

Федеральное государственное казенное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Сибирский юридический институт Федеральной службы
Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков»
(СибЮИ ФСКН России)

**Кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин
(кафедра №1)**

УТВЕРЖДАЮ
Начальник кафедры
подполковник полиции
О.В. Евтихов
«_____»_____2014 г.

ЭКОНОМИКА

МАТЕРИАЛЫ

для самостоятельной работы по теме:

«ТЕОРИЯ ФИРМЫ. ТЕОРИЯ НАРКОБИЗНЕСА»

КРАСНОЯРСК 2014

Экономика. Материалы для самостоятельной работы по теме : «Теория фирмы. Теория наркобизнеса». – Красноярск: Кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин СибЮИ ФСКН России, 2014.

Материалы для самостоятельной работы содержат вопросы, посвященные теоретическому анализу криминальной экономики, факторам, способствующим ее развитию; теоретическим аспектам функционирования наркобизнеса, а, также методам управления легальным предприятием (организацией). Данный материал позволит курсантам, студентам, слушателям подготовиться к семинарским занятиям по указанной теме и изучить вопросы, предназначенные для самостоятельной работы.

Материалы для самостоятельной работы по теме: «Теория фирмы. Теория наркобизнеса». подготовлены кандидатом технических наук, доцентом С.А. Павловой

Обсуждены и одобрены на заседании кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин (кафедра №1)
« 30 » сентября 2014 г.

Протокол № 2

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ТЕМЫ

Тема «Теория фирмы. Теория наркобизнеса» изучается в разделе 2 «Микроэкономика» в соответствии с тематическим планом дисциплины «Экономика». На изучение данной темы курсантам, студентам отведено 17 часов. Из них – 10 часов аудиторной работы (4 часа лекции и 6 часов – семинарские занятия), а остальное время – 7 часов – самостоятельная работа, в рамках которой обучающиеся изучают теорию наркобизнеса, а также ряд вопросов, связанных с управлением предприятием (в том числе малыми коллективами).

Так как данные вопросы предназначены для самостоятельной подготовки к семинарскому занятию, то в данных материалах рассматриваются лишь основные аспекты, на которые необходимо обратить внимание при подготовке к занятию. Желательно, чтобы материал был законспектирован в рабочей тетради: записаны формулы и зарисованы графики, записаны основные факторы, причины, признаки или характеристики изучаемых объектов и субъектов. Таким образом, записи в тетради будут свидетельствовать о тщательном изучении материала. Записи должны быть сделаны аккуратно, разборчивым почерком.

Основные вопросы

1. Понятие и признаки криминальной экономики. Детерминанты (факторы) криминальной экономической деятельности
2. Транснациональный наркобизнес
3. Факторы развития наркобизнеса. Контроль над наркобизнесом
4. Проблемы изучения наркорынка
5. Управление предприятием:
 - а) Сущность организационно-распорядительных методов руководства
 - б) Организационно-функциональная структура управления организацией

Литература

Единая Конвенция о наркотических средствах 1961 г., с поправками 1972 г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

Конвенция ООН о психотропных веществах 1971 г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

Международная конвенция о взаимном административном содействии в предотвращении, расследовании и пресечении таможенных правонарушений 1977г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

Конвенция ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ 1988 г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

О наркотических средствах и психотропных веществах : Федеральный закон № 3 от 08.01.1998 г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

Стратегия государственной антинаркотической политики Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 09 июня 2010 г. №690 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

Постановление Правительства РФ от 30 июня 1998 г. №681 «Об утверждении Перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

Генезис теневой экономики в России: социально-экономический аспект : учебное пособие для курсантов и слушателей ФЗО, обучающихся по специальностям, 030501.65 Юриспруденция и 030505.65 Правоохранительная деятельность / А. А. Коробов. - Орел : Орловский юридический институт МВД России (ОрЮИИ МВД России) , 2009. - 116 с.

Звягин, С. А. Экономико-криминалистический анализ : курс лекций / С. А. Звягин . – Воронеж : Воронежский институт МВД России (ВорЮИИ МВД России), 2013 .

Латов, Ю.В. Теневая экономика : учеб. пособие / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалев. – М., 2006.

Рогозинский, Е.В. Теневая экономика в структуре производственных отношений: сущность, противоречия, формы разрешения : автореф. : 08.00.01. - Красноярск: Сиб. аэрокосмичес. ун-т им М.Ф. Решетнева, 2009.

Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: ИНФРА-М, 2012. – Режим доступа: www.znanium.com

Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учеб. пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко; Фин. Академия при Правит. РФ. - 2-е изд., доп. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2010. – Режим доступа: www.znanium.com

Тимофеев, Л.М. Теневые экономические системы современной России : теория – анализ – модели : учебник для вузов. М.,2008.

1. Понятие и признаки криминальной экономики

В системе экономических отношений выделяют самостоятельный *сектор криминальной экономики* .

Первое исследование криминальной экономики было выполнено А.А.Крыловым.

"Криминальная экономика – это сложная система незаконных социально-экономических отношений и материально-вещественных

процессов по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг"

Признаки криминальной экономики

1. Осуществление на профессиональной основе - означает, что субъекты криминальной деятельности в сфере экономики, обладают специфическими профессиональными навыками и опытом.

Профессиональная преступная деятельность - является для субъекта:

- источником средств существования,
- требует необходимых знаний и навыков для достижения конечной цели,
- обуславливает определенные контакты с антиобщественной средой.

2. Институциональный характер:

Означает, что в ее составе учитываются виды деятельности:

взаимодействие в преступных целях с субъектами институтов легальной экономики, исполнительной, законодательной и судебной власти;

общественно вредная экономическая деятельность, порожденная дисфункциями общественных институтов;

деятельность по созданию и применению норм противоправного экономического поведения.

Детерминанты (факторы) криминальной экономической деятельности

Криминальная экономика существует в любом обществе, где есть государство и экономика. В любом современном обществе воспроизводятся и факторы противоправной экономической деятельности.

Детерминанты противоправного поведения в сфере экономики:

Три уровня:

- **фундаментальные** - особенности хозяйственной системы: рыночной, командно-административной;
- **конкретные** - связанные в основном с проводимой социально-экономической политикой;
- **условия и обстоятельства совершения конкретных видов правонарушений и преступлений.**

Причины и условия криминализации экономики с точки зрения дисфункций двух основных институтов: рынка и государства. К ним относятся:

- недобросовестная конкуренция;
- неспособность рынка производить общественные блага;
- неспособность рынка устранить внешние эффекты (экстерналии);

- неспособность рынка обеспечить социально приемлемые границы неравенства в рыночной экономике;
- ограниченность объективной информации для принятия решений;
- несовершенство политического процесса;
- недостаток мотивации к эффективному и рациональному ведению дел в государственной управленческой или производственной структуре;
- ограниченные возможности контроля над государственным аппаратом;
- самодетерминация криминальной экономической деятельности.

Самодетерминация криминальной экономической деятельности

Любая скрываемая от контроля государства информация потенциально создает криминогенную ситуацию путем превращения ее в предмет незаконных соглашений и вымогательства.

Типы незаконных соглашений по поводу информации :

рыночный тип - получение выгоды, выраженной в денежной форме,
нерыночный (институциональный) тип - принуждение к совершению каких-либо действий либо к соблюдению неформальных норм группы или сообщества.

Криминальная экономическая деятельность воссоздает условия собственного развития.

Этот процесс самопорождения характерен для любых институциональных структур и описывается через такие механизмы как:

- гиперселекция,
- хреодный эффект,
- зависимость от траектории предшествующего развития.

Эффект гиперселекции - заключается в том, что неконкурентоспособная в нормальных условиях структура (институт) в силу случайно сложившихся обстоятельств захватывает доминирующее положение и блокирует процесс выживания эффективных институтов.

Хреодный эффект - означает, что в силу случайных причин, то или иное явление, та или иная система начинает развиваться по неоптимальному пути, причем, чем дольше продолжается такое развитие, тем труднее изменить траекторию.

Зависимость от траектории предшествующего развития - проявляется в том, что уже сложившиеся криминальные институты, структура экономики, политическая система и социальная структура делают развитие по прежней траектории наиболее вероятным.

Теневое экономическое поведение становится органическим элементом экономической системы и поддерживается легально действующими экономическими агентами.

Вывод: совершению экономических преступлений, способствуют изъяны рыночных институтов.

Задачей государственных органов может быть ограничение, предотвращение негативных эффектов, нейтрализация последствий посредством совершенствования правового регулирования и оптимизации социально-экономической политики.

2. Транснациональный наркобизнес

Быстрый рост нелегального производства и потребления наркотических средств в большинстве стран мира - одна из наиболее опасных тенденций последних десятилетий.

Осложнение наркоситуации побудило большинство стран мира - 158 (80% государств мира) присоединиться к международным конвенциям по контролю над наркотиками.

В 90-х годах XX века наркобизнес получил развитие даже в тех странах, где ранее незаконный оборот и злоупотребление ими вообще не отмечались.

Наркото́рговля — торговля запрещенными наркотиками. Представляет собой многомиллиардный бизнес, контролируемый организованной преступностью.

Наркомания в России – мощный криминогенный фактор:

- Рост наркоманов в стране
- Рост наркобизнеса
- Рост организованной преступности
- Рост мировых структур наркомафии.

За короткий срок Россия из страны-транзита наркотиков превратилась в страну, в основном потребляющую их.

Производимые наркотические средства можно разделить на три основные категории:

- природные (растительного происхождения), к которым относятся наркотики, получаемые из натуральных продуктов (кокаинового куста, конопли, опийного мака, эфедры и др.);
- полусинтетические, изготавливаемые химическим путем с использованием природных алкалоидов (героин, морфин и др.);
- синтетические, производимые исключительно посредством химических процессов (амфетамины и др.).

Справка:

Подпольные производства, использующие в качестве исходного сырья растительную массу (коку, коноплю, мак), располагаются в

основном у источников сырья, то есть в тех государствах, где культивируются соответствующие растения. В этих странах наркобизнес оказывает определяющее влияние на экономическое положение.

Природные наркотики

В Южной Америке широко культивируются кока, мак и каннабис. Этот регион является мировым лидером в изготовлении наркотиков из растительного сырья, где ежегодно производится около 1000 т кокаина.

Кокаиновый куст

По сведениям международных экспертов, подпольными нарколабораториями в Боливии и Перу, где располагаются основные плантации кустарника коки, производится сейчас около 90% всей массы незаконно производимой в мире кокаиновой пасты.

Не менее стремительными темпами возрастает незаконное производство опиума, объем которого достигает в настоящее время 4 тыс. т в год. Опиумный бизнес, по данным Интерпола, располагает обширной сетью лабораторий и ежегодно поставляет на "черный" рынок от 800 до 1000 т героина.

Так, совокупное незаконное производство героина сосредоточено в районах

"Золотого треугольника" (Бирма, Лаос, Таиланд) и

"Золотого полумесяца" (Афганистан, Иран, Пакистан).

Проблемы сокращения площади посевов наркосодержащих растений:

1. сложность их обнаружения;
2. сильное противодействие наркогруппировок и местных крестьян.

Для последних выращивание наркосодержащих культур часто является единственным источником средств к жизни.

По данным перуанской антинаркотической организации (CEDRO), в Перу плантации кустарника коки занимают площадь от 109 до 151 тыс. га, из которых лишь десятая часть - легальные посевы.

К основным регионам производства наркотиков относят:

Золотой полумесяц (Иран, Афганистан, Пакистан) — здесь производится большое количество опиума.

Золотой треугольник (Бирма, Лаос, Таиланд) — производство опиума.

Южная Америка (Колумбия, Перу, Боливия) — выращивание коки, из которой делается кокаин.

Нидерланды — производство марихуаны и синтетических наркотиков.

Марокко — производство гашиша.

Следует отметить, что Афганистан является крупнейшим производителем опиума в мире, на его долю приходится порядка трёх четвертей мирового производства опиума-сырца

Важнейшая (1-я) общемировая тенденция в развитии наркобизнеса - его индустриализация

Незаконное производство наркотических средств приобретает характер хорошо налаженной индустрии.

В зависимости от технологической сложности организации незаконных производств подпольные нарколаборатории можно условно подразделить на две группы:

кустарные лаборатории, как правило, обладающие низкой производительностью. Производство в них осуществляется без осуществления сложных химических реакций;

промышленные лаборатории, отличающиеся высокой производительностью и используемые для производства синтетических наркотиков посредством сложного химического синтеза.

Вторая тенденция: концентрация производства наркотических средств.

Имеет место укрупнение мощностей по производству наркотиков. Об этом свидетельствуют многочисленные факты обнаружения лабораторий-гигантов по производству кокаина.

Справка:

Согласно данным, опубликованным антинаркотической полицией Колумбии, в Центральной Колумбии была обнаружена и уничтожена подпольная лаборатория-комплекс, охраняемая крупным вооруженным формированием. Она располагала несколькими взлетно-посадочными полосами, была оснащена современной системой оповещения, отличалась высоким уровнем организации производственного процесса.

Ежегодная максимальная производительность этой лаборатории могла составлять приблизительно 350 т кокаина.

Третья тенденция наркобизнеса: увеличение мобильности производителей.

Выявлены факты производства наркотиков в мобильных лабораториях, располагающихся в фургонах и на грузовиках. Подобные лаборатории довольно редко попадают в поле зрения правоохранительных органов и, непрерывно производя наркотики в пути, к месту назначения доставляют уже готовый продукт. Мощность одной из таких лабораторий, выявленных на территории Колумбии, составляла 70 кг кокаина в сутки.

Согласно статистическим данным Международного комитета по контролю над наркотиками, в последнее время наблюдаются:

- снижение потребления героина;
- стабилизация уровня потребления кокаина;

- стремительный рост потребления синтетических наркотиков, производимых, главным образом, в регионах активного спроса на них.

Повышение доли синтетиков - четвертая важнейшая тенденция развития мирового наркобизнеса.

Это объясняется тем, что они обладают рядом преимуществ перед наркотическими средствами из растительного сырья:

Преимущества производства синтетических наркотиков

1. При их производстве может использоваться не только ключевой прекурсор, но и его заменители, с помощью которых можно получить не один, а несколько конечных продуктов.

Например, при изготовлении амфетаминов с использованием такого прекурсора, как сафрол, возможно получение нескольких конечных наркотических средств - МДА, МДМА и др.

В то же время производство кокаина сопровождается выходом лишь одного продукта (исключая хлоргидрат кокаина и кокаиновую пасту на промежуточных стадиях).

2. Разнообразие синтетиков и возможность быстрого синтезирования новых аналогов позволяют производителям быстро реагировать на конъюнктуру наркорынка.

Изменяя исходные продукты, специалисты-химики получают новые виды синтетиков, не входящие в действующие национальные списки запрещенных и контролируемых наркотиков.

Имеет значение также сложность и длительность процедуры включения новых наркотических средств, психотропных или сильнодействующих веществ в официальные списки.

3. Разнообразие химических веществ, их взаимозаменяемость обеспечивают:

- доступность,
- низкие издержки производства синтетиков.

В качестве исходных компонентов могут использоваться их неконтролируемые аналоги, что снижает уровень риска.

Например, наркодельцы в Голландии вкладывают в производство одной дозы (пилюли, таблетки) "экстази" 7-9 центов, а продают ее оптом за 8-15 долларов.

4. Возможность изменять степень наркогенности синтетика и моделировать характер его воздействия на потребителя.

Современные синтетики-аналоги по силе воздействия на потребителя обычно в сотни и даже тысячи раз превосходят своих предшественников.

5. Более эффективная маскировка производства и сбыта синтетических наркотиков.

6. Процесс производства синтетиков не имеет жесткой привязки к источникам сырья, местам их транспортировки и сбыта. Вследствие этого наблюдается децентрализация оборота синтетиков.

7. Значительно сокращается число промежуточных звеньев в цепи "производитель - потребитель", что снижает уровень риска и издержек.

8. Синтетические наркотики значительно сложнее обнаруживать на всех этапах их незаконного оборота, включающего стадии создания, транспортировки и торговли.

Основные тенденции на рынке синтетических наркотиков

- В последние годы появляются новые виды синтетических наркотиков.

- В их производстве используются последние научные достижения.

- Значительные финансовые ресурсы инвестируются в финансирование самостоятельных исследований с целью поиска новых наркотиков и более совершенных технологий их изготовления.

- Кустарные и малопроизводительные мануфактуры вытесняются высокотехнологичными компактными лабораториями и крупными промышленными наркопредприятиями, которые обслуживаются квалифицированными специалистами.

Криминальная глобализация ведет к тому, что мировое хозяйство начинает раздваиваться: одна его сторона - это легальные, «прозрачные» процессы; другая сторона - это процессы нелегальные, теневые. Практически любой компонент легального мирового хозяйства обретает нелегального «двойника»

Основные компоненты легального мирового хозяйства

1. Легальная торговля легальными товарами
2. Легальная миграция рабочей силы
3. Легальное движение сырьевых ресурсов (полезные ископаемые, древесина)
4. Легальное движение капиталов
5. Легальное движение информационных ресурсов (ноу-хау, патенты)

Основные компоненты нелегального мирового хозяйства

1. Контрабанда - нелегальная торговля нелегальными (наркотики, оружие) и легальными (сигареты, автомашины) товарами

2. Нелегальная миграция, торговля людьми
3. Контрабанда сырьевых ресурсов (нефть, алмазы, останки редких животных)
4. Международное отмывание денег
5. Экономический шпионаж, торговое «пиратство»

В процессе криминальной глобализации рождается мощное мировое криминальное хозяйство - это система взаимосвязанных транснациональных преступных промыслов.

Так, колумбийские наркокартели выступают как:

- продавцы кокаина и героина,
- покупатели нелегального оружия, а также
- крупнейшие «отстириватели» денег.

Теневых «двойников» имеют практически все институты мирового хозяйства

Главные субъекты легального мирового хозяйства –

- транснациональные корпорации и
- национальные правительства;

Их аналог в мире нелегального бизнеса - международные криминальные группировки (итальянская мафия, колумбийские наркокартели, китайские триады и т. д.), национальные по происхождению, но транснациональные по масштабам деятельности, координирующие свою деятельность друг с другом.

Теневые «двойники»

- Если в легальной экономике интернационализация ведет к формированию региональных блоков (ЕС в Западной Европе, НАФТА в Северной Америке)

- В нелегальной экономике возникают образования типа «*Золотого треугольника*» в Юго-Восточной Азии или «*Андского треугольника*» в Латинской Америке, где также идет кооперация национальных преступных организаций

Среди криминальных транснациональных промыслов можно выделить два блока:

- «Богатый Север» (развитые страны: Северная Америка, Западная Европа, Япония) и
- «Бедный Юг» (развивающиеся страны).

Криминальные глобальные проблемы взаимоотношений Севера и Юга

С одной стороны, развитые страны (Северная Америка, Западная Европа, Япония) достаточно богаты, чтобы люди «золотого миллиарда» удовлетворяли свои самые изощренные потребительские запросы, даже если официальная мораль не позволяет делать это открыто.

Спрос на наркотики для хиппи и богемы, встречается с предложением этих благ со стороны преступного мира стран периферийного капитализма.

С другой стороны, страны периферийного капитализма остро нуждаются во многих плодах западной цивилизации (престижные потребительские товары, современное оружие), но не имеют средств для их приобретения на легальных рынках.

Предложение этих товаров обеспечивают уже преступные организации развитых стран.

В результате формируется параллельный официальному, нелегальный мировой рынок, контролируемый в основном организованной преступностью стран периферийного капитализма.

Наркобизнес

• Главными акторами (субъектами) международного наркобизнеса являются транснациональные мафиозные организации:

• Кокаиновые картели

• Триады

• Якудза

• Коза Ностра

• Ла коза ностра

• Мафиозные группировки (находятся в бывшем Восточном блоке)

Структурная схема кокаинового картеля опубликована в официальном докладе Международной программы по контролю за наркотиками ООН (War on Drugs: Studies in the Failure of US Narcotics Policy (Boulder, Co : Westvies Press, 1992).

Таблица 1 Организационные преступные группы, контролирующие рычаги управления глобальным наркобизнесом

Организационная группа	Основная деятельность	Размер группы	Международные связи
Кокаиновые картели	Штаб-квартиры расположены в основном в Колумбии и Мексике. Руководят полностью всем циклом, начиная от производства и до доставки кокаина в любой угол мира	Имеют жесткую пирамидальную структуру, сферы влияния разделены географически	Коза–Ностра, Ла Коза Ностра, Триады, Якудза

Триады	наркотики, предоставление денежных ссуд, игорный бизнес, рэкет, вклады в сервисный сектор, денежные вклады (инвестиции) с целью отмывания денег, контроль системы подпольной иммиграции	Около 170000 чел Во главе структурной пирамиды стоит босс, его заместители и боссы кадрового подбора. Основной костяк составляют бойцы (солдаты). Наиболее известны гонконгские «Сун и он», «14К», «Во Федерейшен»; тайваньские «Юнитайтед Бамбу», «Фор сиз бэнд»; «Грейт Сёкл» (Китай)	Ведут активную деятельность в Азии, Европе, США. Основная сфера деятельности - Гонконг, Мьянмар, Тайвань, Филиппины и США
Якудза	Вовлечена во все сферы криминальной деятельности: рэкет, мошенничество, наркотики, проституция, порнография. В Азии специализируются на трафике метамфетамина	Состав: 60000 постоянных членов и 25000 вспомогательных. Весьма сложная структура, состоит из тысяч мелких групп, семей	Связана с ОПГ США, Колумбии, Германии, Китая, стран СНГ
Коза Ностра (Италия)	Наиболее известная ОПГ, занимается крупномасштабной контрабандой наркотиков, организовывая, разрабатывая новые маршруты доставки. Финансирует, помогает отмывать деньги другим мелким ОПГ, также занимается вымогательством	Имеет вертикальную структуру организации, насчитывает примерно 5000 человек в региональных временных комиссиях	Базируется на о. Сицилия, но имеет свои филиалы на всех континентах. Имеет связь со всеми наркогруппировками и картелями, Ла Коза Ностра и Мафией в республиках СНГ
Ла Коза Ностра (США Нью-Йорк)	Занимается наркобизнесом, незаконным игорным бизнесом,	Состоит из 3000 боевиков (солдат) и 25 семейств, пять из которых, наиболее	В основном связана с наркокартелями (кокаин) и Коза Нострой, а также с

	контрабандой оружия, проституцией, вымогательством, влияет на профсоюзы США	влиятельные, базируются в Нью-Йорке.	мафией республик СНГ бывшего СССР
Мафиозные группировки, базирующиеся в бывшем восточном блоке.	Наркобизнес, торговля оружием и ядерными материалами, контрабанда людей и товаров	Около 5700 банд, 200 из них имеют сложную структуру и дилеров в 29 странах	Связаны с ОПГ США, с кокаиновыми картелями и Коза Нострой

3. Факторы развития наркобизнеса. Контроль над наркобизнесом

К числу основных причин и факторов развития наркобизнеса можно отнести следующие:

1. *Слабость правительств, неспособность государства осуществлять эффективный контроль над находящейся под их юрисдикцией территорией (например, в Боливии, Колумбии, Перу).*

- 2. Проведение государством политики попустительства по отношению к наркобизнесу в связи с приносимым им доходом обществу, либо из опасения контрмер со стороны преступников (например, в Пакистане).

- 3. *Политическая и экономическая нестабильность* - мощный фактор развития наркобизнеса.

Это связано с использованием значительных финансовых ресурсов от производства и продажи наркотиков для достижения политических целей.

Подтверждением этому являются случаи, когда финансы, получаемые от контрабанды наркотиков, идут на закупку оружия для развязывания и поддержания межнациональных конфликтов.

При этом расширяются взаимосвязи организованной преступности с террористическими и экстремистскими группировками.

4. *Несовершенство законодательства или контроля его исполнения в сочетании с резким обострением социально-экономических проблем.*

В подобных случаях в наркобизнес активно вовлекаются наиболее активные люди с ограниченными финансовыми и экономическими ресурсами.

5. *Коррупционированность правительств, члены которых получают огромную прибыль от противозаконной деятельности и потому не предпринимают никаких мер для ее сокращения или сдерживания.*

В ряде стран, используя коррумпированных политиков, соучастников в правоохранительных органах, армии, таможне, наркомафия добилась неограниченного влияния.

В то же время суверенитет государства, на территории которого возникают подобные преступные формирования, обеспечивает им надежную защиту от попыток других стран пресечь незаконную деятельность, ликвидировать центральные звенья и филиалы преступных структур.

6. Увеличивающийся спрос на незаконные товары.

Так, появление в начале 80-х годов колумбийских организаций по контрабанде кокаина отчасти объясняется сверхвысокой нормой доходности наркобизнеса, легкостью преодоления пограничных барьеров для ввоза в США.

7. Сохранение неравенства между промышленно развитыми и развивающимися государствами, невыгодное положение, в которое поставлены последние в системе международной торговли, препятствуют их нормальному экономическому прогрессу и реализации возможностей, предоставляемых законной коммерческой деятельностью.

Привлекательной альтернативой нищете становится выбор противоправных способов бизнеса. В частности, слабость и нестабильность рынков сельскохозяйственной продукции (в Боливии, Перу и ряде других стран) сделали культивирование коки и опия весьма выгодным занятием для местных крестьян.

8. Либерализация внешнеторговой деятельности.

9. Экономические кризисы, стимулирующие поиск улучшения финансового положения путем участия в незаконном бизнесе.

Предприниматели используют там накопленные знания и опыт традиционных производств. В условиях кризиса участие в наркобизнесе позволяет временно смягчить проблему занятости значительной части населения. В этих условиях деятельность противозаконных формирований начинает восприниматься положительно.

Справка:

К примеру, возникновение колумбийского картеля в качестве одного из главных кокаиновых центров обусловлено уменьшением его роли как крупного производителя текстильных товаров.

Торговцы наркотиками обеспечили альтернативную занятость рабочей силы, завоевав тем самым симпатии местного населения.

Подобная лояльность имеет для преступников существенное значение, так как затрудняет работу служб контрразведки и противодействует результативности операций правоохранительных органов.

Контроль над наркобизнесом

Наркомания и наркобизнес становятся проблемой все большего числа государств. Экспансия наркобизнеса наблюдается практически во всех регионах мира. Однако радикальных средств решения этой проблемы на сегодняшний день не найдено. Существующие национальные модели борьбы с распространением и потреблением наркотиков условно объединяют в три группы:

Первая группа - "группа жесткой политики"

- борьба ведется самыми жесткими средствами, вплоть до смертной казни, и законодательство в отношении распространителей наркотиков максимально ужесточено. К ним относятся в первую очередь Малайзия, Иран и Пакистан.

Статистические данные при этом свидетельствуют, что, несмотря на такие меры, количество преступлений, связанных с наркотиками (в частности с их транспортировкой) возрастает ежегодно на 2-3 процента.

Вторая группа - "группа жесткого контроля"

Здесь осуществляется жесткий контроль за всеми видами наркотиков, идет активное противостояние наркомафии, но крайние меры не предпринимаются.

К ним относятся, в частности, США, Великобритания, Франция.

В США, например, в большинстве штатов существует наказание не только за хранение и употребление, но и даже за попытку приобретения наркотиков.

В Англии и Франции наркоманов в судебном порядке отправляют на принудительное лечение. В последние годы в этих странах отмечается движение в сторону большего ужесточения.

Одновременно в этой группе стран, прежде всего в США, борьба с наркотиками в сфере закона сочетается с мощнейшей информационно-пропагандистской кампанией, направленной, прежде всего на наиболее уязвимые категории населения - безработных, учащихся школ и студентов.

Это связано, прежде всего, с осознанием гигантских потерь для общества, которые являются следствием распространения наркомании - ежегодно ущерб от нее оценивается примерно в 150 миллиардов долларов.

Третья - "либеральная группа".

Наиболее известными ее представителями являются Голландия и Швейцария (г. Цюрих).

Эффективный контроль над наркобизнесом может быть обеспечен посредством реализации комплекса мер, среди которых наиболее важное значение принадлежит следующие:

организация исследований, направленных на изучение механизмов функционирования рынков их сбыта и индустрии, создание системы экспертных оценок эффективности специальных полицейских программ.

Только жесткие и решительные законодательные проекты могут дать весомые результаты в борьбе с незаконной торговлей наркотиками.

разрушение мозговых центров наркопреступности;

- разработка единой концепции и стратегии борьбы с наркопреступностью на национальном и международном уровнях;

выделение значительных финансовых средств и материальных ресурсов, разработки комплексных планов нанесения ударов по наркоорганizations, эффективной системы мер в целях выявления и конфискации незаконных доходов, ликвидации каналов "отмывания" денег и, конечно, широкого международного сотрудничества;

создание системы контроля за перемещением прекурсоров.

Справка:

Прекурсоры являются наиболее важными компонентами, используемыми при изготовлении любых наркотиков. К ним относятся вещества, которые полностью или частично включаются в состав наркотических средств.

Помимо прекурсоров в ходе химического синтеза используются реагенты, которые, участвуя в реакции, не становятся частью конечного продукта, растворители - жидкости, экстрагирующие или извлекающие другие вещества без изменения химического состава растворяемой субстанции, и катализаторы - вещества, ускоряющие химическую реакцию.

Однако в повседневной практике прекурсорами часто называют все перечисленные разновидности химических веществ, используемых для незаконного производства наркотиков.

Химикаты, используемые в подпольных лабораториях, добываются исключительно на предприятиях (базах, складах) легальной химической или фармацевтической промышленности.

Эти вещества имеют как отечественное происхождение, так и импортируются из других государств.

Признавая серьезность проблемы утечки прекурсоров с легальных предприятий, международное сообщество и законодательные органы в некоторых странах приняли специальные нормативные акты об управлении легальным оборотом прекурсоров.

4. Проблемы изучения наркорынка

Отсутствие достоверной информации: в условиях юридического запрета никакая объективная регистрация объемов спроса и предложения наркотиков или иных сторон работы отрасли в принципе невозможна.

Трудность морального толка: чтобы понять экономический механизм, придется – хотя бы условно и на время – отказаться от нравственных и социальных оценок этого явления.

Рассматривая наркотики как экономическое благо, имеем в виду, что

1. На это благо существует определенный *индивидуальный и рыночный спрос*
2. Соответствующее этому спросу *предложение*
3. Экономические агенты, вовлеченные в рыночные отношения, руководствуются рациональным стремлением к *максимизации собственной выгоды*
4. Поведение рыночных агентов *институциализируется* в нормах делового обычая
5. Наркоман (даже в последней стадии наркотической зависимости) является агентом рынка, стремящегося *максимально увеличить обретаемую полезность* (в какой бы странной форме полезность ни проявлялась).

Особенность рынка наркотиков

Рынок наркотиков, как и всякий другой рынок, *стремится к состоянию равновесия*, какое возможно только при согласованном (хотя и не обязательно осознанном) действии всех экономических субъектов;

Рынок запрещен, но рынок существует;

Согласно данным ООН, до 70% средств, находящихся в распоряжении *криминальных группировок, поступают от торговли наркотиками.*

Наркомания(греч. *Narke* «оцепенение, сон» + *mania* «безумие, страсть, влечение»).

Три свойства состояния наркомании

Непреодолимое желание или потребность продолжать принимать наркотики и доставать их любыми способами;

Стремление увеличивать дозы;

Зависимость психического, а иногда и физического характера от воздействия наркотиков.

Наркотизм – негативное социальное явление, связанное:

С умышленным потреблением наркотиков без назначения врача;

Совершением общественно опасных противоправных действий, выражающихся в незаконных операциях с наркотиками;

Приобщение других лиц к немедицинскому приему наркотиков;

Создание условий, способствующих совершению преступлений на почве наркомании.

Вывод:

Наркомания это заболевание, поэтому больных людей (наркоманов) государство обязано лечить,

Наркотизм это социальное явление, с которым государству необходимо бороться.

Формы наркомании (с учетом употребляемых в России видов наркотиков)

Кокаиновая наркомания: в результате однократного приема кокаина развивается состояние, близкое к алкогольному опьянению. Привыкание к кокаину происходит довольно быстро. Излишняя доза вызывает психоз похожий на «белую горячку».

Поведение кокаинистов жестокое и беспощадное, склонны к применению физической силы и нарушению общественного порядка.

Эфедроновая наркомания имеет тенденции к бурному росту. Через 6-8 месяцев постоянного употребления – необратимая деградация личности и нетрудоспособность.

Отсутствует методика медико-социальной реабилитации потребителей эфедрона.

Уже после нескольких инъекций у потребителя отсутствует перспектива выздоровления.

Кажущаяся дешевизна (начальная доза 2 мл (через месяц доза НС возрастает до 60-90 мл), легкая доступность компонентов, простота и быстрота приготовления, не требующая спецнавыков и знаний, отсутствие «ломки» при отмене НС, повышенная половая активность – те составляющие, которые влияют на стремительное распространение эфедрона среди молодежи.

Опийная наркомания

В результате употребления наркотиков опийной группы: самого опия, морфина, кодеина, промедола, героина и других.

Возникающая непреодолимая физическая потребность в очередной дозе делает опийных наркоманов более криминально опасными, чем наркоманов, употребляющих эфедрон.

Вид опийной наркомании - морфинизм

Болезненное пристрастие к морфину.

Развивается очень быстро (достаточно 10-12 инъекций с увеличением дозировки) ведет к нервному истощению и психическому расстройству. Излечивается с трудом.

Вид опийной наркомании – героинизм (героиновая зависимость).

Героин впервые был получен в 1874 г. как лекарство - заменитель морфина. Но психоактивный потенциал героина оказался в 20-25 раз выше, чем у морфина.

Привыкание к героину всего за 3-4 инъекции, после чего организм требует «дозы» каждые 2-3 часа, иначе начинается «ломка».

Из-за высокой цены на сырье для приготовления героина, вовлекаются в потребление этого наркотика люди более старшего возраста с большим материальным достатком (тенденция – коммерсанты, студенты из обеспеченных семей).

Лечение опиомании в 60-70-е годы XX века метадоном

Метадон выпускался в СССР под названием «фенадон» в качестве лекарства от онкологии. Было замечено, что он вызывает наркозависимость более сильную, чем морфин. Был запрещен.

Практика использования метадона в качестве лекарства от наркомании показала, что, заменяя один наркотик другим, от наркозависимости избавиться нельзя.

Справка:

В некоторых странах (Швеция, Англия, США) пробовали лечить метадоном от героиновой зависимости, но в дальнейшем от него отказались.

В Швеции свыше 1/3 пациентов, прошедших 9-летнюю метадоновую программу, умерли, став зависимыми от этого наркотика.

Так как в большинстве стран метадон попал под полный запрет, склады с этим препаратом на Западе переполнены. И Россия для зарубежных фармацевтических фирм, выпускающих метадон (на жаргоне «лошадка») – колоссальный рынок сбыта. У наркоманов в нашей стране он стал пользоваться большим спросом, чем другие синтетические наркотики.

По информации российских спецслужб, за последние 5 лет от метадона умерли свыше 30 тыс. человек. (РГ.2010. 27 апреля. К доктору за отравой Богданов В.)

Барбитуратная наркомания

Это потребление снотворных препаратов.

Хроническая болезнь сопровождается психическими нарушениями и изменением личности. В дальнейшем утрачиваются жизненные интересы и способности к любому труду.

Гашишная наркомания

Связана с потреблением препаратов, получаемых из конопли: марихуаны (высушенной, невысушенной), гашиша, смолы каннабиса, гашишного масла.

Признаки: вялость, апатия, повышенная утомляемость, раздражительность. Но самое опасное – происходит разрушение личности человека.

Употребление марихуаны, гашиша, анаши и других производных конопли широко распространено среди молодежи. Объясняется доступностью, простотой изготовления, дешевизной (по сравнению с опийной группой НС) и легкостью приобретения.

Степень нарастания криминальной опасности в зависимости от вида наркомании и ее медико-социальных последствий

- Барбитуратная наркомания
- Эфедроновая наркомания
- Гашишная наркомания
- Морфинизм
- Героинизм

- Кокаинизм

Таблица 2. Оптовые и розничные цены наркорынка (Красноярский край) по наиболее распространенным видам наркотиков

Вид	Оптовая цена (руб)	Розничная цена (руб)
Опий сырец (кг)	250-300 тыс. руб.	450 - 500 тыс.руб.
Героин (гр)	850 – 2500 рублей	2300-4000 рублей
Марижуана (гр)	30-40 рублей	50 – 70 рублей
Амфетамин (гр)	200-400 рублей	1000 рублей
Гашиш (кг)	200 – 550 тыс. рублей	875 – 900 тыс. рублей
МДА, МДМА (таб.)	1 таб. – 800-1500 рублей	1 таб. 1500-2500 рублей
Кокаин (гр)	3400-4200 рублей	6000-8000 рублей

Спрос. Особенности экономического поведения потребителя, страдающего наркотизмом

Известно, что *начинающий любитель марихуаны* или иных психоактивных веществ (*еще не наркомания, а так называемый наркотизм*) ведет себя на рынке наркотиков как обычный потребитель на любых других рынках.

Его *предпочтения стабильны*, и он способен *вполне разумно сопоставить свои возможности с ценами*: если товар оказывается не по карману, он выбирает более дешевые заменители (например, алкоголь или клей «Момент») или вовсе покидает рынок подобных товаров, не сделав покупки.

Особенности экономического поведения потребителя, страдающего наркотизмом

Поведение такого потребителя соответствует хрестоматийному представлению о *спросе*, как единства *желания и возможности* купить определенное количество товара по определенной цене в определенный период времени.

Наркотизм как первый шаг к другому сектору наркорынка

С точки зрения экономической теории, *наркотизм* сам по себе не представлял бы специального интереса (оставаясь в ряду с «бытовым»

потреблением табака и алкоголя), если бы не был первым шагом к другому сектору наркорынка, куда потребитель продвигается по мере развития наркомании и где уже в краткосрочном периоде радикально меняются его предпочтения: здесь он утрачивает свободу выбора и в конце концов начинает испытывать неодолимую потребность купить в определенное время определенное количество товара *по любой цене* – и ничуть не считаясь с собственными реальными возможностями.

Главное отличие рынка наркотиков от любых других рынков (в том числе нелегальных) составляет особенность экономического поведения больного, страдающего наркоманией.

Следовательно, мы можем предположить, что рынок наркотиков неоднороден и состоит, по крайней мере, из двух условных «секторов».

- *Употребляя здесь и далее понятия «больной, страдающий наркоманией» мы имеем в виду прежде всего синдроматику больных во второй и третьей стадии героиновой или кокаиновой наркомании.*

Рынок наркотиков

1 сектор – действуют рациональные потребители.

Их спрос эластичен по цене и увеличение издержек (например, усиление репрессий) может снизить потребление, как в близком, так и отдаленном будущем

Число лиц, впервые принятых на учет с диагнозом «употребление наркотических средств и психотропных веществ с вредными последствиями».

2 сектор – действуют (отовариваются) законченные наркоманы, которые по мере развития болезни утратили способность отвечать снижением спроса на повышение цены.

- Их спрос абсолютно неэластичен.
- Число лиц, состоящих на учете с диагнозом «употребление наркотических средств и психотропных веществ с вредными последствиями»
- Число лиц, впервые принятых на учет с диагнозом «наркомания»
- Число лиц, состоящих на учете с диагнозом «наркомания»

Таким образом, ценовая эластичность (реакция) или жесткая ценовая неэластичность это *абсолютный типологический признак* того, в каком секторе наркорынка оперирует потребитель.

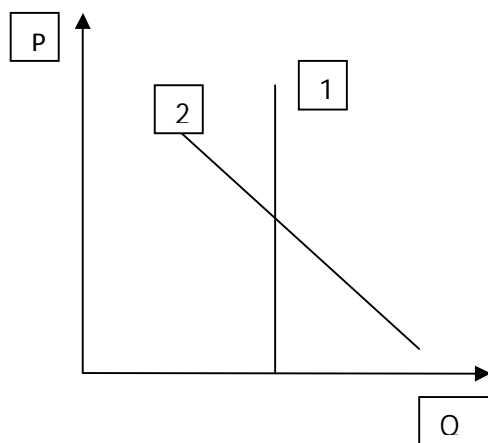


Рис. 1 Особенности ценовой эластичности спроса на наркотики

1- ценовая неэластичность спроса

2-ценовая эластичность спроса

Факторы, влияющие на эластичность:

Наличие заменителей. Чем больше товаров-субститутов (заменителей), тем эластичнее спрос на данный товар.

- По устному свидетельству некоторых наблюдателей, на московских клубных «тусовках» в начале 90-х в какой-то момент скачкообразно вырос спрос на экстази и тяжелые наркотики, что явилось неожиданным косвенным результатом вывода из Москвы армейских строительных батальонов, укомплектованных в основном уроженцами Средней Азии. Среднеазиаты были надежным каналом поставки марихуаны. Возникший дефицит которой (и соответствующий значительный рост цен) подтолкнул спрос на товары-заменители.

Особенности потребительского поведения наркомана

Единообразие предпочтений

- *Наркотик – это товар универсальных свойств.*
- Пока человек здоров, отсутствие (или наличие) в его потребительском рационе героина или кокаина ему безразлично и не толкает его искать и покупать эти наркотические вещества.

И наоборот, если тяжелый наркоман (в момент, когда действие предыдущей дозы закончилось) не располагает достаточным количеством «вещества», ему полностью безразлично, обладает он чем бы то ни было еще.

В экономическом мире наркомана не может быть никаких средневзвешенных наборов.

Оптимальный потребительский набор наркомана

Оптимальным будет набор, состоящий из одного товара – наркотика.

Изменение «оптимального набора», состоящего из одного товара может происходить только единственным способом: дальнейшим увеличением потребления этого товара, которое будет сдвигать точку равновесия всегда строго горизонтально вправо.

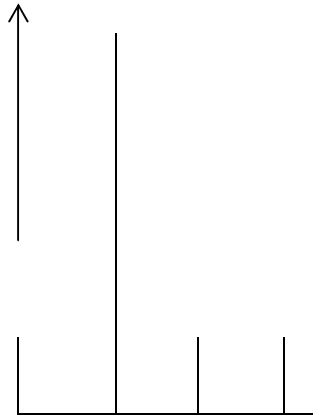


Рис. 2 Особенности спроса на наркотики

Предпочтение все большей дозы одного и того же товара – наркотика

Отсутствие разнообразия в выборе наркомана, вовсе не означает, что его *экономическая личность* прекращает развитие, что его *экономическое время* останавливается.

Напротив, личность и внутренний мир меняются, а предпочтения развиваются, как смертельная болезнь – поступательно: при каждом новом приеме потребитель предпочитает все большую и большую дозу одного и того же товара – наркотика – при относительной равнодушии к любым другим благам.

Развитие потребительского поведения (направление предпочтения наркозависимого)

На графике видно в *каком направлении* меняются предпочтения, когда наркозависимость сделалась необратима и *как* они меняются с течением времени.

T - время, n – кол-во

Рис. 3 Развитие потребительского поведения наркозависимого

Отрезки на графике *показывают различия между двумя состояниями равновесия* и их числовые (количественные или временные) значения всегда будут зависеть от индивидуальных особенностей потребителя.

Однако во всех случаях та часть отрезка, которая расположена выше старой точки равновесия, покажет *недостаточное* количество при изменившихся предпочтениях, - здесь потребитель начинает активно искать возможность получить наркотик.

Отрезок слева и снизу, указывает на необходимую дозу, которая обеспечит наркоману минимальный психический и физический комфорт, но не насытит его вполне.

И только *новая точка равновесия* (точка временного насыщения) обозначит момент, когда потребитель (только при «сегодняшнем» состоянии предпочтений) получает *достаточную* дозу, которая даст ему искомое *состояние эйфории*, - и только на время действия этой дозы он может прекратить активный поиск товара.

Во время действия достаточной дозы потребитель может и не проявлять себя на рынке наркотиков.

Однако именно *в этот краткий период происходит изменение предпочтений*, и при выходе из состояния временного насыщения *поиск наркотика* и рыночная *активность потребителя возобновляются уже на новом, более высоком уровне*.

Новые предпочтения будут вполне выявлены в новой точке равновесия. Так будет происходить каждый раз, вплоть до того момента, когда потребитель навсегда покинет рынок наркотиков (умрет или излечится).

Итак, в краткосрочном периоде регистрируется монотонное увеличение количества потребляемого вещества.

Известно, что ради наркотиков наркоман готов пожертвовать любым другим благом.

Эта *жертва* как некий *композиционный товар*, объединяющий любые ценности, как материальные, так и нематериальные:

- *денежный доход,*
- *участие в социальных институтах,*
- *нравственные принципы,*
- *семья,*
- *собственная личность и тело,*
- *в конечном счете и сама жизнь – все идет в оплату растущего*

спроса, все может быть обменено на дозу наркотика.

Наркоману остается только один выбор - *выбор последовательности*, с какой он отказывается от перечисленных ценностей и бросает их в оборот наркорынка.

Именно с первого момента возникновения наркозависимости (когда еще общий доход потребителя выше затрат на наркотик) потребитель *готов* обменять на наркотики *все* до последней материальные и институциональные ценности, которые находятся в его распоряжении

Готов, но в этом *не всегда есть необходимость*, поскольку бывает, что рынок еще какое-то время оставляет потребителю некоторый запас возможностей в пределах социальной, юридической и нравственной нормы.

Эти возможности выражаются резервной ценой ($m-(m-1)$). Пока затраты на наркотик ниже, рациональный потребитель может не выходить за пределы последней общественной нормы в поисках денег.

Однако рано или поздно по мере развития наркомании запас, выраженный резервной ценой неизбежно (точка $dt+1$) оказывается исчерпан. И от наркомана требуется уже не только *готовность* платить, но и фактический платеж суммы m , обозначающей последнее из возможных благ, которым можно было распоряжаться, не нарушая общепринятых норм экономического поведения.

Расплатившись, наркоман утрачивает («продает» на рынке наркотиков) легальные права на какую бы то ни было собственность и остается без каких-либо средств к существованию.

Между тем экономическая жизнь нашего субъекта в точке $dt+1$ не кончается. *Спрос не может не расти*, и потребитель неизбежно придет в точку $dt+2$, где надо платить $m+1$. *Меньший доход уже не может обеспечить потребителю максимальную полезность*. Соответственно *должен вырасти и доход*. Для этого «рациональный наркоман» *неизбежно должен будет прибегнуть к источникам криминальным*.

С точки зрения *теории рационального выбора*, именно момент, когда наркоман *теряет возможность увеличить доход* каким бы то ни было *легальным способом*, и вызывает специальный экономический интерес.

Основное содержание экономического поведения наркозависимого потребителя - чтобы доход обеспечивал произвольно растущий спрос. В научной литературе такое поведение определяется как *настойчивое стремление к обретению наркотиков, поиск наркотиков (drug-seeking behavior)*.

С экономической точки зрения, термин этот не вполне точен: *потребитель не ищет наркотики* – их вообще не нужно искать. Они всегда есть на рынке в любом количестве. *Потребитель ищет деньги, он рационально стремится увеличить доход*. И если бы его доход имел только легальные источники и при этом не был бы ниже затрат на покупку наркотика, его экономическое поведение не отличалось бы от поведения

рациональных и законопослушных потребителей любых других рынков. Только доход, который потребитель *должен* получить *за пределами этой черты*, и может быть определен как «доход от настоящего стремления к наркотикам»(DSB- доход)

Такой доход есть необходимая экономическая жертва, которую наркорынок всегда требует от *рационального* потребителя, охваченного неодолимым пристрастием к тому или иному товару. Не столько деградация морали или криминальные наклонности, сколько рациональная экономическая логика выводит наркозависимого потребителя за пределы юридических и нравственных норм.

DSB-доход это не есть результат симметричного обмена – деньги в обмен на труд. *Эти деньги всегда изъяты, отняты, украдены наркоманом у кого-то другого.* Как выглядит этот другой (определенное лицо, коллектив, общество), нам здесь не важно. Обобщая титул украденного, можем сказать, что *DSB-доход*, который позволяет потребителю даже и на самой последней стадии наркозависимости оставаться на рынке наркотиков, как и всякий *нетрудовой доход*, есть часть *общественного достояния*, произвольно, в обход рыночного механизма *изъятая и перераспределенная в пользу частного лица* и вынесенная им на рынок для обмена на наркотики.

В масштабах всего общества в целом *DSB-доход* есть *отрицательный налог*, который общество отдает наркозависимому потребителю, чтобы поддерживать его равновесное положение на рынке. *Справка:* По данным британского правительственного координатора по борьбе с наркотиками 76% серьезных преступлений в стране связаны с наркоманами, 70% дохода преступников-наркоманов составляет воровство. Абсолютное большинство наркоманов указывают среди основных источников доходов воровство, мошенничество, долги, наркоторговлю и проституцию или изъявляют готовность прибегнуть к таким источникам.

Мы анализировали лишь «*экстремальную норму*» - экономическое поведение потребителя, больного наркоманией. *Однако именно экстремальная экономическая ситуация*, в которой мы оказываемся вместе с наркоманом, *дает нам возможность увидеть некоторые общие закономерности на рынке наркотиков и понять природу правил*, обязательных для каждого здешнего потребителя от его первого «косячка» до последней, роковой передозировки.

Одна уникальная особенность, которая резко отличает рынок наркотиков от любого другого рынка

Это особенность – *DSB-доход*, который неизменно увеличивается вместе с динамикой спроса (зависимости).

Если при покупке малолитражного автомобиля бывает трудно предположить, что потребителю так понравится рулить, что в конце

концов он ограбит банк, чтобы купить Роллс-Ройс (Rolls-Royce seeking behavior). То на рынке наркотиков подобная логика событий не только возможна, но и наиболее вероятна.

Фактор времени и динамика рыночного спроса

DSB-доход (d_2) позволяет поддерживать спрос на любом уровне, что освобождает потребителя от экономической необходимости покинуть рынок при росте цен и навсегда оставляет его подданным в царстве наркобизнеса.

Если не может исчезнуть рыночный спрос, тем более не исчезнет и предложение, откликающееся на этот спрос.

С экономической точки зрения, рынок наркотиков бессмертен.

Особенности предложения на рынке наркотиков

Когда товар или деятельность становятся нелегальными, обычно это сказывается и на спросе, и на предложении. С запретом *растут издержки производства*, кривая на графике показывает, что предложение данного товара сокращается. (Кривая предложения смещается вовнутрь и влево.) Это значит, что меньшее количество нелегального товара будет поставлено за ту же цену. С другой стороны, можно предсказать, что произойдет некоторое сокращение спроса. (Кривая спроса тоже сместится вовнутрь и влево.) Исторически в таких случаях предложение сокращалось более значительно, чем спрос, а поэтому рыночные цены на нелегальные товары росли в большей степени, чем на легальные».

График, иллюстрирующий эти широко распространенные представления о динамике спроса и предложения при введении запрета, выглядит следующим образом (рис. 5.)

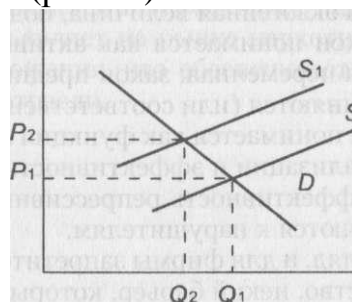


Рис. 4

Изменение цены и количества товара в ответ на введение запрета

Заметим сразу, что данный график имеет отношение не к нелегальному рынку в долгосрочном периоде, а всего только к краткосрочному равновесию *в момент*, «когда благо или деятельность становятся нелегальными (becomes illegal)», т. е. непосредственно *в момент*

введения запрета и начала его осуществления. В этот *момент* (при ужесточении санкций) рынок вообще и рынок наркотиков в частности может и впрямь несколько сжаться, не успев еще приспособиться к новым условиям. При этом неизбежно должно сократиться и количество фирм, оперирующих на рынке: деятельность одних будет пресечена репрессивными санкциями государства, для других же ужесточение санкций может превысить приемлемую степень риска и настолько увеличит издержки, что они вынуждены будут добровольно уйти с рынка. Понятно, что рынок покинет также и некоторая часть потребителей - эти люди, скажем, предпочтут алкоголь или даже решат вообще сменить образ жизни и обходиться без психогенных препаратов.

Однако, как бы ни был строг запрет, с рынка уйдут не все фирмы, - этого ни в каком случае не допустят наркозависимые потребители: мы знаем, что наркотики для них - товар абсолютно необходимый и безальтернативный, и условия рынка никак не сказываются на их предпочтениях. Эластичность спроса, предъявляемого этой категорией потребителей, практически равна нулю. Но, если спрос сохраняется, то введение даже самых жестких санкций не закрывает рынок, а лишь меняет его конфигурацию: пресечение деятельности одних рыночных операторов (мелких, недостаточно состоятельных или менее расторопных) неизбежно способствует тому, что другие (те, что богаче, крупнее или более ловкие) освобождаются от конкурентов и получают благоприятные возможности монополизировать или отдельные сегменты рынка, или, объединившись в картель, вообще контролировать весь рынок в целом.

Если предположить, что в результате успешной репрессивной политики государства в какой-то момент на нелегальном рынке осталась только одна, последняя фирма-монополист. (Хорошо известно, что на мировых рынках наркотиков весьма активно действуют крупные картели, контролирующие различные сегменты наркобизнеса в глобальных масштабах.) Общая экономическая задача такой фирмы - обеспечить прибыль, поддерживая производство не ниже того уровня, который удовлетворит потребности наркоманов. Очевидно, что все издержки, которые при этом могут лечь на фирму (включая издержки на преодоление барьеров запрета), должны быть компенсированы наркозависимыми потребителями, которые готовы заплатить за товар любую цену.

Мы помним, что понятие *любая цена* в данном случае не есть слишком большое преувеличение. Верхний предел цены, которую готов заплатить потребитель, определяется не его рациональным выбором, но только возможностями наркомана получить тот или иной доход, который весь будет потрачен на наркотики (*drug seeking behavior income*, или DSB-доход). В этих условиях фирма-монополист имеет возможность назначить такую надбавку к цене и получить такую монопольную ренту, которая даст ей возможность не только покрывать краткосрочные, оперативные

издержки (например, расходы, связанные с контрабандой товара), но и вкладывать средства в долгосрочные программы стратегического развития отрасли (например, создавать новые плантации или предприятия для переработки сырья), а также компенсировать риски, возникающие как следствие государственной репрессивной политики.

Постоянные затраты наркобизнеса чрезвычайно высоки. Но, каждая дополнительная (*еще одна*) доза наркотиков обходится сравнительно дешево и по цене оказывается вполне доступна широкому кругу потребителей. Именно минимальный платеж потребителя за минимальную дозу товара и является начальным источником баснословных ресурсов отрасли. Прибыль, которую получает поставщик, означает лишь то, что потребители оценивают стоимость дозы наркотиков выше стоимости любых факторов производства и трансакционных издержек. А поскольку мы знаем, что наркоман оценивает наркотики вообще выше любого иного блага, можно предположить, что, в конце концов, в распоряжение наркобизнеса может перейти вся сумма мирового богатства. Рассмотрим, почему этого не происходит, с какими ограничениями в своей ценовой политике сталкивается поставщик на рынке наркотиков, как он пытается их преодолеть и в какой степени это ему удастся.

Как мы знаем, нелегальный рынок наркотиков не един: ранее мы различали по крайней мере два типа потребителей - начинающих, чей спрос *в основном* эластичен по цене и зависит от дохода, и конечных наркоманов, чей спрос не зависит от цены и полностью покрывается за счет криминального DSB-дохода. Очевидно, что два эти типа потребителей по-разному влияют на процесс ценообразования. Рассмотрим сначала, как выглядел бы ценовой механизм, если бы поставщик ориентировался на одних только конечных наркоманов, количество которых в любой данный момент времени выражается конечной величиной.

Если мы имеем в виду тот сектор рынка, где «живут» одни лишь наркозависимые потребители, то здесь величина спроса не связана с ценой предложения и определяется не величиной дохода, а только патологическим представлением о полезности очередной дозы. Но для того чтобы сделка состоялась, доход потребителя неизменно *должен* быть равен цене предложения, и, следовательно, доход потребителя в конце концов целиком и полностью перемещается в доход монополиста-поставщика. Никакого *излишка потребителя* наркоману не остается. Доход поставщика и совокупный доход всех потребителей оказываются равны по величине.

Ранее выяснили, что DSB-доход есть часть общественного достояния, произвольно присвоенная наркоманом и вынесенная им на рынок для обмена на наркотики. Мы также выяснили, что величина этого дохода зависит от уровня цен на рынке наркотиков.

Предел роста дохода наркомана совпадает с максимально возможным уровнем полезности, который как нигде четко определяется физическими возможностями человека. Предел и выражается физическими величинами (вес дозы, частота приема, содержание активного вещества и т. д.). Передозировка влечет за собой неизбежную и немедленную смерть. В экономическом же смысле максимальной следует считать такую полезность, превышение которой на любую малую величину приводит к уходу потребителя с рынка наркотиков (и из жизни). Максимальная полезность определяет и максимальную величину спроса.

Но если предел положен индивидуальному спросу наркомана, то есть предел и у совокупного рыночного спроса всех наркоманов. Максимальный одноразовый спрос этой группы потребителей есть конечная величина, и его можно вычислить в денежном выражении, решив простую арифметическую задачу, в которой рыночную цену p максимально возможной единичной дозы наркотика n_{max} умножить на общее количество наркозависимых потребителей G_d :

$$D_{max} = p \times (n_{max}) \times G_d.$$

Если же полученную величину умножить еще на максимально возможное число приемов в определенный период времени X_{nt} , то получим предел необходимого дохода нашего обобщенного наркомана (n_{max}) и, соответственно, предел той части дохода наркобизнеса (R_{max}), который доставляется всеми вместе взятыми наркозависимыми потребителями за определенное время при данной рыночной цене:

$$r_{max} = X_{nt} \times (p \times n_{max} \times G_d) = R_{max}.$$

В модели, где рынок ориентируется только на наркозависимого потребителя, доход нелегальной отрасли, поднявшись до величины R_{max} , дальше расти не может и со временем начинает сокращаться, по мере того как потребители, достигнув предела физических возможностей, покидают рынок.

В этой ситуации единственной переменной, на которую может влиять фирма, остается цена. Но увеличивать доход, бесконечно поднимая цену, оказывается непродуктивно, поскольку максимум DSB-дохода определяется не только физическими, но и социальными (а также и ментальными) возможностями потребителя, превышение которых может привести к «передозировке» криминального поведения, в результате чего наркоман также покидает рынок (гибнет или надолго оказывается в тюрьме). Таким образом, если рынок ориентирован только на наркозависимого потребителя, то при повышении цены общая тенденция к угасанию производства и всей отрасли в целом не меняется.

Ценовая дискриминация и агрессивный маркетинг

Доход растет продуктивно и отрасль может развиваться только тогда, когда увеличивается спрос и общее потребление наркотика. Спрос же может увеличиваться, только если увеличивается количество потребителей и/или растет индивидуальный спрос каждого наличного потребителя. Очевидно, что два эти условия на деле есть два пути - экстенсивный и интенсивный - развития одного и того же экономического процесса, и оба они связаны с ценовой и ассортиментной политикой отрасли.

Фирма-монополист, действующая на нелегальном рынке, имеет возможность увеличивать прибыль, поднимая цену за счет монопольной надбавки. Величина допустимой монопольной надбавки всегда зависит от эластичности спроса. Но какова должна быть ценовая политика поставщика, если один потребитель (наркозависимый) выбирает самый дорогой товар и при необходимости готов пойти на преступление, но заплатить по цене предложения, а другой (начинающий), напротив, весьма чуток к движению цен и всегда готов покинуть рынок, если товар становится не по карману? Очевидно, что при столь разной эластичности спроса наиболее продуктивной экономической тактикой монополии будет ценовая и ассортиментная дискриминация, при которой разные потребители платят по-разному, в зависимости от того, сколько они готовы заплатить.

Начинающий потребитель, который может сомневаться, тратиться ли ему на наркотики, часто получает первые дозы вообще бесплатно - от друзей или от наркоторговцев. Как правило, первая покупка наркотика дешева и не отражается существенно на бюджете потребителя. Такое упрощенное вхождение в рынок обеспечивается при помощи легких, сравнительно недорогих наркотиков (например, марихуаны или «экстази»), которые не обязательно всех приводят к наркозависимости, но всех без исключения приобщают к специфической «культуре наркотиков», вводят в «клуб потребителей», где знакомят с принятой здесь иерархией ценностей (или, вернее сказать, с прейскурантом) и обязательными правилами поведения на рынке.

Однако с течением времени оказывается, что дешевый или совсем бесплатный «входной билет» на рынок вовсе не был подарком начинающему потребителю: он будет многократно оплачен тогда, когда потребление наркотика войдет в обычай. Тогда изменятся и предпочтения потребителя, и тип наркотика, и соответственно вырастет его цена. Разные наркотики имеют разный эффект, который субъективно воспринимается потребителем как полезность (в экономическом смысле этого слова). Цена растет по мере того, как растет общая полезность.

Развитие, расширение рынка наркотиков - всегда предмет заботы и результат целенаправленной деятельности, требующей определенных затрат и организации. Термин *агрессивный маркетинг*, применяемый иногда к такой рыночной тактике, вполне точно описывает ее суть. Но поскольку деятельность эта имеет глубоко скрытый характер, статистически определить ее экономические параметры не представляется возможным. Можно, однако, предположить с большой степенью вероятности, что управление экономическим поведением потребителя дает сильный эффект только при его первых шагах на рынке. По мере развития наркозависимости потребление увеличивается уже самопроизвольно, *по инерции*, и необходимость как-то поощрять потребителя отпадает. В конце концов, наркоман теряет способность сознательного экономического выбора и не может покинуть рынок.

Впрочем, далеко не каждый, кто время от времени посещает наркорынок, *по инерции* становится наркоманом и остается здесь навсегда. В литературе нет сколько-нибудь определенных данных о том, какая доля потребителей, вовлеченных в наркотическое поведение, неизбежно впадает в полную зависимость от наркотиков. Однако очевидно, что процесс этот *происходит постоянно*, и мы можем предположить, что в определенный период времени $1/x$ от общего числа Gt «независимых» потребителей наркорынка непременно станут наркоманами. В этом смысле $1/x \times Gt$ есть *индекс инерции роста*, который показывает степень стабильности развития наркорынка.

При взгляде на отрасль в длительном периоде легко увидеть, что присутствие потребителя на рынке наркотиков имеет *транзитный* характер. Новичок, как правило, или становится наркоманом, или со временем покидает рынок в результате экономического, нравственного или социального выбора. Впрочем, и наркоман относительно быстро покидает рынок по объективным причинам (передозировки, ВИЧ-инфекция, смерть от соматических болезней, криминальные разборки, тюрьма и т. д.). На место выбывших приходят новые. Вследствие этой своеобразной ротации перспективы отрасли (ее способность снижать уровень предельного запрета, в частности) целиком связаны с экстенсивным развитием рынка, с расширением «клуба потребителей», привлечением в него все новых и новых членов. Только развитие вширь может поддержать существование резервного корпуса - еще не наркоманов, но «обреченных» стать наркоманами. Только существование резервного корпуса потенциальных наркоманов обеспечивает высокий *индекс инерции роста* и гарантирует отрасль от снижения дохода и последующего угасания.

Резервный корпус потребителей обеспечивается оптимальным уровнем цены предложения. По разным видам наркотиков уровень цен различается значительно, однако очевидно, что цена предложения должна быть как можно ближе к точке, в которой обеспечивается максимальный приток новых потребителей (положительный *индекс инерции роста*) и в то же время цена не может быть ниже уровня средних издержек на единицу продукции при таком объеме выпуска, который обеспечивает постоянное сокращение величины запрета. Обозначая эти условия на графике (рис. 2), можем заметить, что цена должна быть ниже точки, соответствующей dx , где покупают потребители, уже начинающие испытывать наркозависимость, но не покупают «независимые». Если поставщик в ценовой политике ориентируется на спрос dx , то *индекс инерции роста* будет равен нулю: $1/x \times 0=0$, что ведет к угасанию отрасли. Цена также не может быть ниже средних издержек AC , иначе отрасль будет убыточна. Таким образом, оптимальная цена будет на уровне p_s , что должно обеспечить максимальную прибыль при оптимальной *инерции роста*.

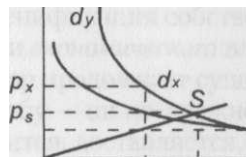


Рис. 5 Формирование оптимальной цены

Переменные, определяющие динамику объемов продаж на рынке наркотиков:

1. прирост числа потребителей, попробовавших наркотики впервые;
2. число потребителей, принимающих наркотики постоянно, но не впавших в наркозависимость и средний коэффициент распространенности среди этой категории потребителей;
3. прирост количества наркозависимых потребителей и увеличение их дозы приема;
4. увеличение нормы приема потребителями, впавшими в наркозависимость до начала данного периода;
5. количество потребителей покинувших рынок по тем или иным причинам; и, наконец,
6. движение цен.

Только зная эти величины, можно вычислить общую динамику рынка и делать соответствующие прогнозы.

Таким образом, наркобизнес это сложное криминальное явление, встроенное в общественные отношения и функционирующее по одним и тем же объективным экономическим законам, но и имеющий свою специфику с учетом тех последствий, которые являются характерными только для данного рынка и никоего другого. А, следовательно, для устранения негативных последствий которого, нужны и особенные меры.

5. Управление предприятием

В специальной литературе и в управленческой практике имеют широкое хождение термины «методы управления» и «методы руководства».

Если речь идет о способах воздействия системы управления на объекты управления или о способах, с помощью которых происходит воздействие одних звеньев системы управления на другие, мы имеем дело с **методами управления**.

Когда же речь идет о способах воздействия самого руководителя, имеются в виду **методы руководства**.

Методы управления и методы руководства взаимосвязаны, они имеют общую основу, реализуют взаимосвязанные цели и задачи, но, в то же время, у них имеются специфические цели и особенности.

Методы управления являются, с одной стороны, более основополагающими, чем методы руководства; с другой стороны, использование методов управления в значительной части осуществляется через конкретную деятельность руководителя, т.е. через методы руководства.

Методы руководства многообразны, но среди них можно выделить **три основные группы**:

- 1) методы организационного воздействия (организационно-распорядительные);
- 2) экономические методы;
- 3) социально-психологические методы.

Методы организационного воздействия опираются, прежде всего, на власть, право распоряжения, должностной авторитет руководителя, а экономические и социально-психологические - на использование материальных и духовных интересов работников, их психологические особенности.

а) Сущность организационно-распорядительных методов руководства

Организовывать - значит объединять людей для совместной работы. Слово «организация» имеет двойкий смысл: во-первых, как функция

руководителя организовывать людей; во-вторых, как система, объединяющая людей и ресурсы.

Организация как функция руководства складывается из ряда составляющих:

- а) наличие четкого плана;
- б) способность организации достигнуть и выполнить требования плана;
- в) наличие людей, денег, материалов, машин и методов, которые дают возможность организации выполнить задание;
- г) наличие компетентных руководителей, которые сумели бы заставить организацию достигать поставленных целей и закреплять достигнутое.

Специалист по организации и управлению П.М. Керженцев выделял семь основных *элементов организации*:

- 1) цель (в чем состоит цель работы?);
- 2) тип организации (какая форма организации является наиболее подходящей для выполнения намеченной работы?);
- 3) методы (какими организационными методами можно будет добиваться намеченной цели?);
- 4) люди (при помощи каких людей и какого их количества будет производиться работа?);
- 5) материальные средства (какие материалы нужны для выполнения работы?);
- 6) время (в течение какого времени работа может и должна быть выполнена?);
- 7) контроль (каким образом вести учет работы и организовывать действительный контроль над ее выполнением?).

Работа руководителя тесно связана с организаторской функцией. Можно сказать, что руководство — это цепь организаторских действий. Руководить можно всем ходом жизни коллектива, а организовать можно выполнение конкретной задачи конкретными людьми. Функция организации – одна из важнейших функций руководителя.

Без необходимой организации дела трудно рассчитывать на какие-то серьезные результаты.

Смысл функции организации заключается, прежде всего, в заблаговременной подготовке всего, что нужно для обеспечения выполнения плана.

Необходимость в организационной работе особенно усиливается, когда меняются или усложняются цели, задачи работы подразделения.

Руководить можно через людей, организовать можно только самому.

Руководитель большого производственного коллектива всегда одновременно и организатор непосредственно подчиненных ему людей.

Руководящие указания определяют общее направление коллектива, а организаторские – пути, методы выполнения поставленных задач конкретными работниками.

Если руководитель в большей степени принимает решение о том, *что* сделать, то как организатору ему приходится больше думать о том, *как* сделать, *как* выполнить поставленную задачу.

Организатор производства решает в основном повторяющиеся производственные задачи. Практически любой руководитель должен быть одновременно и *организатором*.

Так, директор завода, управляющий строительным трестом, являясь руководителем всего производственного коллектива, в то же время по отношению к лицам, непосредственно подчиненным ему, выступает как организатор. А вот мастер, например, является в первую очередь организатором производства при решении конкретных задач. Такое разделение функций имеет большое практическое значение. Ведь нередко командир производства при решении конкретной организаторской задачи дает общие, «руководящие» указания, а в тех случаях, когда достаточно указать общее направление, начинается ненужная, излишняя конкретизация. В других случаях руководители небольших коллективов вместо четкой организации выполнения поставленных задач ограничивались общими неконкретными указаниями, общими направлениями в работе, а когда дело срывалось, упрекали исполнителей в безынициативности, ожидании указаний сверху и т.п.

Организирующая, координирующая роль руководителя в системе управления обуславливает особое значение в его работе методов организационного воздействия, или администрирования, т.е. методов, опирающихся на власть руководителя, на его должностной авторитет, на его права, на присущие организации дисциплину и ответственность.

Конечно, умелое администрирование невозможно без использования мер стимулирования, убеждения, воспитания, развития инициативы. Но все эти меры призваны подкрепить, развить, усилить администрирование.

Иногда методы организационного воздействия необоснованно отождествляются с волюнтаризмом и бюрократизмом.

Однако волюнтаризм подрывает работу системы управления, а без нормального администрирования осуществление процесса управления невозможно. Поэтому использование методов организационного воздействия и их совершенствование – постоянная задача руководителя, который при этом должен умело пользоваться своей властью, своими правами.

Прежде чем приступить к организационной работе, организатор должен ясно представить себе все ее стороны, отчетливо выделить все элементы организации. Систематическое сведение таких элементов может быть названо организационным планом.

Эффективное применение организационно-распорядительных методов в коллективе возможно при создании определенных условий:

1) *формирование делового климата*: руководитель не должен жалеть усилий на формирование делового климата — обстановки взаимности, конкретности, единства слова и дела. Возможно, вначале эти усилия не принесут желаемых результатов, но впоследствии облегчат работу руководителя, позволят ему избежать административной перегрузки;

2) *наличие у каждого подчиненного только одного начальника*: каждый работник должен отчитываться только перед одним руководителем и получать распоряжения только от него;

3) *наличие у каждого работника четких должностных инструкций*: каждый работник должен хорошо представлять свои обязанности, свои права и свою ответственность;

4) *наличие понятной организационно-функциональной структуры управления*: успешное администрирование предполагает, прежде всего, что в организации разработана четкая организационная структура, определены функции, права и обязанности ее подразделений;

5) *хорошо налаженная система контроля исполнения решений*;

6) *знание руководителем правовых основ управления*: руководитель должен знать законы, обладать необходимой правовой культурой, систематически повышать ее.

Многие решения руководителя обязательно должны принимать конкретную юридическую форму – приказа, распоряжения, инструкции и др. Руководитель должен знать, что он может и чего не может себе позволить с точки зрения законности.

Для правильного применения организационного воздействия особое значение имеет правильность представления руководителя о своих юридически закреплённых правах и обязанностях.

Право руководителя на распорядительную деятельность, на издание конкретных актов управления называют *полномочиями руководителя*. Руководитель имеет право давать своим подчиненным поручения и возлагать на них ответственность за выполнение поручений.

Правила организаторской работы

1. Ясно поставь себе цель. От цели зависит, что и как человек делает. Если изменяется цель - изменяется вся организационная работа. Сложная работа может содержать не одну, а несколько целей: главную, основную и второстепенную. Главной цели нужно уделить особое внимание. Все участники работы должны понимать цель, которая поставлена перед их организацией (коллективом).

2. Составь ясный и точный план работы. Перед началом любой

работы надо составить ее план работы. Для этого надо:

- а) разделить работу на части;
- б) выделить главную часть;
- в) определить, в каком порядке следует выполнять отдельные части.

3. Установи, как будет идти работа. Установить, как объединить людей для выполнения намеченного плана, определив:

- а) на какие части распадается организация;
- б) кто ими руководит;
- в) как связаны между собой части организации;
- г) какую работу выполняет каждая часть организации.

4. **Посмотри вокруг себя.** Организатор не должен витать в облаках – он обязан найти и приспособить место для работы, разобраться в реальной обстановке.

5. **Считайся с материалом, приспособь инструмент.** Надо рассчитывать, какие инструменты и орудия будут использоваться при выполнении работы и по возможности заменять ручной труд машинным.

6. **Все делай по порядку.** Работу следует выполнить в определенной последовательности.

7. **Делай все вовремя.** Рядовой работник и организатор должны делать все вовремя, в срок. Но надо распределять не только время работы, но и время отдыха. Можно выделить несколько правил, как сберегать время:

- а) не опаздывай и борись с опозданиями;
- б) установи точные часы своей работы и отдыха. Весь день распредели по часам;
- в) каждая минута ценна – успевай ее использовать для дела: почитай газету, проанализируй прочитанное, реши, что делать завтра;
- г) давая поручения, всегда указывай срок их исполнения и следи за его соблюдением.

8. Подбери помощников. Организовать – значит сплотить людей и направить их на выполнение определенной работы. Организатор каждому найдет подходящую работу и определит его место. Человек чаще всего работает плохо оттого, что находится не на своем месте.

9. Передавай работу помощникам. Руководитель не должен выполнять незначительную работу. Можно определить пять основных функций организатора:

- а) составление общего плана работы;
- б) объединение людей для работы;
- в) руководство работой;
- г) согласование работы отдельных частей организации и деятельности отдельных работников;

д) контроль всей работы.

10. Возлагай ответственность на каждого подчиненного. Надо, чтобы работник знал, кому он подчиняется и от кого непосредственно получает приказание.

11. Ясно инструктируй– приказ должен быть ясен, краток, точен.

12. Больше учи, чем приказывай. Следует устраивать совещания, чтобы осведомить работников о результатах их деятельности, согласовать их работу, инициировать соревнования, создавать творческую атмосферу.

13. Веди учет работы и контролируй ее. Следует подсчитать результаты работы, подвести итог, позаботиться о предварительном контроле.

14. Организуй самого себя. Работать по плану, контролируя свою деятельность.

15. Помни об ответственности, контролируй себя. Организующая роль руководителя делает определяющим в его работе применение организационно-распорядительных методов. Другие методы воздействия на подчиненных призваны их усилить и дополнить.

Многие руководители, особенно неопытные, сталкиваются с острой проблемой недостаточно эффективного исполнения их распоряжений. Отсюда неудовлетворенность работой, конфликты с подчиненными, снижение производительности и качества труда.

Однако плохое исполнение распоряжений – это вина не только подчиненных, но и самого руководителя.

Анализ литературы по управлению и новым условиям деятельности руководителя трудового коллектива позволяют сформулировать некоторые положения, соблюдение которых сделает его распоряжение или поручение более весомым, имеющим больше шансов на своевременное выполнение.

Прежде всего, любое распоряжение должно быть объективно необходимым, т.е. логически вытекать из сложившейся ситуации, а не из честолюбивого стремления «власть употребить», снижающего авторитет руководителя.

Уважение к руководителю снижается и в тех случаях, если он отдает распоряжение, не задумываясь, выполнимо ли оно, созданы ли подчиненному все необходимые условия. Заведомо невыполнимое распоряжение убивает интерес к работе, лишает ее творческого содержания, не дает возможности человеку реализовать, проявить себя.

Поэтому, отдавая распоряжение, руководитель должен обеспечить подчиненному условия, необходимые для его выполнения, предоставить ему права, необходимые для выполнения этого поручения.

Очень важно, как уже говорилось, учитывать индивидуальные особенности подчиненного: например, проявить подчеркнутое внимание

пожилому человеку, дать письменное распоряжение нерадивому и забывчивому работнику и т.д.

Распоряжение может быть не только невыполнимым, непосильным для работника, но и, наоборот, слишком простым, не требующим приложения творчества – в этом случае мотивация труда исполнителя тоже снизится.

Руководитель, убежденный в том, что его задача – принимать решения, а задача подчиненных – исполнять их, способствует возникновению у работников инертности, безынициативности. А ведь известно, что инициативность и самостоятельность не только руководителя, но и работников, делает коллектив по-настоящему сильным, способным решать самые сложные задачи. Поэтому нужно всячески приветствовать самостоятельность и инициативный подход, отмечать даже самый маленький успех исполнителя.

В какой форме лучше отдавать распоряжение – приказной или вежливой? Если подчиненный добросовестно выполняет свою работу, то приказной тон руководителя обидит его, вызовет внутренний протест. Поручение в данном случае будет выполняться без энтузиазма. Если же распоряжение такому работнику будет отдано в вежливой форме, подчеркивающей уважение к нему, он будет стремиться проявить себя, повысить свой авторитет в глазах руководителя.

Приказная форма допустима лишь в чрезвычайных обстоятельствах (авария, стихийное бедствие, срочность и ответственность задания и пр.). Приказной тон в какой-то мере будет оправдан, если поручение входит в круг прямых обязанностей подчиненного. Если какие-то поручения обусловлены систематически повторяющимися обстоятельствами, то руководителю помогут постоянно действующие стандарты, памятки или инструкции.

При любых обстоятельствах нужно помнить о необходимости быть вежливым и способствовать сохранению у подчиненного чувства собственного достоинства.

Опытные руководители считают, что необходимость многочисленных переделок и исправлений работы исчезнет, если организовать хорошую учебу исполнителя, четко и понятно объяснять ему суть задания и методы его выполнения. При этом важно убедиться, что подчиненный отчетливо представляет себе суть поручения и свои задачи. Как это сделать? Лучше всего не спрашивать «Все ли вы поняли?» (по мнению психологов, на такой вопрос люди, как правило, отвечают положительно, чтобы никто не усомнился в их умственных способностях) или даже «Все ли понятно я вам объяснил?» (при этом руководитель принимает на себя возможные огрехи), а воспользоваться обратной связью, т.е. по возможности присутствовать при выполнении поручения или ознакомиться с его первым результатом.

Человек выполняет работу с большим желанием в том случае, когда он видит в ней практический смысл, пользу, когда она кажется ему интересной. Если же интересы подчиненного игнорируются, шансы на хорошее исполнение поручения снижаются. Поэтому, давая поручения, важно заинтересовать работника, разъяснив ему смысл работы, ее пользу и значение для государства, для коллектива, в котором он работает, и, конечно, лично для него. Интерес подчиненного к поручаемой работе во много раз увеличивается, если создана атмосфера состязательности.

Работнику не следует давать одновременно несколько поручений, поскольку он по своему усмотрению может решить, что сделать в первую очередь и чем пожертвовать, в результате чего наиболее важные для руководителя поручения могут оказаться невыполненными. Поэтому очередное задание следует поручить работнику после выполнения им предыдущего; в крайнем случае надо установить твердые сроки и порядок выполнения этих поручений. Если срок завершения работы и форма ее представления не указаны – срыв задания почти гарантирован.

Известно, что подчиненные теряют уважение к руководителям, позволяющим им нарушать общие для всех правила. Поэтому, поручив работнику выполнение задания, нужно, не колеблясь, требовать его исполнения.

Иногда работник, получив задание, постоянно интересуется, как его лучше выполнить – в итоге руководитель затрачивает массу времени, фактически сам выполняя это задание, отложив решение задач, составляющих круг его обязанностей. Поэтому нужно следить за тем, чтобы подчиненный не перекладывал свои задания на руководителя.

Своевременное исполнение поручения руководителя срывается нередко несанкционированными заданиями, поступающими к подчиненному, минуя его непосредственного руководителя. Чтобы такое не случалось, с несанкционированными заданиями, подрывающими эффективность управления, нужно бороться.

Исключительно важный момент – ответственность. Казалось бы, дав поручение подчиненному, руководитель возложил на него ответственность за своевременное выполнение работы. Но ответственность руководителя при этом сохраняется. Если выполнение задания будет сорвано, не очень этичными будут ссылки на нерадивого подчиненного. Поэтому, прежде чем дать поручение кому-либо, следует хорошо продумать все «за» и «против».

Итак, перечислим **основные правила**, соблюдая которые, руководитель может надеяться на эффективное исполнение его распоряжений;

- 1)любое поручение должно быть объективно необходимым;
- 2)не давайте поручения, если нет уверенности, что оно реально и его можно выполнить;
- 3)перед тем как дать поручение, посоветуйтесь с подчиненным;

4)обеспечьте подчиненному условия, необходимые для выполнения работы;

5)давая поручение, учитывайте индивидуальные особенности подчиненных;

6) поручения должны воспитывать и развивать у подчиненных самостоятельность и инициативу;

7)поручения лучше давать в форме просьбы, а не приказа;

8)поручения отдавайте спокойным, доброжелательным твердым и уверенным тоном;

9)при любых обстоятельствах помните о необходимости быть вежливым и о сохранении у подчиненного чувства собственного достоинства;

10)больше учите, чем приказывайте;

11)заинтересуйте подчиненного общественной значимостью задания, его непосредственной практической пользой для коллектива и лично для него;

12)организуите атмосферу состязательности, вызывайте у работника желание отличиться, проявить свои способности, подчеркните его особую роль, важность его усилий;

13)не поручайте исполнителю одновременно несколько заданий;

14) убедитесь, что подчиненный отчетливо представляет себе суть поручения и свои задачи;

15)укажите точный срок завершения работы и форму ее представления;

16)требуйте от подчиненного выполнения порученной ему работы;

17)не допускайте, чтобы подчиненный перекладывал свое задание на вас;

18)не допускайте несанкционированных заданий;

19)наделяя подчиненного ответственностью за выполнение поручения, помните, что ваша личная ответственность как руководителя не уменьшается.

5. б) Организационно-функциональная структура управления организацией

Организационная функция является основной, базовой функцией процесса управления. Без необходимой организации дела руководитель не может рассчитывать на какие-то серьезные положительные результаты своей деятельности.

Необходимость в организационном воздействии особенно усиливается, когда меняются или усложняются цели, задачи коллектива.

Целевое назначение организационной деятельности - прежде всего создание хорошей организационно-функциональной структуры управления и правильный подбор исполнителей.

Для эффективной работы организации важно четко и ясно определить функциональные обязанности и полномочия персонала, а также их взаимоотношения в процессе работы.

Обязанности и полномочия работников устанавливаются с помощью:

- рекомендаций по организационному построению предприятия;
- должностных инструкций;
- организационно-функциональной схемы организации.

Рекомендации по организационному построению предприятия часто называют справочниками или инструкциями; они содержат перечень должностей с их подробным описанием.

Должностные инструкции устанавливают объем полномочий и меры ответственности человека, занимающего определенную должность. В данном документе должны отражаться название должности и отдела, в котором имеется данная должность; описание выполняемых функций; обязанности и права; принципы взаимоотношений с руководством, коллегами и подчиненными. Содержание должностных обязанностей обуславливается рядом

факторов:

- 1) принципом деления на равные по размеру группы;
- 2) функциональным признаком – создание отделов по производству, маркетингу, кадрам, финансовым вопросам и т.д.;
- 3) территориальным признаком – если предприятие осуществляет свою деятельность на удаленных друг от друга территориях;
- 4) видом выпускаемой продукции;
- 5) интересами потребителей – это особенно характерно для службы сервиса.

Организационно-функциональная структура управления наглядно отображает взаимодействия (отношения) между отдельными звеньями в системе управления - например, в организационно-функциональной структуре строительного управления отражены управленческие связи (от начальника управления до бригадиров).

Помимо создания организационной структуры и подбора исполнителей к организационной функции относится обеспечение материалами, инструментами, рабочими помещениями.

Недостатки организации рабочих процессов приводят к потерям времени руководителей и подчиненных. Чтобы предупредить такие потери, руководитель, приступая к разработке и реализации схемы оргструктуры, должен предусмотреть следующие **необходимые условия и принципы**:

1. *Правильный подбор исполнителей, их обучение* – это главный принцип. Каждый должен быть заинтересован в работе, обладать необходимой квалификацией, т.е. прием нового сотрудника должен укреплять, а не ослаблять организацию;

2. *Принятый на работу, должен выполнять установленным образом свои обязанности под руководством непосредственного руководителя. Другими словами, работник обязуется выполнять все разумные указания своих начальников, а предприятие обязуется оплачивать за это его услуги; каждый недовольный своей работой имеет право уволиться;*

3. *Работу следует разделить на части, чтобы каждый работник смог достаточно быстро и легко овладеть своим участком работы;*

4. *Каждый работник должен знать свои обязанности, понимать, - за какую часть плана он отвечает, т.е. должны быть созданы четкие должностные инструкции;*

5. *У каждого сотрудника должен быть только один непосредственный начальник. Если же двойной подчиненности нельзя избежать, то следует четко определить функциональные полномочия;*

6. *Создание условий для выполнения подразделениями и работниками своих задач и обязанностей.*

Это далеко не полный перечень условий для разработки схемы организационной структуры.

При построении таких схем нужно учитывать, что они определяют лишь общие контуры структуры организации, содержат минимальное количество взаимосвязей (не существует стандартных построений оргструктуры, поскольку каждая фирма имеет свои особенности).

Схема должна отражать реальную структуру фирмы и не являться теоретической моделью. Если при составлении организационно-функциональной схемы предприятия возникают трудности, это может означать, что сама организация дефектна, т.е. с течением времени ее структура стала неэффективной, громоздкой, а линии взаимоотношений исказились.

На подготовительном этапе построения схемы управление предприятием должно быть подвергнуто тщательному анализу, чтобы обнаружить «слабые места», недостаточно управляемые звенья.

Организационные структуры управления могут быть различными по сложности и детализации, но любой из них содержит три блока:

- линейный;
- функциональный;
- обеспечивающий.

Линейный блок обеспечивает основные производственные функции предприятия (на заводе это цехи, в армии – строевые, части, на стройке – участки, бригады и т.д.). По мере роста объема и сложности производства подразделения все более нуждаются в обеспечении условий для выполнения своих функций.

Такое обеспечение осуществляют функциональные и обслуживающие подразделения, принимающие на себя реализацию части функций, которые раньше выполняли сами линейные структурные единицы.

Функциональный блок организационной структуры оказывает помощь своими рекомендациями линейным и обеспечивающим службам.

Функциональные службы могут также принимать решения по функциональным вопросам – по труду и зарплате, производству, технологическому развитию и др.

Обеспечивающий блок, т.е. служба обеспечения, призван освободить линейные звенья от непроизводственных функций. Бухгалтерия, отдел кадров, плановый отдел и другие отделы помимо функций обеспечения выполняют и совещательные функции при руководителе.

Проблемы обеспечения четкого взаимодействия линейных, функциональных и обеспечивающих служб могут быть сведены к минимуму при четком взаимодействии этих служб.

Для этого *работники функциональных служб* должны:

- работать совместно с линейными руководителями, а не пытаться обойти их;
- давать свои рекомендации в форме советов, а не приказов;
- нести полную ответственность за последствия своих неудачных рекомендаций, а не обвинять в этом исполнителей.

Руководители линейных и обеспечивающих служб должны:

- своевременно обращаться в функциональные службы за помощью;
- с готовностью принимать советы и помощь специалистов;
- нести полную ответственность за последствия неправильного выполнения советов функциональных служб;
- считать функциональные подразделения столь же важными, как линейные и обеспечивающие.

Значение схемы организационной структуры управления

Как источник получения информации данная схема может быть использована для ознакомления с деятельностью и структурой управления предприятием, в качестве дополнительного наглядного материала при изучении должностных инструкций, в качестве основы для возможной реорганизации или модификации структуры организации, в качестве справочного материала, позволяющего работникам организации своевременно знакомиться с происшедшими в организации изменениями. Схема должна постоянно корректироваться, изменяться, если меняются задачи, акценты в работе, исполнители.

Разработка схемы организационной структуры управления коллективом позволяет руководителю:

- лучше разобраться в организационной обстановке, в которой приходится работать коллективу;
- получать информацию, достаточную для эффективного управления, грамотного принятия решений;
- более обоснованно подбирать исполнителя той или иной задачи.

Каждый работник, в свою очередь, нагляднее видит свое место в подразделении, свои задачи и обязанности, свою ответственность, может эффективно сотрудничать с другими специалистами подразделения.

К *недостаткам* использования организационно-функциональных схем относят,

во-первых, статичность: несмотря на то, что основная структура организации остается неизменной в течение длительного времени, в рамках этой структуры возникает много изменений, что, естественно, требует внесения определенных дополнений;

во-вторых, невозможность отразить в системе существующие неформальные взаимоотношения.

Выбор схемы организационной структуры в значительной мере зависит от предпочтений менеджеров, их готовности вводить нетрадиционные формы построения организации (зачастую менеджеры выбирают традиционную, функциональную форму организационной структуры, поскольку она им более ясна и привычна), а также предпочтений работников организации: высококвалифицированные работники, а также те, труд которых имеет творческую направленность, предпочитают организационные структуры, предоставляющие им больше свободы и самостоятельности; работники же, выполняющие рутинные операции, более ориентированы на простые и традиционные организационные структуры.

Одной из разновидностей организационных структур управления является *дивизиональная структура*. Первые разработки ее концепции относятся к 20-м гг., а пик ее промышленного использования – к 60–70-м гг. XX в. С ростом размеров фирм, развитием диверсификации, внедрением новых технологий, повышением изменчивости рыночных регуляторов развитие систем менеджмента в мире происходит путем специализации управленческих звеньев по видам продуктов (продуктовая структура), группам потребителей (структура, ориентированная на потребителя), географическим регионам (территориальному принципу).

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизиональной структурой становятся не руководители функциональных подразделений, а управляющие (менеджеры), возглавляющие производственные отделения.

Структуризация организации по отделениям производится обычно по одному из трех критериев; по выпускаемой продукции или предоставляемым услугам (продуктовая специализация), по ориентации на потребителя (потребительская специализация), по обслуживаемым территориям (региональная специализация).

Некоторые предприятия производят большой ассортимент товаров или услуг, которые отвечают запросам нескольких крупных групп потребителей или рынков. Каждая группа или рынок имеет четко

определенные потребности. Если две такие потребности или более становятся особенно важными для предприятия, оно может использовать организационную структуру, ориентированную на потребителя.

Данный тип организационной структуры находит применение в достаточно специфичных областях, например в сфере образования, где в последнее время наряду с использованием традиционных общеобразовательных программ формируются специальные отделения для обучения взрослых, повышения квалификации и т.д. Примером активного использования организационной структуры, ориентированной на потребителя, являются коммерческие банки; основные группы потребителей, пользующихся их услугами, – это индивидуальные клиенты (частные лица), пенсионные фонды, трастовые фирмы, международные финансовые организации. Организационные структуры, ориентированные на потребителя, в равной степени характерны для фирм, торгующих оптом и в розницу.

Однако дивизиональные структуры управления привели к росту иерархичности, т.е. вертикали управления, потребовали формирования промежуточных уровней менеджмента для координации работы отделений, групп и т.п. Дублирование функций управления на разных уровнях в конечном счете способствовало росту затрат на содержание управленческого аппарата. В самих производственных отделениях управление строится по линейно-функциональному типу.

Положительные моменты такой дивизиональной структуры – концентрация функций управления только у одного руководителя производства; более четкое закрепление полномочий и ответственности за ключевые результаты; более эффективная система контроля; свобода поведения личности. При такой структуре управления у человека как бы имеется две степени свободы построения своего поведения в организации: с одной стороны, это свобода в выборе форм поведения (принимать или не принимать существующие в организации формы и нормы поведения), с другой – это возможность принимать или не принимать ценности организации, разделять или не разделять ее цели и философию. Различные типы дивизиональной структуры имеют одну и ту же цель – обеспечить более эффективную реакцию предприятия на тот или иной фактор окружающей среды.

Дивизиональная схема имеет большие преимущества в различных отраслях промышленности – особенно там, где производство слабо подвержено колебаниям рыночной конъюнктуры и мало зависит от технологических нововведений, так как в данной схеме основой взаимодействия с внешней средой по-прежнему является механистический подход. В тех случаях, когда этот подход заменяется органическим, дивизиональная схема как бы получает второе рождение и вновь начинает действовать эффективно.

В целом дивизиональная схема построения организации позволяет последней продолжать свой рост и эффективно осуществлять управление разными видами деятельности и на разных рынках. Руководители производственных отделений в рамках закрепленного за ними продукта или территории координируют деятельность не только «по линии», но и «по функциям», развивая тем самым в себе требуемые качества общего руководства. Таким образом, создается хороший кадровый резерв для стратегического уровня организации. Разделение решений по уровням ускоряет их принятие и повышает их качество.

Следует иметь в виду, что идеальную оргструктуру разработать невозможно. По признанию президента всемирно известной компании «Дженерал моторс» Ф. Стоуна, каждый раз, когда он утверждал структуру, он тут же создавал комиссию по разработке новой структуры: «Человек меняется, производство меняется, комиссия анализирует работу структуры: эту лабораторию нужно закрыть, эти – слить, и так все 40 лет работы в компании в роли президента».

Система управления, как и вся организация, должна постоянно расти и изменяться.