

Проведенный на основе предложенной методики анализ инвестиционного климата показал, что Уральский федеральный округ в целом характеризуется наличием благоприятного инвестиционного климата, с зональными различиями в старопромышленных (Свердловская и Челябинская области), агропромышленных (Курганская и Тюменская области), ресурсодобывающих (ХМАО и ЯНАО) субъектах федерации. В целом за рассматриваемый период среди субъектов РФ, входящих в состав УрФО, исходя из показателей состояния инвестиционного климата, можно выделить два лидера: ХМАО и ЯНАО.

Итоги проведенного анализа инвестиционного климата в УрФО свидетельствуют о том, что округ обладает как достаточно высоким инвестиционным потенциалом, так и достаточно высокими инвестиционными рисками, ввиду чего сталкивается с рядом проблем при реализации своей инвестиционной привлекательности.

Решение существующих проблем зависит главным образом от результатов проведения взвешенной региональной инвестиционной политики, направленной на привлечение инвестиций в Уральский федеральный округ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Марченко Г., Мачульская О. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов. 2000–2002 годы // Эксперт. 2002. № 45 (351). С. 91
2. Ройзман И., Гришина И., Шахназаров А. Типология инвестиционного климата регионов на новом этапе развития российской экономики // Инвестиции в России. 2003. № 3. С. 3.
3. Булгакова Л. Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и регионов // Финансы и кредит. 2004. № 15 (153). С. 57.
4. Щиборщ К. Оценка инвестиционной привлекательности отрасли // Консультант директора. 2003. № 19 (199). С. 12.
5. Дерябина Я. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов // Инвестиции в России. 2003. № 8. С. 9-20

*Ольга Ивановна ДЕВЯТКОВА —
доцент кафедры предпринимательства
и таможенного дела, к. э. н.*

УДК 338.242.4

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА И РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются особенности государственного вмешательства и регулирования предпринимательства. Дается характеристика модели смешанной экономики. Отмечается, что основой экономической свободы в смешанной экономике является многообразие форм собственности и типов хозяйствующих субъектов. Дана характеристика форм государственного регулирования.

The author considers several peculiarities of the state interference into business and offers her characteristics of the mixed economy model and types of state regulation, arriving at the conclusion that the basis for economic freedom in a mixed economy is to be found in the diversity of property forms and types of businesses.

В настоящее время страны мира с развитой рыночной экономикой функционируют по модели смешанной экономики с 50-х гг. XX века. Поскольку модель смешанной экономики относится к рыночным, то принципы классической рыночной системы, в том числе и принцип экономической свободы, применимы к смешанной экономике, но проявляются в модифицированной форме. Модель смешанной экономики характеризуется в литературе следующими признаками: 1) многообразием форм собственности и типов хозяйствующих субъектов; 2) несовершенной конкуренцией; 3) гибким государственным регулированием экономики, соединенным с «автоматическим» механизмом самонастройки; 4) социальной ориентированностью экономики; 5) демократией и гражданским характером общественного устройства. Кроме того, рынок характеризуется наличием системы взаимодействующих видов с отлаженной системой рыночной инфраструктуры. Наличие этих принципов позволяет называть модель смешанной экономики цивилизованным рынком, или обществом экономической демократии, или постиндустриальным и даже пострыночным обществом.

Остановимся подробнее на характеристике признаков. Основным здесь является первый. В отличие от частной собственности, как конституирующего признака классической рыночной экономики, для смешанной экономики характерно многообразие форм собственности.

Структура экономического строя смешанных систем включает в себя не только частную, но и государственную, индивидуально-семейную, кооперативную и различные смешанные формы собственности. Типы хозяйствующих субъектов также многообразны. Если при этом каждый тип хозяйствующего субъекта по собственному усмотрению, исходя из принципа экономической свободы, решает вопрос о том, что и сколько производить, руководствуясь показаниями рынка, то они остаются обособленными собственниками.

Часто в отечественной экономической литературе понятие частной и обособленной собственности отождествляется. Исходя из этого отождествления, считается, что основой осуществляемых в России экономических реформ должно быть формирование частной собственности, как первого и основного условия существования рыночного хозяйства. Но тогда возникает вопрос — к какому разряду отнести остальные формы собственности? Если исходить из того, что каждый тип хозяйствующего субъекта стоит за определенной формой собственности, а также действует на условиях экономической или хозяйственной свободы, то государственные и муниципальные предприятия и все другие организационно-правовые формы предприятий считать частными, а формы собственности подменить частной собственностью. В классической рыночной экономике основой экономической свободы хозяйствующих субъектов является частная собственность, хотя и эта модель допускала существование государственной и других форм собственности. В смешанной системе частная собственность также является ведущей формой собственности наряду с существованием многообразных равноправных форм собственности, так как они действуют на принципах экономической свободы. Однако отсюда не следует, что все многообразные формы собственности являются формами частными. Конечно, если понимать частную собственность как долю в общей собственности субъектов системы, то такое определение может иметь право на существование. Но расширенное понимание общей собственности как индивидуалистической не согласуется с

реальной действительностью. Так, в развитых индустриальных странах мира, например в США, распространены народные предприятия. Эти предприятия тоже пришлось бы считать индивидуалистическими или частными, хотя их природа коллективна. Поэтому нам кажется, что понятие экономической свободы действий хозяйствующих субъектов связано не столько с частной, сколько с обособленной собственностью.

Попытаемся выяснить, что же такое обособленный производитель? По нашему мнению, это производитель, осуществляющий процесс производства по собственному усмотрению отдельно, обособлено и независимо от других субъектов деятельности. То же самое можно сказать и о частном производителе. Следовательно, частный производитель и обособленный производитель — это одно и то же, поскольку труд его носит частный характер. Но коллективный собственник (например, народное предприятие в США) действует также на условиях экономической свободы, труд его носит частный характер. Частный характер труда определяется не организационно-правовой формой собственности, а тем, что он обособлен внутри общества и приобретает самостоятельность по отношению ко всем остальным собственникам. Сама частная собственность появилась на базе обособленности, частного индивидуального труда. Обособленный производитель — это собственник средств производства и результатов производства. Здесь понятия «собственник» и «обособленный производитель» сливаются. Однако собственник необязательно должен быть частным, он может быть и коллективным, и государственным, но обязательной характеристикой являются действия, осуществляемые на условиях экономической свободы, то есть обособленность.

Обособленность по собственности всех организационных форм хозяйствующих субъектов, закреплённость в правовых нормах становятся гарантией экономической свободы.

Следовательно, основой экономической свободы в смешанной экономике является многообразие форм собственности и типов хозяйствующих субъектов. Поэтому в отличие от классической рыночной экономики, где носителем экономической свободы был частный собственник как физическое лицо, в смешанной экономике носителем экономических свобод являются все существующие типы хозяйствующих субъектов. В связи с этим обстоятельством формы выражения экономической свободы также становятся более разнообразными. Это свобода предпринимательства, свобода поставщиков и владельцев ресурсов, свобода потребительского выбора. Наконец, в условиях смешанной экономики понятие экономической свободы распространяется на региональный уровень.

Для модели смешанной экономики характерна и модификация экономической свободы, связанная с усилением гибкости государственного регулирования экономики. Экономическая свобода трактуется в этих условиях как неполная в отличие от полной, абсолютной в условиях классической рыночной экономики.

Государственное регулирование — это вмешательство государства в экономику с целью общей координации экономического процесса и стабилизации развития экономики в соответствии с выработанными ориентирами. Государственное регулирование является типом экономического механизма, необходимого потому, что рыночный саморегулирующий механизм не всегда может обеспечить оптимальное распределение ресурсов. Различаются следующие типы

государственного регулирования: административные, правовые, социальные и экономические, что показано на рис. 1.



Рис. 1. Методы государственного регулирования

Существуют и такие методы государственного регулирования, в которых сочетаются прямое и косвенное регулирование, например, контрактная система, то есть система государственных заказов и государственных закупок продуктов и услуг.

С середины 1970-х гг. в развитых странах рыночной экономики начался процесс дерегулирования, то есть сокращение масштабов государственного вмешательства в процесс воспроизводства. Однако это означало не ослабление функций государства, а наоборот — их усложнение. Это проявилось, во-первых, в диверсификации деятельности государства по регулированию экономики, когда экономическая политика становилась все более разнообразной. Во-вторых, происходила переориентация системы государственного регулирования, а именно — усиливалась деятельность, направленная на расширение возможностей конкурентно-рыночного регулирования, и прежде всего — на мировых рынках. В-третьих, соотношение косвенных и прямых методов регулирования изменилось в пользу косвенных, и в особенности кредитно-денежных регуляторов. Наконец, усилилась социальная направленность государственного регулирования экономики. Общая тенденция дерегулирования была связана и с возрастанием роли региональных и местных органов власти в общей системе государственного регулирования.

Итак, для развитых стран смешанной экономики характерно сочетание естественно сложившегося саморегулирующегося рыночного механизма и гибкого механизма государственного регулирования.

Наряду с общепризнанными в настоящее время формами и методами государственного регулирования экономики в каждой конкретной стране и в каж-

дое конкретное время могут существовать особые формы и методы регулирования, которые обусловлены спецификой страны, экономическими, политическими, правовыми, национальными, культурными и другими особенностями, что определяет национальную модель государственного регулирования. Так, в японской разновидности рыночной экономики — Япония, Индия, Турция, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Южная Корея имеет место активное государственное регулирование с методами прямого вмешательства. Для американской разновидности — США, Великобритания характерна «пассивная» модель государственного регулирования, при которой государство гибко используется там и тогда, где и когда рынок дает «осечку». Здесь государственное регулирование осуществляется по «остаточному» принципу, то есть регулируются те аспекты, которые не поддаются эффективному рыночному механизму. В европейской разновидности рыночной экономики — Германия, Швеция, Франция, Италия роль государственного регулирования велика и преимущественно используются методы прямого вмешательства с ориентиром на социальную направленность.

Соотношение рыночных и государственных механизмов управления зависит от следующих факторов: 1) политической воли и силы государства; 2) степени зрелости рыночных институтов; 3) выбранной теоретической концепции государственного вмешательства в экономику.

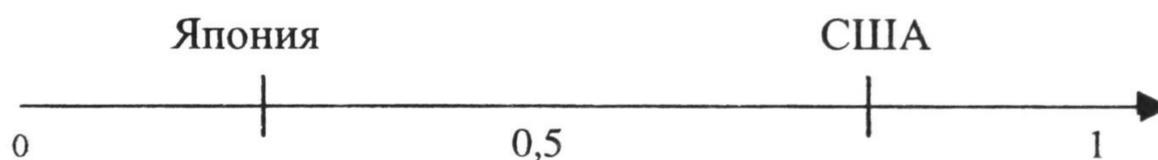


Рис. 2. Вектор «рынок — государство»

Что касается конкуренции, то в смешанных системах совершенная конкуренция в силу объективных закономерностей превращается в несовершенную, когда появляются монополии и олигополии. Однако это не означает, что в условиях несовершенной конкуренции экономическая свобода хозяйствующих субъектов отсутствует, она сохраняется, но приобретает специфические особенности.

Если рассмотреть известные модели рынка несовершенной конкуренции, то степень экономической свободы в них различна.

Так, в чистой монополии экономическая свобода существует лишь для одного-единственного производителя. Вступление потенциальных конкурентов в отрасль невозможно. В монополистической конкуренции и олигополии существует достаточно легкая возможность для вступления в отрасль конкурентов. Обычно чистыми монополистами являются естественные монополии (электрические и газовые компании, кабельное телевидение, предприятия водоснабжения), которым государство предоставляет исключительные привилегии. В то же время государство регулирует действие таких монополий, с целью ограничения злоупотреблений монопольной властью. Государство, следовательно, законодательно ограничивает экономическую свободу монополий через регулирование качества услуг и цен в интересах потребителя. Государство создает легальные барьеры для вступления конкурентов в эти отрасли, выдавая патенты и лицензии.

Поскольку монополист все же неконкурирующий производитель, он может продавать меньший или больший объем продукции по более высокой цене,

чем это сделал бы конкурирующий производитель. У монополиста появляется больше финансовых средств, но стимулы для расширения производства за счет дополнительных средств отсутствуют, поэтому в условиях чистой монополии возможно неэффективное распределение ресурсов.

Государство в странах с развитой рыночной экономикой принимает меры по ограничению монополизма. Так, в США приняты антимонопольные законы Шермана (1890), Клейтона (1914), Вилера Ли (1930), Целлера-Кефопера (1950). В настоящее время в США существует такой порядок: если фирма контролирует 60% рынка какого-либо товара, то она попадает под государственный контроль, направленный на преодоление недобросовестной конкуренции, если под ее контролем находится 90% данного рынка, то компания-монополист подлежит безусловному разукрупнению.

В ФРГ одна фирма не имеет права контролировать более трети рынка какого-либо товара, две-три фирмы — более половины, четыре-пять — более двух третей. По «Закону о картелях» (последняя редакция 1980 г.) картельные соглашения допускаются только с разрешения Федерального картельного ведомства.

Во Франции в 1986 г. создан Совет по конкуренции, наделенный правом расторгать картельные соглашения и налагать штрафы за нарушения антимонопольных правил в размере от 5 тыс. до 1 млн франков. В Японии никто не имеет права приобретать свыше 10% акций одновременно в двух и более компаниях, если это ограничивает конкуренцию.

Чистая монополия характеризуется уникальным типом выпускаемого продукта, монополистическая конкуренция — дифференцированным, олигополия — стандартизированным либо незначительно дифференцированным. Дифференциация продукции, как известно, расширяет диапазон свободного выбора потребителей и одновременно позволяет им наиболее полно удовлетворять разнообразные предпочтения покупателей. Однако выпуск дифференцированной продукции приводит к появлению неценовой конкуренции, когда значительный упор делается на рекламу, торговые знаки, торговые марки с целью стимулирования покупательского спроса. Эта же ценовая конкуренция может ввести покупателя в заблуждение о качестве продукта и тогда производитель «давит» на покупателя. Это была показана специфика экономической свободы, реализуемой в рамках монополистической конкуренции.

На рынках олигополии, которые возникли в результате сокращения конкурирующих производителей вследствие банкротства или слияния, может продаваться либо стандартизированная, либо незначительно дифференцированная продукция. В этом случае имеет место межотраслевая конкуренция между производителями, конкурирующими в областях применения продукции. Кроме того, возникает конкуренция со стороны иностранных поставщиков на рынок однотипной продукции. Барьер для вступления в отрасль здесь возможен, но затруднен, ибо вступающие производители, чтобы удержаться, должны быть крупными по объему производства и капитала.

Кроме того, могут возникнуть финансовые барьеры вступления (в частности, большие расходы на рекламу), сырьевые барьеры (невозможность владеть сырьем), отсутствие патентов. Однако конкуренция среди небольшого числа фирм в условиях олигополистического рынка вызывает всеобщую взаимозависимость. Она выражается, например, в едином олигополистическом поведении,

при котором цена меняется сразу у всех фирм, возникают согласованные действия или тайный сговор при назначении или изменении цен. Отсюда возможны всякого рода мошенничества, спад деловой активности. Поскольку в разных странах существуют правовые препятствия к тайным соглашениям об установлении цен, то регулирование цен применяется не явное, а скрытое в виде лидерства в ценах или в использовании метода ценообразования по принципу «издержки плюс». Кроме того, олигополисты делают основной упор на неценовую конкуренцию, ибо владеют большими финансовыми ресурсами, позволяющими иметь долговременные преимущества перед конкурентами. В этом заключаются особенности экономической свободы олигополистов.

Итак, содержание экономической свободы в реальных смешанных обществах в определенной степени модифицируется и существенно расширяется. Формы экономической свободы часто трактуются как формы экономической демократии.

Теме экономической демократии в последние годы стало уделяться большее внимание в социально-экономической литературе. Иногда экономическая демократия рассматривается только как демократические преобразования на уровне компаний и предприятий. Так, в США, например, официальные органы говорят о развитии демократических отношений на производстве. Министерство труда США выдвигает концепцию «высокоэффективного рабочего места», под которым подразумевается демократизация производства и развитие мотиваций труда. Высокоэффективные рабочие места существуют в США там, где: 1) работники имеют право на владение собственностью и участие в доходах; 2) признается ценность работников в долговременной деятельности компании и обеспечена гарантия занятости; 3) развито самоуправление бригад; 4) отношения между управляющими и работниками построены на основе доверия, взаимных интересов и кооперации; 5) поощряется овладение новыми специальностями и повышение квалификации работников; 6) работник рассматривается как главный ресурс компании, и она инвестирует средства в подготовку и переподготовку кадров.

Сегодня экономическая демократия трактуется как социально-экономическая система участия, гибкую сущность которой составляют новые процессы, связанные с потребностями информационного общества. Активное участие персонала в управлении было предложено в 1950-х гг. в Германии, где работники получали представительство в директоратах фирм. В Японии на 80% компаний распространена «консультационная» система или система управления на основе сотрудничества администрации и персонала, где при выработке и осуществлении решений запрашивается и учитывается мнение персонала. Работники контролируют и действия администрации, вводятся самоуправляемые рабочие бригады.

Важным элементом экономической деятельности можно считать постоянную информированность работников о ситуации, налаженную систему подготовки и переподготовки, использование различных дополнительных доходов в зависимости от прибыльности компаний, создание «кружков качества» и других форм активного участия работников в делах фирмы. Такая же система консультаций распространена на 80% фирм Великобритании. Швеция известна доктриной «социального консенсуса». Похожие методы экономической демократии в управлении характерны для большинства стран Западной Европы.

Участие персонала в собственности проявляется в процессах демократизации капитала, то есть в форме размещения акций среди персонала, создании

народных предприятий. В США, например, 30-35% трудящихся владеют акциями предприятия, в Японии — 6-7%, Швеции — 8-9%. Акционерный капитал составляет в США 60% общей суммы функционирующего капитала, в Великобритании — 47%, в Германии — 42%, во Франции — 33%. Исключение составляет Япония — 19%. Кроме того, наблюдаются новые тенденции в эволюции форм собственности, когда появляется собственность работника, так называемая ЕСОП, в США, Великобритании, Италии. Наиболее широко распространена ЕСОП в США. Так, по оценке Национального центра собственности работников, к началу 1994 г. в США действовало более 9500 планов выкупа акционерной собственности для последующего распространения среди собственников, которые охватывали от 10 до 11 млн человек. В настоящее время объем акционируемого капитала, контролируемого компаниями ЕСОП, составляет приблизительно 60 млрд долларов. Кроме того, работники владеют акциями компании через участие в других программах выкупа акций и распределения доходов.

Участие в прибылях также характерно для смешанных экономик. Так, во Франции участие в прибылях обязательно для предприятий с числом занятых от 100 человек и выше. В Англии этой системой охвачено 20% работающих по найму, в США — 12-13% занятых. Хорошо развита эта форма экономической демократии в Японии, где величина бонусов (премий) составляет от 2,5 до 5 среднемесячных заработных плат в год.

Участие в госфинансах выражается в доле бюджетных средств, направляемых на социальные цели. Поскольку развитые индустриальные страны, особенно западноевропейские, развиваются по модели социально-ориентированной рыночной экономики, они систематически увеличивают расходы на социальные цели. Так, в Швеции 32% бюджетных средств расходуется на социальные цели, в Великобритании — 22%, Франции — 14%, США — 17%, Японии — 9%.

К форме экономической демократии можно также отнести развитие малого бизнеса, широко распространенного в мире.

В последние три десятилетия во всем мире происходит широкое распространение демократии. Организация «Фридом Хаус», базирующаяся в Нью-Йорке, ежегодно публикует подробный анализ состояния свободы в мире. В 1972 г. она аттестовала как свободные 42 страны, в 1991 — уже 75. Демократия обеспечивает институциональные условия, позволяющие гарантировать свободу индивида. Однако в 1993 г. уровень экономической свободы в мире снизился, и ныне 19% населения мира проживает в «свободных» обществах.

Итак, в смешанных системах любого из имеющихся многообразных субъектов рыночной экономики объединяют: 1) экономические свободы и обособленность; 2) движущий мотив; 3) экономическая ответственность за результаты хозяйствования. Форма же собственности выступает юридическим оформлением обособленности, которая связана с определенным типом хозяйствующего субъекта

Понятие экономической свободы в условиях смешанной экономики расширяется, с одной стороны, ибо она распространяется не только на собственника как потребителя и поставщика ресурсов, но и на территории, то есть формы проявления становятся более разнообразными. С другой стороны, имеет место большее ограничение экономических свобод, что выражается в понятии неполной свободы, связанной с государственным регулированием экономики. Кроме того, несовершенная конкуренция накладывает отпечаток на экономические свобо-

ды, следовательно, формы экономической ответственности становятся более разнообразными. Возникает не только экономическая, но и социальная ответственность субъектов рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азоев Г. А. Конкуренция. М.: ГАУ, 2000. 257 с.
2. Илларионов А. Экономическая свобода и благосостояние народов // Вопросы экономики. 2003. № 4. С. 83-101.
3. Иоффе А. Д. Малый бизнес России. М., 1996. 294 с.
4. Немченко Г. И., Токарев Ю. А. Российская экономическая модель: цели, свобода, барьеры // Налоги, инвестиции, капитал. 2003. № 1-2.

*Юлия Владимировна ГНЕЗДОВА —
заместитель зав. кафедрой экономики
и бухгалтерского учета
Московского университета
потребительской кооперации
(Смоленский филиал), к. э. н., доцент*

УДК 338.46

РАЗРАБОТКА ПРИНЦИПОВ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И МЕТОДИКИ ВНЕДРЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

АННОТАЦИЯ. Предложена методика построения маркетинговой информационной системы для предприятий коммунального хозяйства. Разработка и внедрение элементов маркетинговой информационной системы в практическую деятельность обеспечивают оперативный доступ к сведениям о рыночной ситуации и качественное превосходство над конкурентами.

The method of application of construction of a marketing intelligence system for public utilities is offered. The development and introduction of elements of a marketing intelligence system in practical activity ensures operating access to the information on a market situation and qualitative superiority over the competitors.

При построении и развитии любой маркетинговой информационной системы особую роль играют принципы, на которых она проектируется. Они определяют исходные положения, которыми руководствуются как менеджеры предприятия, так и разработчики системы при установке стратегических и тактических целей, при обосновании необходимости создания маркетинговой информационной системы в процессе ее проектирования, внедрения и совершенствования. Принципы не действуют изолированно, они взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом.

Первым, кто сформулировал основные принципы проектирования организационно-экономических систем управления, был академик В. М. Глушков. В дальнейшем эти принципы развивались, появлялись новые, некоторые видоизменялись, но по существу многие из них сохранились [1].