, их размера, типа жилья. Важной предпосылкой сегментации является анализ демографических данных.

Потребности и возможности покупателей меняются с возрастом. Даже 6-месячный ребенок уже отличается по своему потребительскому потенциалу, скажем, от 3-месячного. Осознав это, фирмы игрушек разрабатывают различные игрушки для последовательного использования их детьми в течение каждого из месяцев первого года жизни.

Сегментирование по признаку пола уже давно проводится применительно к одежде, принадлежностям по уходу за волосами, косметике и журналам. Время от времени возможность сегментирования по признаку пола обнаруживают и на других рынках. Большинство марок сигарет без различия используются как мужчинами, так и женщинами. Однако на рынке стали все чаще появляться «женские» сигареты с соответствующим ароматом, в соответствующей упаковке, реклама которых делает акцент на образе женственности товара. Потенциал сегментирования по признаку пола существует и в автомобилестроении. С ростом числа женщин, имеющих собственные машины, некоторые автомобильные компании наращивают выпуск чисто «женских» автомобилей.

Старым приемом деления рынка применительно к таким товарам и услугам, как автомобили, одежда, косметика, образование и путешествия, является сегментирование по признаку уровня доходов. Возможности сегментирования осознаются и в других отраслях деятельности, например, при изготовлении спиртных напитков.

Влияет на заинтересованность в тех или иных товарах и образ жизни потребителей. Продавцы все чаще прибегают к сегментированию рынков по этому признаку. Например, планируется создать джинсы для следующих групп мужчин: любители удовольствий, «традиционные»

домоседы, непоседы из рабочих, «деловые лидеры» или преуспевающие «традиционалисты». Каждой группе нужны джинсы особого покроя, по разной цене, предлагаемые с помощью разных рекламных текстов, через разные торговые предприятия.

Одна из действенных форм сегментирования — классификация покупателей на основе тех выгод, которых они ищут. В США примерно 23 % покупателей приобретали часы по самым низким ценам, 46 % руководствовались при покупке факторами долговечности и качества товара, а 31 % покупали часы в качестве символического напоминания о каком-то важном событии. В те годы наиболее известные часовые компании почти полностью переключили свое внимание на третий сегмент, выпуская дорогие часы, подчеркивающие престиж и продавая их через ювелирные магазины.

Рынки можно также разбивать по группам слабых, умеренных и активных потребителей товара. Активные пользователи, как правило, составляют небольшую часть рынка, однако на их долю приходится большой процент общего объема потребления товара. На примере потребления пива в США можно видеть, что 68 % опрошенных его не пьют. Оставшиеся 32 % составляют две группы по 16 % в каждой: слабые потребители (12 % общего объема потребления пива) и активные (88 %). Большинство пивоваренных фирм ориентируется на активных потребителей.

Иногда сегментация может быть комбинированной. Например, деление рынка по географическому принципу может сочетаться с демографическим, а в каждом таком субсегменте можно выделять группы по поведенческому и психографическому признакам, то есть используя метод «матрешки».

Логика сегментации базируется на том, что даже самая хорошая и совершенная модель продукта окажется не нужной всем потенциальным потребителям на данном рынке. Кому-то не подойдет цена, кому-то дизайн, кому-то технические параметры. Сегментация — способ определения, во-первых, для каких групп потребителей (в отраслевом или продуктовом разрезе) предназначено данное изделие; во-вторых, какие параметры продукции имеют ключевое значение для повышения конкурентоспособности предприятия, над какими еще предстоит поработать, чтобы они в наибольшей степени удовлетворяли запросам конкретных потребителей.

В любой книге по маркетингу можно прочитать, что сегментация рынка — важный элемент маркетинга. Сегмент рынка — это прежде всего группа потребителей. Этот способ деления потенциального рынка на части (сегменты), то есть на четкие группы потребителей, которые будут одинаковым или похожим образом реагировать на различные аспекты реализации продукции (одинаково реагировать на опреде-

ленную рекламу, искать предлагаемый товар в определенного типа магазинах), и называют сегментацией рынка.

Значение демографического фактора в новых экономических условиях усиливается и в связи с тем, что существенно возрастает необходимость учета двух главных функций населения. Предприниматели должны рассматривать население как главную составляющую производительных сил (рабочая сила) и как единственного потребителя товаров и услуг. Без такого учета эффективное решение социальных и экономических проблем не представляется возможным.

В.С. Каримова

научный руководитель доцент В.М. Зайцев

(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Проблемы численности населения и увеличения совокупного дохода (региональный аспект)

Проблема ограничения численности населения, опасность чрезмерного роста народонаселения возникала еще в государствах Античного мира, и нашла отражение в высказываниях и работах выдающихся греческих мыслителей того времени: Сократа (470—399 до н.э.), Платона (427—347 гг. до н.э.) и Аристотеля (384—322 гг. до н.э.).

А. Сови в своем труде «Общая теория населения» рассматривает не только проблему роста численности населения, но и ее связь с экономическим развитием страны, а также неравенства доходов, деления населения на социальные классы, увеличения оптимума населения.

Главный вывод из теории оптимума состоит в том, что нельзя считать, как утверждали Т. Мальтус и его последователи, что населения вообще слишком много или, как утверждали популяционисты первой половины века, его вообще слишком мало; надо говорить о том, много ли его или мало по сравнению с оптимальной численностью. При этом то или другое зависит не только от численности самого населения, но и от оптимума, который может также изменяться как в одну, так и в другую сторону. Легко видеть, что здесь создается чрезвычайно удобная для апологетов — преднамеренных и непреднамеренных — «интегральная» концепция.

Любую страну, исходя из эмпирической оценки и иных соображений, можно объявить перенаселенной (оптимум превышен) или недонаселенной (оптимум недостигнут). Для мальтузианцев возможность такой интеграции была ценной находкой: она позволяла, когда это было нужно, для отдельных стран брать на вооружение идеи популяционистов и

пропагандировать пользу роста населения, настаивать на соответствующей политике населения, сохраняя в целостности весь арсенал мальтузианской аргументации для всего остального (или без малого всего остального) мира. Впрочем, ведь и у самого Мальтуса отношение его двух знаменитых прогрессий в самом начале ряда может и возрастать.

Экономические исследования или общее направление политики упираются в проблему численности населения многими своими аспектами. Нельзя больше продолжать пренебрегать этой проблемой, в то время как к ней постоянно приходится обращаться. Идет ли речь о капиталовложениях, социальном обеспечении, занятости и безработице, структуре профессиональной подготовки, увеличении совокупного дохода страны и даже о системе налогообложения, не говоря уже о стоящей во многих странах проблеме самого существования.

Современная демографическая ситуация представляет собой глобальную проблему, так как численность населения Земли ежегодно увеличивается. Прежде всего наблюдается высокий рост населения в развивающихся странах. В России и многих развитых странах актуальность проблемы обусловлена прежде всего тем, что здесь протекают депопуляционные процессы, то есть процессы вымирания населения, представляющие значительно большую реальную угрозу, чем перенаселение.

Депопуляция затронула практически всю территорию Российской Федерации и почти все этнические группы. По данным переписи населения 2002 года, численность населения России с 1989 по 2002 год упала на 7,4 млн. Каждую минуту в России рождается 3 человека, а умирает 5. Общемировая тенденция противоположна: отношение количества рождений к количеству смертей равно 2:6. Особенно велика смертность у российских мужчин, средняя продолжительность жизни которых 59 лет (136-е место в мире). Продолжительность жизни женщин несколько выше — 72 года (100-е место в мире). Уровень рождаемости в России не обеспечивает простого воспроизводства населения. Современные параметры рождаемости в 2 раза меньше, чем требуется для замещения поколений. В настоящее время в Российской Федерации в среднем на 1 женщину приходится 1,2 рождений при уровне, необходимом для простого воспроизводства населения, в 2,15.

Демографическая ситуация, сложившаяся в Рязанской области, характеризуется сложными процессами в развитии населения. Тенденции социально-экономического развития существенно повлияли на качественные и количественные характеристики демографических процессов в Рязанской области. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области, численность постоянного населения области на 1 января 2006 года составила 1182,0 тыс. человек, сократившись за 2005 год на 12,8 тыс. человек».

Демографическая ситуация в Рязанской области оценивается как критическая. Среди регионов Центрального федерального округа наша область находится на предпоследнем месте, опережая только Тульскую область. Катастрофическую ситуацию можно изменить при условии принятия федеральных законов и осуществления Правительством РФ антикризисных мер в области государственной семейной политики.

Целью демографического развития Рязанской области является стабилизация численности населения и создание условий для последующего демографического роста.

Реализуемые в области национальные проекты в сфере жилья, здравоохранения и образования тесно связаны с демографической ситуацией. Охране материнства и детства правительство области придает самое серьезное значение. Сегодня для обеспечения женщин медицинской помощью в период беременности и родов выдаются родовые сертификаты. В этой программе участвует 40 лечебных учреждений области.

В регионе ведется работа в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», реализуется областная целевая программа «Обеспечение жильем молодых семей на 2003—2010 годы». Принято решение разработать региональную целевую программу «Демографическое развитие Рязанской области». К работе планируется привлечь членов общественной палаты и некоммерческие организации на основе социального заказа. Принятие такого документа может стать первым шагом на пути к улучшению демографической ситуации в области. На наш взгляд, рекомендации по улучшению демографической ситуации Рязанской области могут быть следующими:

- успешно реализовать «Концепцию демографического развития Рязанской области на период до 2015 года»;

- ежегодно проводить государственно-общественный региональный форум по семейным и демографическим проблемам;

- принять меры по увеличению финансирования и выполнению Закона Рязанской области «О социальной поддержке многодетных семей в Рязанской области»;

- пропагандировать нравственные и семейные ценности;

- увеличить услуги некоммерческих организаций для дошкольного образования;

- создать систему социально-психологических консультаций для оказания помощи семьям;

- пропагандировать здоровый образ жизни.

Автор считает, что в результате проводимой в Рязанской области работы, направленной на улучшение демографической ситуации, должна стабилизироваться численность населения за счет увеличения средней продолжительности жизни, повышения в перспективе показателей

рождаемости, снижения показателей смертности населения. Улучшится структура размещения производительных сил, что, несомненно, окажет позитивное влияние на показатели социально-экономического развития региона и страны в целом.

Я.И. Щербак
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Компьютерные модели демографической динамики

Человеческое общество — это сложная неравновесная система, постоянно развивающаяся и изменяющаяся. Возможно ли описать его развитие какими-либо достаточно простыми законами? Современные достижения в области математического моделирования дают однозначный ответ: «Можно». Социальная эволюция действительно подчиняется строгим и достаточно простым макрозаконам.

Наш мир переживает величайшую демографическую революцию, поэтому изучение этого вопроса является особенно актуальным, так как в эпоху стремительных перемен само понятие роста населения нуждается в пересмотре.

Научная значимость данной проблемы заключается в научном подходе к изучению человеческого общества как предельно сложной системы и анализе социальных систем с использованием математических методов моделирования.

Для населения мира вплоть до 1960-х годов был характерен гиперболический рост. Было предложено и несколько математических моделей, описывающих этот рост. Некоторые из них вполне компактны, однако не вполне объясняют механизмы гиперболического роста. Предлагаемая первая компактная макро модель гиперболического роста имеет вид системы, состоящей из двух дифференциальных уравнений:

$$dN/dt = a (bK - N) N, \quad (1)$$

$$dK/dt = cNK, \quad (2)$$

где N — население Земли, K — уровень технологического развития, bK соответствует потолку несущей способности Земли при данном уровне развития жизнеобеспечивающих технологий.

Первое уравнение, моделирующее скорость изменения численности населения Земли, показывает зависимость темпов роста населения от уровня развития жизнеобеспечивающих технологий. Второе уравнение модели показывает, что скорость роста жизнеобеспечивающих техноло-

гий (dK/dt) пропорциональна, с одной стороны, самому уровню их развития (K), а с другой стороны, — численности населения.

Во второй модели ограничение роста населения потолком несущей способности Земли задается способом, несколько отличным от использованного в первой макромоделе — уровень технологического развития K измеряется через «избыточный» продукт, производимый при данном уровне технологического развития мир-системы на одного человека (K_2). «Избыточный продукт» понимается как разность между актуально произведенным продуктом и продуктом, минимально необходимым для простого (с нулевой скоростью роста) воспроизводства населения.

Это позволяет получить компактную макромоделю, дающую предикцию динамики как населения мира, так и мирового валового внутреннего продукта (ВВП):

$$dN/dt = aNK_2, \quad (3)$$

$$dK_2/dt = bK_2N. \quad (4)$$

При этом для подсчета мирового ВВП может быть использовано следующее уравнение:

$$G = cN + K_2N, \quad (5)$$

где c представляет собой «избыточный» продукт, производимый при данном уровне технологического развития мир-системы на одного человека.

Можно сделать вывод о том, что с повышением уровня технологического развития будет наблюдаться рост населения. А величина мирового ВВП прямо пропорциональна производимому при данном уровне технологического развития мир-системы «избыточному» продукту на одного человека и уровню технологического развития данной мир-системы.

Главная проблема с макромоделями заключается в том, что они не объясняют пэттерн роста народонаселения мира после 1962 года.

Расширенная модель является развитием компактных макромоделей и направлена на объяснение двух макрохарактеристик роста населения Земли: 1) гиперболического роста до 1962—1963 годов и 2) прогрессирующего замедления темпов роста в последующий период. Данная модель также учитывает динамику грамотности населения мира и представлена следующей системой дифференциальных уравнений:

$$dN/dt = aKN(1 - L),$$

$$dK/dt = bLN,$$

$$dL/dt = cKL(1 - L),$$

где N — население Земли, K — уровень технологического развития (измеряемый описанным выше образом), L — уровень грамотности, изме-

ряемый как пропорция грамотного взрослого населения в общем взрослом населении мира.

Подобные модели подразумевают, что население мира может рассматриваться в качестве системы. Необходимо отметить, что наличие более или менее интегрированной мир-системы, охватывающей большинство населения мира, является необходимым условием, без соблюдения которого корреляция между актуально наблюдаемыми и сгенерированными моделью величинами не будет предельно высокой. Мощным симптомом этого представляется «железная революция». Таким образом, начиная с I тыс. до н.э. динамика населения мира отражает прежде всего именно динамику населения мир-системы, что и делает возможным ее описание при помощи вышеприведенных компактных математических макромоделей. Для перспективных расчетов численности населения применяется метод передвижки по возрастам.

Общий вид расчета численности населения имеет вид:

$$S(x+1, t+1) = S(x, t) * P(x, t) + W(x, t),$$

где $W(x, t)$ — объем миграции, заложенный в расчет, распределенный по полу и возрасту.

Ожидаемое число родившихся в году (t) рассчитывается следующим образом:

$$N(t) = S(15, t) * F(15, t) + \dots + S(49, t) * F(49, t),$$

где $N(t)$ — число родившихся, S — среднегодовая численность женщин.

Прогнозное число умерших в году (t) определяется по формуле

$$M(t) = S (1 - P(x, t) * S(x, t)) + N(t) * (1 - P(N, t)),$$

где $M(t)$ — число умерших, $P(N, t)$ — коэффициент дожития новорожденных до конца года.

Государственный комитет статистики России подготовил прогноз численности населения страны до 2016 года, причем предложил сразу три возможных варианта развития событий в зависимости от того, что у нас будет происходить в социально-экономической сфере. В результате общая численность населения к 2016 году в лучшем случае может быть 138 748 тыс. человек, в худшем — 128 686 тыс., а по среднему варианту — 134 837 тыс. человек.

К 2016 году из 89 регионов Российской Федерации относительно благополучными будут 11. Прирост населения прогнозируется в Чечне, Дагестане, Ингушетии, Тыве. Самое же большое сокращение населения ожидается в Ивановской, Смоленской, Рязанской, Калужской, Новгородской областях, Москве, Санкт-Петербурге.

Ежегодно население нашей страны сокращается на 1 млн человек. С такими темпами уже через 40 лет Россия лишится четверти своих граждан. А спустя еще два столетия от нас вообще ничего не останется. Демографический спад объясняют прежде всего низкой рождаемостью.

Помимо этого, ежегодно умирает около 3 млн (до пенсионного возраста не доживает треть трудоспособного населения), еще несколько тысяч граждан мы теряем из-за «утечки мозгов».

В связи с этим необходимо принимать срочные меры по улучшению демографической ситуации в стране, проводить правильную и точную демографическую политику на федеральном уровне, так как от принятия правильных решений зависит будущее нашей страны, ее экономическая, политическая и социальная стабильность.

Е.И. Ромашова
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Экономические аспекты брачности

Первые годы XXI века свидетельствуют о глобальном кризисе семьи и брака. Массовое уклонение от брака столь же очевидно: брак или замещается сожителем, или отвергается вообще. Актуальность данной темы очевидна — институты брака и семьи в настоящее время переживают кризис. Автор считает, что понять его причины можно с помощью анализа экономических факторов брачности.

Один из теоретиков по проблеме экономики брака Г. Беккер в своих работах стремится объяснить природу и функционирование семьи, закономерности ее формирования. Семья рассматривается им как производственная ячейка, которая использует такие средства, как материальные ресурсы семьи, время, усилия ее членов, и такие «товары», как здоровье, дети, удовольствие, отдых, положение в семье и др.

В последние годы в России появляется тенденция роста профессиональной занятости замужних женщин, имеющих детей. Одновременно выросла доля женщин с детьми дошкольного возраста, работающих полный рабочий день, которые возвращаются на работу после рождения ребенка значительно раньше, чем это имело место прежде.

Растет число тех, кого называют несемейные домохозяйства, то есть домохозяйства, в которых нет ни брачных пар, ни детей. В 1960 году их насчитывалось 7 млн, в 1970 — 12 млн. Затем кривая резко пошла вверх, достигнув в 2000 году отметки в 33 млн. Большинство несемейных домохозяйств — это домохозяйства одиночек.

Слабые семьи выгодны для динамичной рыночной экономики, но всего лишь в краткосрочной перспективе. Слабые семьи вряд ли способны быть производительными единицами. Они выгодны также и с точки зрения эффективного размещения рабочей силы. Прочные браки не позволяют мужчинам и женщинам искать на рынке такую работу, которая кажется им более интересной. Слабые же браки или тем более отсутст-

вие брака, напротив, создают предпосылки для большей географической и временной мобильности и каждый взрослый может найти наилучшее применение своим способностям.

Страна малодетных и бездетных домохозяйств таит в себе демографическую мину замедленного действия: долговременные потребности экономического роста основываются на увеличении численности населения. Кратковременные преимущества семейного упадка в конечном счете исчезают, едва начинаются депопуляция и старение населения. Есть возможность создать более приемлемую модель экономического роста, сделав главный упор на инвестиции в знания и способности людей.

Экономика семьи крайне важна для анализа, так как выбор количества детей и уровня вложений в человеческий капитал каждого ребенка помогает определить, достигнет ли экономика состояния «хорошего» равновесия, то есть сбалансированного роста.

На наш взгляд, демографическая ситуация в России и в Рязанской области может улучшиться, если стабилизируется брачность. Многие отказываются вступать в брак и создавать семью, ссылаясь на занятость, слишком большую ответственность и т.п. Но брак очень важен, поскольку именно с помощью стабильных семей может наладиться демографическая ситуация. Следует отметить тот факт, что в Рязанской области и самом городе браков стало больше, чем разводов. В 2006 году в Рязанской области было зарегистрировано 6575 браков, что значительно больше, чем за аналогичный период прошлого года. За это же время в Рязанской области зарегистрировано 3,5 тыс. разводов, что несколько меньше, чем за предыдущий год.

О сложной демографической ситуации свидетельствуют следующие данные: в 2005 году в Рязанской области родился 7771 ребенок, за это же время умерло 17 тыс. 989 человек, в основном мужчины трудоспособного возраста (30—45). Причина смерти большинства из них — сердечно-сосудистые заболевания, несчастные случаи и алкоголизм.

Смертность в регионе превышает рождаемость в 2,4 раза. Выступая 10 декабря 2005 года на заседании правительства Рязанской области, губернатор Г.И. Шпак привел страшную статистику: лишь каждая 32-я жительница региона, способная к деторождению, имеет детей, а количество разводов Рязанской области превысило количество браков. Одним из способов решения задачи превышения рождаемости над смертностью (пока ситуация с этими показателями, как и в целом по России, прямо противоположная) должна стать, считает автор, пропаганда семейного образа жизни.

По нашему мнению, комитет по демографической политике может взять на себя ведущую роль в осуществлении Концепции демографического развития области и новых законов. В первую очередь это должны быть законы Рязанской области «О поддержке многодетных семей», «О

квотировании рабочих мест для отдельных категорий граждан», «Об охране здоровья населения области», «Об охране семьи, материнства, отцовства и детства в Рязанской области».

Если уже сегодня не начать принимать хоть какие-нибудь меры по увеличению количества браков, ситуация может обостриться еще больше. Правительство должно понимать, что в современных условиях молодым парам очень тяжело обеспечить определенный уровень жизни, так как цены на жилье и прочее никак не соответствуют зарплатам молодых специалистов. Поэтому надо создавать программы по поддержке молодых семей и молодых родителей.

В целом в области и самом городе, несмотря на превышение браков над разводами, ситуация на брачном рынке все же оставляет желать лучшего. Нельзя не согласиться с губернатором, который подчеркнул, что женитьба и замужество должны «войти в моду», равно как должно «стать модным» наличие в семье двух и более детей. При этом холостых граждан «общество должно порицать».

Анализ правительственных программ позволяет сделать вывод, что наше правительство стремится создавать здоровое общество с крепкими семьями. Иными словами, государство нацелено на создание мощной и стабильной экономики, что невозможно без стабильной семьи. Решая жилищную проблему, правительство,, помогает и себе, ведь в будущем стране нужны будут новые молодые рабочие кадры и заботиться об их появлении нужно незамедлительно. Поэтому, инвестируя средства в настоящий и будущий человеческий потенциал, страна окупит его и обеспечит себя трудовым потенциалом.

Следует отметить, что экономическая сторона брака влияет и на демографическую ситуацию в стране. Как известно, в настоящее время происходит депопуляция русского народа. Огромное влияние на этот процесс оказывает экономический фактор. Если молодые супруги — россияне будут уверены в завтрашнем дне и убеждены, что их детей ждет достойное и надежное будущее, то экономическое развитие России обретет положительную динамику.

Т.В. Буянова
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Экономическая теория семьи

Современное экономическое изучение общества в условиях перехода к постиндустриальному, в котором человек уже не является средством, а становится целью производства, выдвигает семью в центр своего научного интереса. Проблема семьи важна для всех стран и регионов не-

зависимо от типа экономической системы и уровня развития. Семья оказывает большое влияние на все сферы деятельности человека, в том числе на экономику и демографию. Из года в год растет число экономических исследований семьи в мире в целом и нашей стране и в Рязанской области в частности, которые оказывают влияние на подходы представителей других социальных наук к этому фундаментальному институту.

Экономический анализ поведения семьи по Г. Беккеру стимулирует развитие технического аппарата и способов исследования, которые уже повлияли на многие разделы макроэкономики и еще больше — на экономику труда и сельского хозяйства, на теорию организации отрасли и теорию предпочтений. Беккеровский анализ домохозяйства опирается на представление о семье как о производственной единице, а также на идею о специфической форме человеческого капитала, создаваемого в ходе брака («семейный капитал»). Г. Беккер предлагает рассматривать семью не как пассивного потребителя рыночных товаров, а как самостоятельную производственную единицу, которая выпускает «конечную продукцию», (то есть те потребительские блага, в которых нуждается семья), используя некоторые ресурсы: товары, покупаемые на рынке и время членов семьи. При этом семья предъявляет спрос не на сами по себе рыночные товары, а на те полезные эффекты, которые могут быть получены с их помощью (например, стиральная машина, холодильник и пр.).

Уже в одной из своих ранних статей Г. Беккер высказал мысль, что решение иметь детей аналогично другим инвестиционным решениям, принимаемым рациональными агентами. Дети выступают в его трактовке как своего рода «блага длительного пользования»: они для родителей источник удовлетворений (в современном обществе по преимуществу неденежных), но их содержание и воспитание требует немалых затрат, как явных, так и неявных (и прежде всего времени родителей). Спрос на детей поэтому отрицательно связан с издержками по их содержанию и положительно с уровнем дохода родителей. Казалось бы, этому противоречит тенденция сокращения размеров семьи в ходе экономического роста. Однако при более высоких ставках оплаты возрастает не только доход, семья дорожает фактически и время родителей. Поскольку воспитание детей — процесс чрезвычайно времязатратный, «эффект цены» перевешивает «эффект дохода», так что с повышением заработной платы, предлагаемой на рынке, спрос на эти «блага», то есть рождаемость, сокращается. Г. Беккер оценивает анализ взаимодействия между спросом на количество и качество детей как одно из крупнейших достижений экономической теории рождаемости.

В Рязанской области на межпереписной период пришелся очередной демографический переход, когда преобладающей стала малодетная семья (1—2 ребенка). За тринадцать лет уровень рождаемости (показа-

тель среднего числа детей, рожденных одной женщиной в течение репродуктивного периода) сократился более чем в 1,5 раза (табл.).

Таблица

*Число родившихся детей в Рязанской области
в 1990—2005 годах, чел.*

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
15635	13871	12044	10796	10750	10345	9951	9252	9493	8980	8876	9215	9581	10136	10222	10037

Таблица показывает, что с 1990 года рождаемость начала падать достаточно быстро и лишь с 2000 года стала несколько возрастать, однако показатель рождаемости оставался меньше, чем в 1990 году. Проблема снижения рождаемости в Рязанской области — одна из важнейших проблем демографической политики, касающаяся непосредственно каждого из нас. Решаться такие проблемы должны и на высоком уровне.

Кровное родство в современных обществах является менее значимым, чем в традиционных, поскольку на смену родственному страхованию приходит рыночное, на смену семейным школам — публичные, на смену семейной сертификации — экзаменационные испытания и контракты. Родственники не только теряют интерес к мониторингу и контролю за членами семьи, но и их способность делать это уменьшается, так как члены семьи рассредоточиваются в поисках лучших возможностей. Все чаще дети покидают дома родителей и стремятся жить отдельно. Пообщавшись с молодежью Рязани, можно сделать вывод, что большинство из них «родители абсолютно не понимают». Проблема отцов и детей имеет место быть и порой приобретает самые неожиданные формы.

Осознание важности института семьи означает, что члены среднего и высшего классов получают свободу и право на частную жизнь, доступные в традиционных обществах лишь бедным семьям. Дети приобретают сначала право отвергать брачных партнеров, выбранных их родителями, затем возможность выбирать их при сохранении за родителями права вето и, наконец, выбирать партнеров, не слишком обращая внимание на сопротивление родителей. В современных обществах свидания (даже среди подростков) и поиск на брачном рынке партнеров с желаемыми характеристиками получают намного более широкое распространение, поскольку речь уже идет о совместимости индивидов, а не семей. В частности, индивиды активно ищут (пусть даже безуспешно) партнеров, к которым они могли бы испытывать любовь. Подростки, например,

уже не спрашивают совета у родителей, с кем им встречаться, а с кем нет. Все большее число молодежи в Рязани и области знакомятся по Интернету, по мобильным знакомствам.

К сожалению, удостовериться до вступления в брак в любви партнера и его личностных качествах гораздо сложнее, чем получить сведения о репутации семьи и ее социальном положении, столь важные для традиционного общества. Многие вступившие в брак со временем обнаруживают, что они все-таки не любят друг друга или разочаровываются в каких-то аспектах совместной жизни. Некоторые из них разводятся, чтобы еще раз попытаться найти семейное счастье в другом браке. Таким образом, современные общества отличаются парадоксальным, на первый взгляд, сочетанием большого количества браков по любви с высоким уровнем разводов. Очень много пар в Рязани регистрируются в молодом возрасте, после школы, и достаточно большое число разводов происходит, когда «чувства остывают».

В современном обществе индивидуализм и нуклеарные семьи приходят на смену традиционным большим семьям и группам, объединенным кровным родством. Например, в Рязанской области можно обнаружить тенденцию к размениванию квартир, так как молодые семьи не хотят жить с родителями. Очень часто молодые пары покупают новые квартиры, по сути являясь главными их заказчиками. Многие сокрушаются по поводу наступления индивидуализма и отмирания традиционной семьи, но индивидуализм пришел на смену «фамилизму» потому, что многие функции, выполнявшиеся семьей в традиционных обществах, эффективнее осуществляются рынком и другими институтами современного общества.

Беккеровская новая экономическая теория семьи порвала со старой концепцией семьи как единого субъекта потребления и вместо этого стала рассматривать семью как производственную единицу, включающую нескольких лиц, принимающих решения. Семья буквально производит совместную полезность с помощью ресурсов из времени, умений и знаний различных членов семьи.

Т.И. Кошаева
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Гендерный анализ домохозяйства

Проблематика семьи и развивающееся на ее базе домохозяйство как общественный и экономический институт отчетливо смещается от периферии к центру социальных, экономических, демографических исследований. Область, где, казалось бы, все понятно на основе обыден-

ных наблюдений и ежедневного опыта, становится объектом серьезных исследований и представляет интерес как для государства, так и для производителей материальных благ и услуг.

Удивительная устойчивость домохозяйства в изменяющейся среде стала поводом называть его «вечной» и «неизменной» ячейкой социума. И хотя это явное преувеличение и домохозяйство эволюционирует, для человека его дом и близкие олицетворяют стабильность и устойчивость. Вычтем из повседневной жизни все сюжеты, связанные с домашним хозяйством, и картина социальной реальности потеряет целостность.

Возможность оценить развитие социально-экономического противоречия, заключающегося в сочетании профессиональных и семейных ролей, и проанализировать степень и формы социополовой дифференциации в семье предоставляет гендерный анализ факторов домохозяйства. Гендерный подход позволяет рассмотреть уже известные социальные явления и категории под особым углом зрения, открывающим еще мало изученные их стороны и грани.

Описывая сложившуюся в России гендерную ситуацию, необходимо отметить, что обретение женщиной подлинных гражданских прав в России во многом зависит от формирования новой гендерной ситуации в обществе. Несмотря на объявление в начале Советской эпохи всеобщего равенства между полами и даже попыткой стереть между ними «границы», представление о природном предназначении и роли женщины в обществе по сути не изменилось. На место явных форм дискриминации женщин пришли скрытые, которые основывались на убеждении, что женщина «по природе» представляет собой нечто «другое», чем мужчина, и потому никакие социальные реформы не могут поставить ее в равное социальное положение с мужчиной. Такого рода убеждения настолько глубоко укоренены в российском сознании, что только гендерные исследования вообще и анализ гендерной ситуации России в частности призваны как раз расшатывать, если не снимать вовсе, половые стереотипы в умах людей.

Труд занимает весомую часть в нашей жизни, а с учетом домашнего труда его значимость еще более возрастает. Очевидно и то, что в области труда существует заметное неравенство между мужчиной и женщиной. Несмотря на то, что женщины сегодня весьма активно заняты на рынке труда, на их плечах лежит значительная часть домашнего хозяйства. Даже если женщина имеет высоко оплачиваемую работу, по традиции домашние занятия по-прежнему оставляют за ней.

Известно, что мужчины и женщины вносят различный вклад в домохозяйственные виды труда. Увеличивающиеся вложения в женский человеческий капитал приводят к более равному распределению домашнего труда между мужчинами и женщинами, причем зарплата женщин или объем рабочего времени в меньшей степени влияют на это распре-

деление, чем социально-культурные нормы, «исповедуемые» конкретной семьей.

В данном контексте имеет смысл рассмотреть процесс феминизации бедности. Исследуя основные причины феминизации бедности, можно выделить неравенство доходов, неравное распределение иждивенческой нагрузки, неравное распределение ресурсов домохозяйства.

Необходимо отметить, что материнские семьи и одинокие пожилые женщины составляют группу населения с самым высоким риском бедности. Для материнских семей к факторам бедности относятся как низкие индивидуальные доходы женщины-матери, так и недостаточный размер частных и государственных трансфертов, призванных частично компенсировать отсутствие второго заработка в семье (алименты на детей после развода, пенсии детям после смерти отца, пособия одиноким матерям). Если одни проблемы связаны с недостаточным финансированием социальных программ из бюджета (пенсии детям, пособия), то другие лежат в области экономических условий занятости женщин и оплаты их труда, неравенства экономических возможностей мужчин и женщин.

Факторы бедности пожилого населения лежат в сфере недостаточности размера существующих пенсионных выплат для лиц старших пенсионных возрастов, 90 % которых составляют женщины: средний уровень пенсий достигает сегодня лишь 2/3 от прожиточного минимума пенсионера.

Живя в бедности, женщины не имеют доступа к ресурсам и услугам, способным изменить их положение. В настоящее время проблема феминизации бедности в нашей стране приобрела особую злободневность в связи со сменой всего социально-экономического уклада и фактической ликвидацией социальных гарантий для семьи, детей, женщин. Хотелось бы верить, что меры государственной политики в отношении нуждающихся групп населения сведут на нет данную проблему.

При рассмотрении проблемы гендерного неравенства в Рязанской области необходимо отметить, что в регионе актуальным является вопрос о формальных и реальных правах женщин, так как в современной Рязанской области проявляются тенденции, свидетельствующие о наличии патриархальных традиций в социальных отношениях мужчин и женщин. Кризис традиционной занятости отодвигает женщин на второстепенные позиции в публичной жизни. К сожалению, несмотря на всю остроту поставленной проблемы, которую, как показал опыт развития региона, общественность не в состоянии самостоятельно решить, в Рязани и области в недостаточной степени приняты меры по устранению неравенства между мужчиной и женщиной. Не хватает образовательных программ по гендерному обучению, а половая дискриминация при приеме на работу — явление настолько обычное, что часто не воспринимается как нарушение прав человека.

К другим конкретным жизненным реалиям относится то, что женщины входят в бизнес, содержат семьи, сами поднимают детей... И во всех вышеперечисленных гендерных направлениях их меньше, чем хотелось бы. Конкретный пример: в Рязанской областной Думе из 36 депутатов лишь три женщины — два врача и один педагог. Обычные сферы для женщин-чиновников — культура и социальная политика. Мужчины стараются не пустить женщин туда, где можно располагать властью и зарабатывать хорошие деньги.

Необходимо отметить, что правительство Рязанской области стало больше заниматься вопросами гендерной политики. Так, сравнительно недавно (27 июля 2006 года) было выпущено постановление о создании «Межведомственной комиссии по вопросам женщин, семьи и демографии при правительстве Рязанской области» с целью реализации на территории Рязанской области стратегии и приоритетных направлений государственной демографической политики, направленной на повышение роли семьи в обществе, воспитание ответственного материнства и отцовства, охрану интересов детей и малообеспеченных граждан.

Таким образом, согласно нашему исследованию, сфера гендерного анализа домохозяйства проецирует в себе весь спектр демографических, экономических и социальных проблем сегодняшнего дня и является на данный момент еще недостаточно изученной, испытывающей нужду в многочисленных разработках и исследовательских программах как научно-теоретического, так и эмпирико-прикладного характера.

И.Ю. Канищева
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Репродуктивные мотивации женщин и качество жизни

Определение места и роли женщины в обществе является одним из актуальных и наиболее важных вопросов современности. Особенно важна сущность и эффективность социально-правовой поддержки женщин, охрана репродуктивного здоровья женщины и проблема качества жизни.

Соблюдение репродуктивных прав женщин, а также охрана ее репродуктивного здоровья оказались в настоящее время в фокусе общественного внимания. Это вызвано демократизацией и либерализацией общества, активизацией деятельности общественных, неправительственных, в том числе женских организаций. Предметом общественного обсуждения стали также тяжелый демографический кризис, неблагоприятные тенденции в сфере здравоохранения в целом и охраны репродуктивного здоровья женщин в частности.

В настоящее время сложившаяся в нашей стране демографическая ситуация и нестабильность характеризуется ухудшением репродуктивного здоровья и репродуктивных мотиваций женщин, что несомненно приводит к снижению рождаемости и уменьшению численности населения. Нестабильность социально-экономической ситуации, неуверенность в завтрашнем дне, тревога за будущее детей, отсутствие стабильности и финансовые проблемы оказывают решающее влияние на состояние здоровья и репродуктивные планы женщин.

Принципиальное отличие демографического положения женщин в России состоит в наметившемся с конца 1980-х годов абсолютном снижении их ожидаемой продолжительности жизни. Достигнув пика в 1987 году (74,6 года), показатель продолжительности жизни женщин в России стал неуклонно снижаться и в 1994 году составил всего 70,8 года (в связи с отсутствием надлежащей социальной поддержки), в 2003 году возрос до 71,8, а в 2005 — до 72,4 года.

Огромное воздействие на продолжительность жизни оказывает и уровень младенческой смертности. Так, в 1970 году показатель младенческой смертности составлял 23 промилле на тысячу родившихся. Однако в последнее время наблюдается тенденция его снижения (в 2005 году уровень младенческой смертности составил 11 промилле на тысячу родившихся, что вдвое меньше показателя 1970 года). Тревогу вызывает материнская смертность в России, уровень которой в 1994 году составил в среднем 52,3 случая на 100 тыс., в 2003 году — уже 31,3 случая.

Юные женщины, ожидающие ребенка, и девочки-матери в нашей стране, несмотря на внешнее безразличие общества к их судьбам, находятся под очень сильным «нравственным» давлением. Боясь отрицательной реакции со стороны родителей и близких, почти 40 % девушек скрывают беременность, а сохраняя ее, не обращаются к гинекологам, что приводит к росту материнской смертности и увеличению числа абортов девушек 15—19 лет.

Сейчас женщина постепенно вытесняется с активного и востребованного рынка труда, испытывая сильную конкуренцию с мужчинами. Так, число случаев временной нетрудоспособности женщин в общем числе случаев временной нетрудоспособности в 2005 году оценивается в 61,7 %, в 2006 году — 62,3 %. Если в 1997 году среднедневной размер женского пособия по временной нетрудоспособности составлял около 84 % среднедневного пособия по временной нетрудоспособности в целом, то в 2004 году это соотношение достигло 94,9 %.

В настоящее время пособия служат гарантией, обеспечивающей нормальные условия жизни и потребления для семей с детьми, особенно для малообеспеченных и неполных семей (пособие по беременности и родам, единовременное пособие при рождении ребенка, ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет, пособие по усыновлению ребенка и т.д.).

Не последним в ряду стимулирования рождаемости находится обеспечение высококачественного медицинского обслуживания женщин в период беременности и родов. Сейчас женщинам выдаются родовые сертификаты, в которых перечислены все медицинские услуги, оказываемые женщинам в период беременности и родов (количество консультаций, осмотров, проведенных процедур и т.д.), что позволяет женщине самой выбрать медицинское учреждение, в котором она хотела бы наблюдаться, и роддом, где она планирует рожать, что, несомненно, приводит к уменьшению числа аборт. Количество абортов существенно сократилось за последние 10 лет. Если в 1995 году число абортов, сделанных в России, составило 2,3 млн, то в 2005 году их было сделано в России на 1611 тыс. меньше.

Женское население Рязанской области в 2006 году составляло 651 666 человек. Значительно сократилась ожидаемая продолжительность жизни женщин. Если в 1990 году она составляла 75 лет, то в 2004 году снизилась и составила 72,6 года. В последние годы показатель младенческой смертности на 1000 родившихся снизился на 10,8 %. В 2004 году на каждые 100 тыс. рожавших женщин приходится 29 смертельных случаев (по причинам осложнения беременности).

В настоящее время правительство Рязанской области придает серьезное значение охране материнства и детства. В регионе выдано 2700 родовых сертификатов, размер которого составляет 7 тыс. рублей и который поровну получают женские консультации и службы родовспоможения. С апреля 2006 года размер детского пособия увеличился: от 100 рублей, где один ребенок в семье, до 1000 рублей, где пять и более детей. Многодетные семьи получают ежемесячные денежные выплаты в размере 50 руб. на каждого ребенка, кроме того предоставляется скидка в размере 30 % за коммунальные услуги. Также с 2005 года родители, возраст которых не превышает 35 лет, могут получать кредит под 3 % годовых. За прошлый год 1643 малообеспеченные семьи получили помощь в размере 895 тыс. рублей из средств областного фонда социальной поддержки населения.

Среди не работающего населения более одного года свыше 78 % составляют женщины. В 2006 году численность безработных женщин увеличилась на 1,3 % и составила 5120 человек (71,6 % всех безработных), среди них 80 многодетных матерей, 50 матерей-одиночек, а каждая четвертая воспитывает несовершеннолетних детей или детей-инвалидов.

Положение женщин является своеобразным барометром, чутко реагирующим на происходящие в обществе демографические, экономические, социальные, экологические и политические изменения.

На наш взгляд, в настоящее время в России в целом и в Рязани в частности необходимо срочно создать специальную систему обучения в области охраны репродуктивного здоровья женщин, гигиенического

воспитания в школах, охватив ею детей начиная с 12—14 лет. Мы должны поднять свой голос в защиту нашего подрастающего поколения, чтобы они имели право на получение грамотной информации, соответствующей их возрасту, что, на наш взгляд, снизит число аборт и повысит качество жизни. Необходимо улучшить систему здравоохранения с целью уменьшения материнской и младенческой смертности.

Только достойный уровень жизни, стабильная экономическая ситуация, высокий уровень качества жизни, то есть полное удовлетворение потребностей человека, безусловно, способствуют укреплению репродуктивного здоровья женщин и осознанному рождению детей, а также повышению репродуктивных мотиваций женщин. Об этом свидетельствует опыт благополучных и стабильных в социально-экономическом отношении стран.

А.С. Николашина
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Факторы и особенности повышенной смертности в России

В Послании президента России В. В. Путина Федеральному Собранию среди самых острых задач, стоящих перед страной, первое место занимает борьба с депопуляцией — вымиранием населения. «Если нынешняя тенденция сохранится, выживаемость нации окажется под угрозой». За всю историю Руси никогда эта тема не звучала так трагично. Казалось, ресурсы людского потенциала неисчерпаемы и расходовать их можно без ограничений. Поэтому народ всегда был для верховной власти средством, а не целью, даже когда декларировалось обратное. Проблема высокой смертности занимает особое место в истории.

Сейчас эта проблема также актуальна. Несмотря на некоторое улучшение «уровня жизни», демографическая ситуация в России продолжает ухудшаться. В отличие от «уровня жизни», который характеризует условия существования населения, «качество жизни» отражает состояние самого человека. Именно качество жизни в силу первостепенной значимости должно стать главным показателем прогресса цивилизации и эффективности российских реформ.

Демографический кризис в России может быть частично смягчен за счет реализации профилактических мероприятий, направленных на минимизацию воздействия тех или иных факторов риска смертности населения. Поэтому для определения основных направлений профилактической политики здравоохранения чрезвычайно важна оценка количественного вклада каждого из факторов риска, обуславливающих дополни-

тельную смертность населения, в том числе и неблагоприятных факторов окружающей среды.

Вопросами политики снижения смертности занимаются специалисты различных профессий. Демографы на основании анализа влияния социально-экономических причин смертности предлагают снизить потребление табака и алкоголя, вести пропаганду здорового образа жизни, снизить безработицу, увеличить адресную помощь бедным и инвалидам и т.д. и предлагают конкретные мероприятия по каждой из названных задач.

Научными организациями Министерства здравоохранения и Российской академии медицинских наук разработаны конкретные мероприятия и ожидаемые показатели по отдельным заболеваниям. Это национальные планы действий и программы по туберкулезу, полиомиелиту, бронхиальной астме, диабету, ВИЧ, артериальной гипертензии, по снижению материнской, младенческой и детской смертности на период до 2010 года и др. В отношении неблагоприятных факторов окружающей среды общая идеология содержится в Национальном плане по гигиене окружающей среды, где, однако, для отдельных факторов или веществ такие конкретные планы действий с перечнем детальных и реально осуществимых мероприятий отсутствуют.

Регионы России весьма отличаются по уровню смертности и далеко не всегда можно найти рациональное объяснение этим различиям. Причем следует отметить, что переходный период изменил характер региональной дифференциации смертности в России. Выработка оптимальной политики здоровья, учитывающей региональные особенности, требует значительно более тщательного изучения региональной дифференциации.

Демографическая ситуация, сложившаяся в Рязанской области, характеризуется кризисными процессами в развитии населения. Главное в этом процессе — это сохранение отрицательного естественного прироста. Впервые он был отмечен в 1989 году, что является результатом совокупного действия низкой рождаемости, высокой смертности и старения населения. Тенденции социально-экономического развития существенно повлияли на качественные характеристики трудовых ресурсов и количественные характеристики демографических процессов в области. По оценке областного Госкомстата, численность постоянного населения области на 1 января 2006 года составила 1 181 800 человек, сократившись за предыдущий год на 13 400 человек. Главной причиной сокращения численности населения является естественная убыль. В прошлом году численность умерших превысила численность родившихся в 2,4 раза. Управление ЗАГС по Рязанской области предоставило следующие статистические данные по области за период с января по август 2006 года включительно:

— родилось — 6851 (из них 982 в августе);

— умерло — 15 300 (их них 1880 в августе).

Демографическую проблему поднял и выступивший на заседании общественной палаты губернатор Рязанской области Г.И. Шпак, который подчеркнул, что самая высокая смертность на сегодняшний день наблюдается в Шацком районе, где ее уровень выше уровня рождаемости в 3,5 раза.

Сегодня на первый план выходит проблема формирования сознательного и активного поколения, в руках которого будет сосредоточено будущее. В этих условиях большое значение приобретают вопросы преодоления такого явления, как пьянство, которое причиняет вред здоровью, ведет к деградации личности, разрушению семьи, пагубно отражается на воспитании детей, на будущих поколениях, причиняет большой материальный и моральный ущерб обществу. В настоящее время в Рязанской области негативное развитие событий на алкогольном рынке обернулось целым рядом отрицательных последствий. Сокращается численность населения вследствие естественной его убыли. Уровень смертности населения выше среднего по Центральному федеральному округу. Безусловно, демографический кризис в России — проблема комплексная. Она требует принятия мер по стимулированию рождаемости, роста качества медицинского обслуживания и т.д. Однако вряд ли на сегодняшний день в России имеются ресурсы, способные увеличить рождаемость настолько, чтобы покрыть огромную разницу между рождаемостью и смертностью без снижения последней. Увеличения финансирования медицины также недостаточно для решения демографического кризиса.

Скоординированные усилия государственных структур, всесторонние эмпирические исследования научного сообщества способны привести к нейтрализации факторов, вносящих в совокупности вклад в демографический кризис в современной России. Эти демографические процессы очень сильно влияют на экономику страны. Стремительное уменьшение численности населения, ухудшение здоровья нации отрицательно сказываются на развитии экономики. С каждым годом становится все меньше трудоспособного населения, средняя продолжительность жизни сокращается. В таких условиях экономика не может нормально развиваться. Автор считает, что улучшение качества жизни населения, должно стать целью нового курса реформ и социального прогресса в России.

Демографический кризис в России может быть частично смягчен за счет реализации профилактических мероприятий, направленных на минимизацию воздействия тех или иных факторов риска смертности населения. Поэтому для определения основных направлений профилактической политики здравоохранения чрезвычайно важна оценка количественного вклада каждого из факторов риска, обуславливающих дополнительную смертность населения.

М.С. Тихонов
научный руководитель доцент **В.М. Зайцев**
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Определение параметров уравнения Ферхюльста о допустимой численности населения

Решение уравнения Ферхюльста имеет следующий вид:

$$x(t) = \frac{Kx_0}{x_0 + (K - x_0)e^{-rt}}.$$

Требуется определить значения следующих параметров решения уравнения Ферхюльста о допустимой численности населения:

1. x_0 — численность населения, проживающего на данной территории в данный момент времени.

Данный параметр определяется статистическими данными Госкомстата на 1 января 2005 года. Он составляет для Рязанской области 1188,8 тыс. человек.

2. r — темп прироста (убыли) населения.

Эта величина определяется методом парной регрессии по выборкам данных Госкомстата о численности населения Рязанской области с 1982 года по 2005 год, с 1991 по 2005 год и с 1996 по 2005 год.

Соответствующий показатель и его характеристики по результатам различных выборок составили:

С 1982 года по 2005 год:

- 1) -0,0044479;
- 2) теснота связи 0,82673535;
- 3) уровень значимости 22,67445 (1,98);
- 4) полученные значения в среднем отклоняются от фактических на 1,8 %.

С 1991 года по 2005 год:

- 1) -0,008915606;
- 2) теснота связи 0,96;
- 3) уровень значимости 62,5 (2,43);
- 4) полученные значения в среднем отклоняются от фактических на 1,1 %.

С 1996 года по 2005 год:

- 1) -0,0124;
- 2) теснота связи 0,98;
- 3) уровень значимости 94,2 (2,97);
- 4) полученные значения в среднем отклоняются от фактических на 0,62 %.

3. K — максимально допустимая численность населения на данной территории. Максимальная численность населения определяется следующими факторами: территорией, ресурсами, инфраструктурой, возможностью заработать и обеспечить своих детей и себя, менталитетом, религией, уровнем образования и т.п. Однако учет всех факторов невозможен. Поэтому величину K будем определять двумя способами:

Во-первых, ее расчет будем производить, исходя из размеров площади Рязанской области и величины плотности населения, которая максимально возможна на Земном шаре. Таким образом, формула для определения максимально возможной численности населения Рязанской области примет вид:

$$\text{Числ. нас. max} = \text{Пл. терр. региона} * \text{Пл. нас. с max пл.}$$

В качестве некоторого региона с максимально возможной плотностью населения следует выбрать местность, удовлетворяющую следующим критериям:

1. Данная область должна иметь развитую инфраструктуру, промышленность, органы социального обеспечения населения и пр.

2. В исследуемом регионе темпы рождаемости должны приблизительно равняться темпам смертности.

3. Местность, принимаемая за идеальную, должна иметь различные территории по пригодности к проживанию людей, то есть в силу климатических, географических, экологических и прочих факторов заселение региона происходит неравномерно.

4. Должна сказываться ограниченность в ресурсах, которая не позволяла бы расти численности населения.

Всем этим критериям удовлетворяет Япония, потому что:

— имеет высокоразвитую инфраструктуру, промышленность и социальное обеспечение население;

— темпы рождаемости едва превышают темпы смертности, а иногда и наоборот;

— имеет относительно большую площадь, вследствие чего и различные территориальные особенности;

— испытывает все возрастающее влияние различных ресурсов; так, ограниченность территорией сказывается на отношениях с Россией, а большинство используемых природных ископаемых закупается в других странах.

Поэтому будем считать Японию идеальным регионом, а плотность ее населения максимальной. Средняя плотность населения Японии в 2000 году составляла 338 человек на 1 квадратный километр, а площадь Рязанской области 39,6 тысяч квадратных километров. Тогда максимально возможная численность населения Рязанской области составляет 13 384 800 человек.

Во-вторых, для того чтобы вычислить максимально возможную численность населения Рязанской области, необходимо знать:

1. Объем производства ВВП Москвы и ее области.
2. Величину прожиточного минимума.
3. Площадь Рязанской и Московской областей.

При данном способе расчета Москва с ее областью считаются идеальным регионом:

- 1) так как имеет развитую инфраструктуру и промышленность;
- 2) объемы производства ВВП превосходят по этому показателю остальные регионы;
- 3) менталитет, религия и прочие социальные факторы очень схожи с исследуемым регионом;
- 4) территория Московской области относительно велика, следствием чего является ее неоднородность;
- 5) Рязанская и Московская области схожи по географическому и климатическому положению;
- 6) одинаковое ресурсное обеспечение обоих регионов.

Поэтому можно сделать следующую идеализацию: потенциал Рязани и Рязанской области в производстве ВВП при нынешнем уровне развития науки и техники отличается от Москвы и Московской области лишь величиной площади. А отношение объема ВВП к величине прожиточного минимума показывает, сколько человек может содержать регион. Тогда максимально возможная численность населения вычисляется по формуле:

*Численность населения тах = Площадь Рязанской области / Площадь Москвы и Московской области * ВВП Москвы и Московской области / 12 / Величину прожиточного минимума.*

Данный способ расчета максимальной численности населения возможен, потому что объем ВВП в денежном выражении охватывает все производство товаров и услуг в исследуемом регионе, величина прожиточного минимума подразумевает под собой то количество денег, которое необходимо индивиду для проживания.

В Москве и Московской области объем ВВП в 2004 году составлял 3 307 743,2 млн рублей, величина прожиточного минимума — 2405 рублей в месяц, площадь Рязани и Рязанской области — 39,6 тыс. квадратных километров и площадь Москвы и Московской области — 47,081 тыс. квадратных километров, поэтому максимально возможная численность населения Рязанской области составляет 96 401 760 человек. Подставляя полученные параметры в уравнение Ферхюльста о допустимой численности населения, мы получаем следующие прогнозные изменения численности населения Рязанской области:

1.1. При первой выборке:
 2006 год — 1184 тыс. человек.
 2010 год — 1165 тыс. человек.
 2025 год — 1095,9 тыс. человек.
 2050 год — 989,1 тыс. человек.

2.1. При первой выборке:
 2006 год — 1183,58 тыс. человек.
 2010 год — 1162,97 тыс. человек.
 2025 год — 1088,76 тыс. человек.
 2050 год — 975,35 тыс. человек.

1.2. При второй выборке:
2006 год — 1179 тыс. человек.
2010 год — 1141 тыс. человек
2025 год — 1009 тыс. человек.
2050 год — 820 тыс. человек.

1.3. При третьей выборке:
2006 год — 1175,4 тыс. человек.
2010 год — 1123,3 тыс. человек.
2025 год — 946,2 тыс. человек.
2050 год — 707,3 тыс. человек.

2.2. При второй выборке:
2006 год — 1178,37 тыс. человек.
2010 год — 1137,58 тыс. человек.
2025 год — 996,67 тыс. человек.
2050 год — 799,20 тыс. человек.

2.3. При третьей выборке:
2006 год — 1174,33 тыс. человек.
2010 год — 1118,16 тыс. человек.
2025 год — 930,23 тыс. человек.
2050 год — 684,05 тыс. человек.

М.Г. Ермилова
научный руководитель доцент В.М. Зайцев
(РГУ имени С.А. Есенина, «Национальная экономика»)

Д. Медоуз о влиянии глобального развития на демографические процессы

Для осознания глобальных проблем человечества и поиска путей их решения первостепенную роль сыграл Римский клуб. Именно по заказу Римского клуба было разработано множество докладов, исследующих критические аспекты складывающейся в мире ситуации. Первым и одним из наиболее известных стал доклад Д. Медоуза «Пределы роста», в котором содержались результаты исследования модели «Мир-3». Автором этого доклада было разработано несколько моделей, построенных на экстраполяции наблюдающихся тенденций роста населения и истощения известных запасов природных ресурсов.

Попробуем проследить эти тенденции на примере Рязанской области и сделать небольшой прогноз.

Мировая модель была построена специально для исследования пяти основных глобальных процессов:

- быстрой индустриализации,
- роста численности населения,
- увеличивающейся нехватки продуктов питания,
- истощения запасов невозобновимых ресурсов,
- деградации природной среды.

Все составляющие описываемого исследования — численность населения, производство продовольствия, загрязнение природной среды, расход невозобновимых ресурсов — растут. Каждый год они увеличиваются по закону, который математики называют экспоненциальным ростом. Конечно, ни один из пяти исследуемых факторов нельзя назвать независимым. Каждый постоянно взаимодействует с остальными.

К примеру, численность населения не может увеличиваться, если нет продуктов питания, производство продуктов питания растет с ростом капитала, рост капитала требует ресурсов, отработанные ресурсы увеличивают загрязнение, загрязнение среды влияет на рост численности населения и производство продовольствия. Кроме того, каждый из этих факторов через долгое время начинает испытывать воздействие обратных связей. Все оценки в модели (численность населения, объем капитала, уровень загрязнения среды и т.п.) отсчитываются от значений 1900 года. С 1900 по 1970 год все переменные в общем соответствовали действительным значениям. Численность населения, доходившая в 1900 году до 1,6 млрд человек, выросла к 1970 году до 3,5 млрд. Хотя рождаемость медленно падает, уровень смертности снижается быстрее (особенно после 1940 года) и темпы роста численности населения увеличиваются, объем производства промышленной продукции, продуктов питания и услуг на душу населения растет по экспоненте. Запасы ресурсов в 1970 году составляли почти 95 % значений 1900 года, но начинали угрожающе сокращаться, поскольку продолжается рост численности населения и объема промышленного производства.

Из поведения модели видно, что приближение к предельным значениям неизбежно и причиной этого в данном случае оказывается истощение запасов невозобновимых ресурсов. Объем промышленного капитала достигает уровня, где требуется огромный приток ресурсов. Сам процесс этого роста истощает запасы доступного сырья. С ростом цен на сырье и истощением месторождений для добычи ресурсов требуется все больше средств и, следовательно, все меньше становятся капиталовложения в будущий рост. Наконец, капиталовложения не могут компенсировать истощения ресурсов; тогда разрушается индустриальная база, а вместе с ней система услуг и сельскохозяйственного производства, зависящих от промышленности (производство удобрений, пестицидов, работа исследовательских лабораторий и особенно производство энергии, необходимой для механизации).

За короткий срок ситуация серьезно осложнится, потому что численность населения все еще растет из-за запаздывания, обусловленного возрастной структурой населения и несовершенством регулирующих мер. В конце концов, численность населения снижается, поскольку повышается смертность в результате нехватки продуктов питания и медицинских услуг.

Точно рассчитывать время этих событий не имеет смысла, так как уровень агрегирования модели высок и в ней присутствует множество неопределенных факторов. Однако важно, что рост прекращается около 2100 года. С определенной уверенностью можно сказать, что, если в современном мире не произойдет коренных изменений, рост численности населения и промышленного производства достигнет «естественных» пределов и остановится не позднее начала будущего столетия.

Все эти прогнозы, основанные на построении математических моделей, описывают тенденции, происходящие во всем мире. А что же происходит у нас в Рязани? Попытаемся сделать небольшой прогноз.

С 1987 по 1990 год наблюдался небольшой рост численности населения, который закончился к 1990 году. Затем произошел резкий ее спад. В период кризиса начала 1990-х годов в регионе было закрыто большое число промышленных предприятий. Загрязнение окружающей среды немного уменьшилось. Увеличилась продолжительность жизни. Но даже это не спасло наш регион. Численность населения продолжала падать. В 1996 году закончился экономический спад в Рязанской области и наступил перелом к устойчивому развитию промышленности. В течение 5 лет, с 1997 по 2001 год, показатель роста составил 36,4 %. Но после экономического спада всем хотелось быстрее наладить производство, быстрее получать прибыль и мысли о новейших очистных сооружениях (прежние уже морально устарели) вряд ли у кого-то возникали. Таким образом, резкое увеличение промышленного производства привело к увеличению степени загрязнения окружающей среды. Это обусловило рост смертности в регионе, причем если с 1992 по 1996 год этот показатель снижался в среднем на 9 тыс. жителей, то с 1996 года произошло резкое снижение численности населения на 18 тыс. человек, что в свою очередь привело к снижению уровня потребления продуктов питания.

Что же ожидает наш регион? Каковы существующие тенденции? Темпы промышленного производства увеличиваются. Вслед за этим неизбежно повышается уровень загрязнения. Это напрямую влияет на численность населения области. Если не остановить существующие темпы индустриализации, то население региона постепенно вымрет.

Выход здесь один — снижение темпов индустриализации. Но возможно ли это без экономического спада? Есть масса способов снизить использование энергии и материалов за счет внедрения новых технологий. Но будут ли реализованы эти возможности? В настоящих условиях, в рамках нынешней модели развития этого не произойдет, поскольку нельзя насильно заставить переходить на новые технологии, а добровольно на это вряд ли кто пойдет из-за дополнительных затрат, которые не сразу окупятся.

Конечно, подобная модель не идеальна, но она выполнила главную свою функцию — заставила людей задуматься о процессах происходящих в современном мире. Согласно результатам исследования, если современные тенденции продолжатся, в течение следующего столетия мир подойдет к пределам роста. В результате, скорее всего, произойдет неожиданный и неконтролируемый спад численности населения и резко снизится объем производства.

Что же касается Рязани, то здесь другая проблема — постоянное снижение численности населения. Вероятно, наш регион тоже подойдет к «пределу», но только он будет несколько иным.

**Из опыта решения социально-экономических
и демографических проблем региона:
помещичье хозяйство А.И. Кошелева
в Сапожковском уезде Рязанской губернии**

В 1835 году в Сапожковском уезде Рязанской губернии появился новый крупный землевладелец — Александр Иванович Кошелев (1806—1883). К своим родовым вотчинам, селам Канино и Смыково, находившимся под г. Сапожком, он прикупил большое село Песочню с хуторами, а также села Михеи, Дегтяные Борки, Александровку, д. Дмитриевку, Васильевку, Екатериновку, хутор Черная Речка, плотным кольцом окружившие уездный центр и вытянувшиеся на много верст вдоль главной транспортной магистрали уезда — Тамбовского тракта. Сельскохозяйственные угодья занимали 32 322 десятины земли.

В момент покупки все хозяйство было в крайне запущенном состоянии. Для приведения его в более-менее благообразный вид А.И. Кошелев довольно быстро нашел способ получить необходимые средства. Ветхий винокурный завод, доставшийся ему «в нагрузку» вместе с песоченским имением, после модернизации стал вполне рентабельным предприятием; (его ежегодный оборот доходил до 43 тыс. рублей серебром). В 1838 году, используя связи в правительственных кругах, он взял на откуп г. Сапожок с уездом, а позже расширил территорию своей винной монополии за счет г. Коломны, Зарайска, Егорьевска, Ряжска и некоторых населенных мест Тамбовской губернии. Уже в первый год доход от откупных операций перевалил за 100 тыс. рублей серебром. И только в 1850 году, накопив огромное состояние, Кошелев, наконец, продал свою долю в откупах и получил желанную независимость (от государства) в финансовых вопросах [2].

Впрочем, не обогащение как таковое было целью Кошелева, да и богател он не только откупами. Его программа агрономической «революции» неуклонно выполнялась. Приобретенные им земли с преобладанием песчаной и суглинистой почв были не самыми плодородными в Сапожковском уезде. Задача повышения их плодородия решалась традиционным способом — внесением органических удобрений. Именно производство навоза было главной задачей огромного поголовья лошадей, крупного рогатого скота и овец, содержавшихся в его хозяйстве. По данным земской статистики, в 1868 году у А.И. Кошелева было около 1000 лошадей, из них 30 экипажных, до 700 рабочих и 130 жеребят и кобылок. Кроме того, 98 лошадей русской породы находились на конном заводе в селе Александровка. Из 1527 голов крупного рогатого скота

всех возрастов было 485 дойных коров, 20 племенных быков, 61 рабочий вол, а также 280 валухов, назначенных на убой, продажу или приготавливаемых в ярмо; молодых (до 2-летнего возраста) бычков и телок было 681. В селе Дегтяные Борки содержалось около 1500 тонкорунных овец и 250 обычных (помесь романовской и русской пород) [4].

Наряду с неквалифицированным обслуживающим персоналом, за здоровьем и продуктивностью животных следили два дипломированных коновала (тогда это слово не имело еще негативного смыслового оттенка, а иностранное слово «ветеринар» еще не получило широкого распространения) и выписанный из Германии овцевод с пятью квалифицированными помощниками.

Конечно, не один только навоз производил этот огромный, даже по современным меркам, животноводческий комплекс. Продуктивность каждой коровы оценивалась в среднем в 1,5 пуда топленого масла в год, притом что масла производилось около 250 пудов; остальное молоко шло на другие нужды. С января 1868 году в Песочне начала работать сыроварня, потреблявшая 900 ведер молока в месяц. До 50 голов старых волов ежегодно шло на продажу, а примерно 40 бычков забивалось на мясо. С каждой тонкорунной овцы ежегодно состригалось до 6 фунтов шерсти, с барана — до 12 фунтов; вся эта шерсть продавалась на месте по 10 рублей за пуд. Шерсть от обычных овец продавалась гораздо дешевле и в основном использовалась для внутренних нужд хозяйства [4].

При таких объемах животноводства вскоре возникла проблема с кормами, потребовались новые посевные площади, культура травосеяния, специальные машины. Была сделана попытка — едва ли не впервые в России — организовать производство и применение неорганических удобрений (близ села Михеи началась разработка месторождения фосфоритов).

В области земледелия также произошли существенные изменения. А.И. Кошелев активно экспериментирует с нетрадиционными для губернии культурами, буквально насаждает картофелеводство, выращивание овощей и сахарной свеклы в промышленных объемах. В хозяйстве, кроме винокуренного, строятся крахмалопаточный и сахарный заводы, мастерские по ремонту сельскохозяйственного инвентаря, кожевенный цех, 2 мельницы, во всех селах появляются кирпичные заводы (построенные при Кошелеве крестьянские кирпичные дома стоят до сих пор). Производство спирта продолжало приносить самые высокие прибыли, и Кошелев строит второй винокуренный завод в селе Михеи.

На реках Паре и Песочинке создается каскад прудов, где разводилась рыба на продажу. Один из прудов, который крестьяне вскоре прозвали «барским», был предназначен для купания и отдыха хозяев имения и их многочисленных гостей; дно его было выложено бетонными плитами великолепного качества. Вообще о качестве технических сооружений в имении А.И. Кошелева — разговор особый. Сохранившиеся до

наших дней, они продолжают удивлять своей прочностью и совершенством отделки.

А.И. Кошелев был очень последователен в ведении своих хозяйственных дел, аккуратен в финансовых вопросах, осторожен в кредитных операциях. Успех его коммерческих предприятий, внешне казавшийся простым везением, в основе своей имел ежедневный и, прямо скажем, титанический труд. Он лично управлял имением, неусыпно контролируя работу приказчиков на хуторах и заводах. Уроженка села Песочни А.М. Герасева в своих мемуарах пишет: «Старый Кошелев любил хозяйство и всем распоряжался сам. На хуторах у него жили приказчики и по раз заведенному порядку обязаны были каждое утро являться к барину за получением распоряжений. Тот вставал рано, и мой дед Зосима, бывший приказчиком на хуторе Черная Речка, говорил, что, когда бы ни приехал, хотя бы в три часа утра, в кабинете Кошелева уже горел свет» [1, с. 21].

Многоотраслевой товарный характер производства, широкое использование удобрений и передовых аграрных технологий, правильный севооборот и сочетание различных сельскохозяйственных культур обеспечивали рачительному хозяину гарантированную прибыль. До крестьянской реформы в нем было занято около 5,5 тыс. крепостных. И хотя после отмены крепостного права многие крестьяне оставили традиционные занятия и уходили на заработки в города, А.И. Кошелев оставался основным работодателем в уезде.

Впрочем, даже в его родовых селах Канино и Смыково традиционное земледелие и животноводство не были главными занятиями местных крестьян. Созданное в 1856 году крепостными мастерами Т. Хохловым и И. Казаковым предприятие по производству сельхозмашин разрослось до масштабов крупнейшего в России крестьянского промысла *. В конце 1860-х — начале 1870-х годов молотилки стали производить в г. Сапожке, селах Песочня, Чучково, Канино, Канинские Выселки, Новокрасное, Курган, Ряжский Хутор, Малый Сапожок, Коровка, Путятино, Морозовы Борки и Черная Речка. Усовершенствованные «смыковки» покупали земства и крестьянские общества. Заказов было столько, что кустари не успевали их выполнять. Кроме молотилок, делали веялки, просорушки, соломотрясы, грохоты, позже шерсточесальные, трепальные и сукновальные машины. «Бабушкой» этого промысла была неуклюжая молотилка Эккерта, привезенная А.И. Кошелевым с Лондонской выставки в 1851 году.

* В.И. Ленин упоминает о трех чугунолитейных заводах в с. Канино, принадлежащих крестьянам Ермакову, Кареву и Голикову, которые изготовляли преимущественно детали сельхозмашин, тогда как сборкой агрегатов занималось почти поголовно все население с. Канино и дер. Смыково. (См.: Ленин, В.И. Развитие капитализма в России // Полн. собр. соч. — Т. 3. — С. 188—189.)

Во многих селах, которых коснулись экономические интересы А.И. Кошелева, им лично или при его содействии как председателя уездного училищного совета были построены школы, созданы участковые больницы или фельдшерские пункты, в г. Сапожке открыта женская прогимназия и уездное училище для подготовки сельских учителей. Уже после смерти Кошелева в г. Сапожке начала работать уездная типография, о создании которой он — известный в стране издатель — много хлопотал.

Хозяйственно-экономические и культурно-просветительские проекты А.И. Кошелева не только создавали рабочие места, но и способствовали росту культуры и благосостояния местного населения. Ярче всего это иллюстрируют статистические сведения по селу Песочня, население которой к концу XIX века увеличилось до 3693 человек (в 1859 году — 2,5 тыс.), число дворов выросло в 2 раза (с 245 до 484). В селе было 2 школы, больница, почтово-телеграфное отделение, базары, ярмарка. Работали 4 завода. В 1907 году при кошелевском имении была открыта 3-классная сельскохозяйственная школа 1 разряда на 60 учащихся (30 получали казенные стипендии), при которой действовало учебное хозяйство [3]. В школе изучался практический опыт Кошелева как классика аграрного производства. Роскошный усадебный дом А.И. Кошелева был приспособлен под учебные аудитории и жилые помещения. Тогда же в Песочне на базе старинного народного промысла по инициативе земства, которое стремилось сохранить и развить местную традицию кустарного рукоделия, открылась школа ткачества.

Список использованной литературы

1. Герасева, А.М. Я жила в самой бесчеловечной стране...: Воспоминания анархистки / лит. запись А.Л. Никитина. — М., 1997.
2. Дудзинская, Е.А. У истоков формирования аतिकрепостнических воззрений А.И. Кошелева // Общественное движение в центральных губерниях России во второй половине XIX — начале XX в. — Рязань, 1984.
3. Органова, Н.М. Песочня // Рязанская энциклопедия. — Рязань, 2000. — Т. 2.
4. Статистические сведения о состоянии скотоводства в Рязанской губернии. — Рязань, 1869.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел 1

Актуальные проблемы развития национальной экономики . . .	3
<i>Коршунов О.А.</i> Привлечение инвестиций в экономику Рязанской области. Основные преимущества инвестиционной привлекательности региона	3
<i>Гуйтянь Лю</i> Сравнительный анализ переходных периодов России и Китая (посвящается Году Китая в России)	6
<i>Чикина С.Ю.</i> Государственная защита человеческого потенциала России	8
<i>Markley Andrew W.</i> The Limits of Corporate Social Responsibility	14
Границы социальной ответственности бизнеса (тезисы статьи Andrew W. Markley «The Limits of Corporate Social Responsibility» даются в переводе Н.А. Зелевской)	17
<i>Карвицкая Г.В.</i> Управленческий фактор активизации инновационного процесса	19
<i>Городцова О.В.</i> Малый бизнес как важнейшая составляющая экономического развития страны и региона	23
<i>Товкач А.В., Акулов А.О.</i> Инновационно-инвестиционный механизм реализации стратегии крупной компании (на примере металлургической компании «ЭСТАР»)	30
<i>Чернышёв М.И.</i> Модели оценки инвестиционной привлекательности региона	34
<i>Лопатина О., Рогова Е.</i> Инвестиционная привлекательность Рязанской области для развития туризма	37
<i>Миронова И.С.</i> Технология разработки стратегии развития города	41
<i>Текучев В.В., Черкашина Л.В.</i> Роль сельскохозяйственной потребительской кооперации в решении проблем обслуживания малых форм хозяйствования	45

<i>Ильина Г.В.</i>	
Мотивация и материальное стимулирование труда	49
<i>Морозова Н.В., Карвицкая Г.В.</i>	
Текучесть кадров и ее последствия для организации	52
<i>Летунов В.Н.</i>	
Управление трудовой занятостью молодежи по отбытии срока уголовного наказания	56
<i>Евтюхина О.С.</i>	
Особенности труда и трудоустройства молодежи	58
<i>Смирнова Е.А.</i>	
«Национальная система» Фридриха Листа: уроки прошлого и современность	61
<i>Зелевская Н.А.</i>	
Деловая игра как метод активного обучения профессиональной коммуникации на иностранном языке	66
Раздел 2	
Региональные финансы: формирование и учет дохода территорий	70
<i>Ершова М.Я., Кобкова А.В.</i>	
Необходимость государственного регулирования муниципальной собственности в условиях российской экономики	70
<i>Мишакова Н.А.</i>	
Формирование доходов бюджетов местного уровня	75
<i>Смирнова Н.И.</i>	
Банковская система России в глобальной конкуренции	78
<i>Сычева О.В.</i>	
Малый бизнес как фактор укрепления доходного потенциала территории	81
<i>Лукьянова Е.А.</i>	
Легализация «теневой» заработной платы как источник формирования бюджета территорий	85
<i>Городцова О.В.</i>	
Теневая зарплата и необходимость ее легализации	89
<i>Овчаров А.В.</i>	
Финансовые механизмы государственного регулирования рентных отношений	92

<i>Сомова Т.Ю.</i>	
Отчет о движении денежных средств как основа анализа движения денежных потоков	95
<i>Филиппов К.В.</i>	
Роль и место стратегического учета в единой учетной системе российских предприятий	100
<i>Алешина Т.В.</i>	
Камеральная налоговая проверка — основа налогового контроля . . .	103
Раздел 3	
Региональные логистические системы (организационное построение механизма функционирования)	110
<i>Калашиников С.А.</i>	
Особенности построения логистической системы ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса	110
<i>Курганов В.Ю.</i>	
Использование инновационной логистики в организации управления потоковыми процессами в системе высшего образования	114
<i>Галкина Т.А.</i>	
Логистическая поддержка ресурсного обеспечения автосервисных центров	120
<i>Политова В.А.</i>	
Логистизация информационных потоков в сфере консалтинговых услуг	123
<i>Родин М.Н.</i>	
Особенности логистизации обеспечения сельскохозяйственных предприятий минеральными удобрениями	126
<i>Родин М.Н.</i>	
Роль маркетинга в сфере ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса	129
<i>Родина Н.С.</i>	
Логистический подход к организации систем доставки банковских услуг	131
<i>Родина Н.С.</i>	
Особенности маркетинга банковских услуг	134
<i>Рожкова Н.В.</i>	
Стратегия логистики туристского предприятия	137

<i>Рожкова Н.В.</i>	
Формирование и развитие рынка туристских услуг	141
<i>Мишакова Н.А., Перекатиева Т.А.</i>	
Применение мирового опыта организации агроснабжения при формировании макрологистической системы России	149
<i>Оськина Т.А.</i>	
Управление потоками доходов и ликвидностью банков с учетом рисков	154
<i>Оськина Т.А.</i>	
Формирование цен на современном рынке банковских услуг . . .	157
Раздел 4	
Социально-экономические и демографические проблемы региона	162
<i>Зайцев В.М.</i>	
Демографические особенности развития населения региона и их экономические последствия	162
<i>Максяева И.С.</i>	
Демографические аспекты закона возрастающей отдачи	166
<i>Новикова Т.М.</i>	
Р. Барлоу о влиянии воспроизводства населения на экономическое развитие	168
<i>Анашкина И.С.</i>	
Сущность и значение концепции человеческого капитала	171
<i>Магомедрасулова М.М.</i>	
Демографические процессы как фактор формирования маркетинговой среды	174
<i>Каримова В.С.</i>	
Проблемы численности населения и увеличения совокупного дохода (региональный аспект)	177
<i>Щербак Я.И.</i>	
Компьютерные модели демографической динамики	180
<i>Ромашова Е.И.</i>	
Экономические аспекты брачности	183
<i>Буянова Т.В.</i>	
Экономическая теория семьи	185
<i>Кошаева Т.И.</i>	
Гендерный анализ домохозяйства	188

<i>Канищева И.Ю.</i>	
Репродуктивные мотивации женщин и качество жизни	191
<i>Николашина А.С.</i>	
Факторы и особенности повышенной смертности в России	194
<i>Тихонов М.С.</i>	
Определение параметров уравнения Ферхюльста о допустимой численности населения	197
<i>Ермилова М.Г.</i>	
Д. Медоуз о влиянии глобального развития на демографические процессы	200
<i>Горнов В.А.</i>	
Из опыта решения социально-экономических и демографических проблем региона: помещичье хозяйство А.И. Кошелева в Сапожковском уезде Рязанской губернии	203

Научное издание

Национальная экономика:
региональный аспект

Материалы
Международной научно-практической
конференции,
24—27 апреля 2007 года

Ответственный редактор
Калашников Сергей Александрович

Редактор *Т.Н. Свитнева*
Технический редактор *О.С. Верецагина*

Подписано в печать 20.04.07. Поз. № 042. Бумага офсетная. Формат 60x84¹/₁₆.
Гарнитура Times New Roman. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 12,55. Уч.-изд. л. 15,3. Тираж 100 экз. Заказ № 118

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина»
390000, г. Рязань, ул. Свободы, 46

Редакционно-издательский центр РГУ
390023, г. Рязань, ул. Урицкого, 22