ISSN 0236-2910

ВЕСТНИК
МОРДОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

№ 1. 2007 г.



СЕРИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Основан в январе 1990 г.
Выходит один раз в квартал

№ 1
2007
Серия:
"Экономические науки"

ВЕСТНИК МОРДОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

НАУЧНО-ПУБЛИЦИСТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Учредитель Мордовский университет

Макаркин Н. П., Гуськова Н. Л., Неретина Е. А. Институциализация связей классического университета с инновационным сектором экономики 5

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Фадеева И. М. Мотивация преподавателей университета как фактор повышения качества высшего образования 12
Краковская И. Н. Формирование комплексной системы стимулирования научной работы студентов в вузе как инструмент повышения качества подготовки специалистов 15
Филиппова И. В. Мониторинг удовлетворенности потребителей качеством подготовки специалистов в Мордовском государственном университете 21
Челмакина Л. А. Использование компьютерных программ по оценке эффективности инвестиционных проектов как элемент подготовки специалистов 23
Макаркина И. В. Университет и региональные сообщества: стратегии социального партнерства 28

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СТАТИСТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Кормишкина Л. А., Земскова Е. С. Модификация потребления населения в условиях маргинализации общества 31
Кормишкин Е. Д., Саушева О. С. Формирование системы продовольственной безопасности: национальный и региональный уровень 36
Горина А. П., Алферина О. Н., Махаева Н. В., Минеева И. В. Оценка рынка жилищно-коммунальных услуг с позиций развития конкуренции 40

Подольная Н. Н. Особенности первичного распределения доходов в российской экономике 46
Мышкина Н. П., Филиппова Р. А. Особенности внешней торговли Республики Мордовия 49
Жилина Н. В. Макроэкономическое планирование: содержание и роль в условиях рынка 51
Чалухин А. Н. Проблемы развития малых городских поселений в Республике Мордовия 54
Савина Т. Н. Особенности становления социально ответственного поведения бизнеса в современном обществе 57
Сарайкин Ю. В. Современное состояние и проблемы электроэнергетики в Республике Мордовия 60
Сарайкина Н. А. Энергетическая безопасность как элемент системы национальной безопасности 63
Сушкова Ю. Н. Традиционные экономико-правовые отношения в мордовской семье конца XIX — начала XX в. 66
Илякова И. Е. Снижение конкурентоспособности российской экономики в процессе рыночной институционализации 71

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ, КРЕДИТОВАНИЯ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Митрохин В. В. Направления государственного воздействия на кредитную политику коммерческих банков 77
Филиппова Н. А., Тактаров Н. Н. Роль налоговых органов в делах о банкротстве в Республике Мордовия 80
Артемьева С. С., Макейкина С. М. Развитие механизма бюджетного выравнивания на субфедеральном уровне 83
Сусин В. К., Сусина А. В. Анализ программ накопительного страхования жизни, предлагаемых отечественными и зарубежными страховыми компаниями в регионе 88
Сусина А. В. Правовые ограничения и возможность деятельности иностранных страховых компаний на территории РФ 92
Горбунова Н. А. Информационное обеспечение методов оценки акций 96
Дерина О. В., Морозова Г. В. Характеристика подходов к определению экономической сущности налогов 98
Еремина О. И. Развитие ипотечного жилищного кредитования 100
Федоткина О. П. К вопросу о депозитной политике коммерческого банка 103
Ефремова Т. А., Малахова Н. А. История развития налогообложения сельскохозяйственных земель в России 107
Розуваев А. А. К вопросу об эффективности бюджетных расходов 110
Ермишев В. А. Построение инвестиционно-заёмной региональной системы как фактор эффективного развития финансового сектора региона в трансформационной экономике 113
Гришина Н. П. Особенности и характерные черты коллективного доверительного управления портфелем финансовых активов 116

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Лапшин В. С., Шилкина А. Т. Влияние концепции непрерывного улучшения и реинжиниринга на организационное развитие 126
Шаранов И. М. Моделирование динамики производственных процессов на ЭВМ 129

Окунев Д. В. Мотивационный аспект регулирования социально-трудовых отношений на промышленных предприятиях 132
Майкова С. Э. Некоторые социальные детерминанты организационного развития промышленных предприятий в современных экономических условиях 139
Сысоева Е. А. Управление конкурентоспособностью на основе мониторинга жизненного цикла товара 144
Ватолкина Н. Ш. Проблемы оценки качества услуг 147
Юленкова И. Б. Критический анализ действующей практики бизнес-прогнозирования и управления рисками предпринимательской деятельности 149
Неверов А. В. Развитие превентивного управления в системе антикризисного менеджмента предприятия 152
Бикеева М. В. Современные проблемы организации регионального маркетинга 156
Максимов А. С. Содержание и особенности товарной стратегии предприятия 158
Бирюкова Л. И. Современные подходы к определению содержания категории «самооценка деятельности организации» 164
Гришин А. В. Приоритетные направления регулирования инновационной деятельности современных компаний 168
Шапкарин Д. И. Социальные проекты крупных компаний: социальная ответственность или одно из направлений PR? 174
Горина А. П., Ишакова Н. Н. Сильные и слабые стороны платной медицины 177
Горин И. А. Бенчмаркинг как эволюционное развитие менеджмента качества промышленных предприятий 181
Зинина Л. И., Королев С. С. Формирование системы управления конкурентоспособностью предприятия 184

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рунков В. В. Проблема производственно-экономических отношений в сельском хозяйстве 192
Ломакин Б. И., Бельтюкова Н. Г. Проблема закрепляемости молодых специалистов на селе 195
Петрова Е. С. Целевые программы как метод государственного регулирования развития регионов 197
Подзоров Н. Г. Совершенствование системы методов регулирование сельскохозяйственного производства 201
Бутылина М. П. Программно-целевое регулирование кооперационных связей в системе регионального АПК 205
Лезина Е. Г. Системный подход к экономической эффективности в АПК 211
Крутова И. Н. Тенденции развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации (СКПК) в Российской Федерации и Республике Мордовия 214
Нешюкова Е. В. Развитие свиноводства в Республике Мордовия 216
Яшкина В. Н. Развитие мясного скотоводства в Республике Мордовия 219
Полушкина Т. М. Механизмы реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» 222
Потапова Л. Н., Потапов С. В. Роль кооперации в развитии малого агропроизводства 227
Правкин И. М. К вопросу о распространении малых форм хозяйствования в АПК 233
Дергунов В. А., Ананьев М. А. Современное состояние социально-трудовой сферы села 236
Бурланков С. П., Дриганова Н. С. Экономическая сущность ресурсного потенциала аграрного сектора 239

Антонова М. В. Совершенствование экономического механизма стимулирования инвестиционных процессов в АПК 241

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ, УЧЕТ И АУДИТ

Аверина О. И. Системный подход к экономическому анализу 244
Давыдова В. В. Направление и методы анализа конкурентоспособности новой продукции 247
Родина Е. Е. Классификация — основа построения системы управления затратами 249
Семенова Н. Н. Бюджетирование и его роль в деятельности предприятия 254
Шаева Т. И. Эффективность использования оборотных активов 256
Федоськина Л. А. Совершенствование системы планово-оценочных показателей деятельности предприятий фирменного послепродажного сервиса автомобилей ОАО «АВТОВАЗ» 258
Лушенкова Н. И. Операционный анализ прибыли 261
Аверин А. В. Основные подходы к оценке эффективности деятельности коммерческой организации 264

ХРОНИКА. РЕЦЕНЗИИ. ОБЗОРЫ

Кафедра управления качеством: пять лет постоянного улучшения 267

Главный редактор **Н. П. Макаркин**

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:
Черкасов В. Д. (зам. гл. ред.), *Шапкарин К. И.* (зам. гл. ред.), *Бусарова Р. Н.* (зам. гл. ред.), *Воскресенский Е. В.*, *Ерофеев В. Т.*, *Мишанин Ю. А.*, *Мокшин Н. Ф.*, *Носин М. В.*, *Ревин В. В.*, *Романов М. Д.*, *Савкин Н. С.*, *Сенин П. В.*, *Сухарев А. И.*, *Фомин Н. Е.*
Редактор номера: Ваголкина Н. Ш.
Ответственный редактор: Афанасьев В. С.

Журнал зарегистрирован Исполкомом Ленинского районного (городского) Совета народных депутатов МАССР 13.11.90. Регистрационный номер 1

Адрес редакции: 430000, г. Саранск, ул. Большевистская, 68.
тел.: 8 (8342) 242518, тел./факс: 8 (8342) 242507.
e-mail: vestnik@vestnik.mrsu.ru web: http://vestnik.mrsu.ru

Редакторы: *Р. Н. Бусарова, Т. Б. Гутова, Ж. В. Митькова, Е. В. Панина*
Корректоры: *Ж. В. Митькова, Е. В. Панина*
Компьютерная верстка: *В. С. Афанасьев*

Подписано в печать 18.06.07. Формат 70 x 100 1/16.
Усл. печ. л. 22,10. Тираж 200 экз. Заказ № 1198. Цена свободная.

Типография Издательства Мордовского университета
430000, Саранск, ул. Советская, 24

© Дизайн обложки. Антон Сокольников, дизайн-студия Longsight

ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ СВЯЗЕЙ КЛАССИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА С ИННОВАЦИОННЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ

Н. П. Макаркин, доктор экономических наук,
Н. Д. Гуськова, доктор экономических наук,
Е. А. Неретина, доктор экономических наук

Формирование российской экономики вступило в наиболее сложную стадию трансформации институциональных структур и методов регулирования социально-экономических процессов. Организации функционируют в постоянно изменяющейся, непредсказуемой среде. В связи с этим важной задачей является снижение неопределенности в их деятельности. Чтобы приспособиться к условиям окружающей среды, организации принимают стратегические решения.

Сегодня ни одна организация не является самодостаточной и зависит от ресурсов (сырье, оборудование, финансы, персонал, информации), которые она берет из окружающей среды. Согласно теории ресурсной зависимости организации стремятся уменьшить неопределенность внешней среды и даже управлять ею для достижения собственных целей. Они предпринимают действия в целях формирования стабильного потока ресурсов, поступающих от других организаций, чтобы избежать зависимости и ограничить поле неопределенности посредством изменения организационной структуры через слияние, кооперацию, стратегический выбор.

В связи с ограниченностью ресурсов особое место в функционировании организации и развитии регионов занимают те виды деятельности, результативность которых зависит от состояния научно-технического и инновационного потенциала, уникальных организационных и индивидуальных компетенций субъектов бизнеса, поэтому особую значимость приобретает поиск путей активизации инновационной деятельности, эффективных инструментов и средств для быстрого использования полученных результатов.

Сегодня во многих регионах РФ отсутствует четкая, целенаправленная политика и стратегия инновационных преобразований, не создан благоприятный инновационный климат для разработки инноваций, слаба взаимосвязь фундаментальных и прикладных научных исследований и разработок; отсутствуют отработанные схемы поиска идей, инкубации научно-технических разработок и их последующей коммерциализации. Слабо развита также межотраслевая и междисциплинарная кооперация ученых и производственников при решении комплексных научно-технических проблем; отсутствует интегрированная система информационного обеспечения инновационной деятельности, не сформированы база и банк данных коллективного пользования научно-технических разработок, продукции; не отработаны межотраслевая и межрегиональная системы обмена научно-технической информацией. Во многих регионах не сформирована замкнутая система научно-воспроизводственного инвестиционно-инновационного цикла (научные исследования, разработки, выпуск продукции, коммерциализация научного продукта, возмещение затрат инвесторов, расширение инновационной деятельности), не уделяется должного внимания мониторингу расходования средств, соблюдению сроков реализации проектов и обеспечению эффективности запланированных мероприятий.

Решение этих разноаспектных, сложных проблем во многом зависит от высших учебных заведений (прежде всего классических университетов), интегрирующих значительный научно-образовательный потенциал.

Университет, являясь центром воспроизводства интеллектуального потенциала, призван решать две основополагающие задачи: во-первых, задачу массового (а также элитного) высшего образования в целях общего интеллектуального развития нации и принятия лучшего

© Н. П. Макаркин, Н. Д. Гуськова, Е. А. Неретина, 2007

решения на каждом рабочем месте; во-вторых, задачу получения и трансфера новых знаний с целью внедрения и распространения инновационных технологий в самых разных областях деятельности.

Университет в современных условиях приобретает новую роль — роль интегратора знаний и информации. Он становится ведущим участником и организационным посредником для кооперации образовательных и научных структур с РАН, отраслевыми НИИ, производством, учреждениями культуры, властными структурами. Целью кооперации является объединение усилий для решения междисциплинарных задач образования и науки, а также эффективное внедрение инновационных продуктов и разработок [3].

Выполняя функции интегратора, университет предоставляет собственные внутренние возможности для организационного взаимодействия, а также генерирует внешние организационные сети информационного взаимодействия. Функция интегратора означает не только множество двусторонних взаимодействий с разными партнерскими организациями, но и предоставление возможностей взаимодействия партнерских организаций между собой на интеллектуальном университетском базисе, где университет выступает и как участник, и как посредник, и как катализатор данного взаимодействия.

Университеты в регионах России в ходе общественного и экономического развития втягиваются в процессы обеспечения интеграционных взаимодействий на территориях. Наиболее известный и активно развивающийся интеграционный процесс — это взаимодействие университетов с научными организациями, и прежде всего с институтами Российской академии наук [2], а также с промышленными предприятиями, органами власти, учреждениями социальной сферы. Во многих регионах создаются региональные сети институционального взаимодействия различных профилей.

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева является крупнейшим высшим учебным заведением Республики Мордовия и России, в котором обучается свыше 28 тыс. студентов по 79 специальностям и 12 направлениям подготовки. Университет является системообразующим научным центром Мордовии, в котором работают более 80 % докторов и кандидатов наук, проживающих в республике; обучается свыше 600 аспирантов, 50 докторантов и более 500 соискателей. В университете функционируют 23 научно-педагогические школы, 7 научно-исследовательских институтов и 18 структурных подразделений, оказывающих научно-производственные и экспериментальные услуги [1, с. 7].

В 2005 г. ученые университета приняли участие в выполнении 18 федеральных целевых, отраслевых, региональных и других программ (в 2004 г. — 17, в 2003 г. — 16). Среди них федеральные программы: «Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки» («Интеграция»), отраслевая научно-техническая программа Рособразования «Безопасность образовательного учреждения». Среди межведомственных программ следует выделить научную программу «Разработка и внедрение в медицинскую практику РАН новых методов и средств диагностики и лечения онкологических заболеваний», выполнявшуюся по заказу Правительства Москвы, Российской академии наук и Минобрнауки РФ. Региональные научно-технические программы и программы социально-экономического развития выполняются по заказу Правительства, министерств и ведомств Республики Мордовия.

За 2003 — 2005 гг. подготовлены для внедрения более 200 разработок (опытные образцы приборов, технологии, оборудование) для различных отраслей хозяйственного комплекса Мордовии и России. Университет активно развивает инфраструктуру инновационной деятельности с целью более эффективного вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности и является патентообладателем 87 патентов на изобретения.

Являясь центром фундаментальных и прикладных научных исследований и разработок, вуз взаимодействует с инновационным сектором экономики республики по следующим направлениям: 1) кадровое обеспечение научно-технической и инновационной сфер экономики; 2) осуществление научно-поисковых работ и разработка перспективных проектов НИОКР; 3) участие в отраслевых научно-технических комплексах; 4) совершенствование научно-инновационной инфраструктуры республики; 5) участие в формировании государ-

ственной системы управления научно-технической и инновационной сферой.

Проведенный анализ практики инновационной деятельности Мордовского государственного университета показал, что наиболее активными в этом плане являются Институт физики и химии, Институт механики и энергетики, архитектурно-строительный, биологический, медицинский, экономический факультеты, Аграрный институт, факультет электронной техники. В рамках данных структурных подразделений осуществляются фундаментальные и прикладные исследования, ориентированные на внедрение результатов в производственную и инновационную сферы экономики. На их базе созданы различные структуры, интегрирующие образовательную, научную и инновационную деятельность (учебно-научно-производственный центр Института механики и энергетики, научно-образовательные центры Института физики и химии, архитектурно-строительного факультета).

Несмотря на достаточно широкий спектр научных и технических разработок, осуществляемых вузом, эффективность их внедрения в реальную практику остается относительно низкой, что обусловлено имеющимися барьерами в интеграции университета с инновационным сектором экономики региона.

Наиболее важными барьерами, препятствующими интеграции участников инновационного процесса, являются: 1) недостаточно эффективная система взаимодействия университета с инновационным сектором экономики; 2) недостаточно эффективно налаженная работа по маркетинговой проработке и экономическому обоснованию проектов НИОКР, выполняемых сотрудниками университета; 3) слабое финансирование инновационной деятельности; 4) наличие межфакультетских барьеров, которые возникают из-за отсутствия налаженных коммуникативных связей и дисциплинарной департаментализации учебной и научной деятельности; 5) отчужденность сотрудников от результатов труда, их эмоциональная дистанцированность от вуза из-за узкой специализации и регламентации их деятельности; 6) слабое нормативно-правовое и методическое обеспечение инновационной деятельности и институциализации связей между ее участниками.

Другими важнейшими препятствиями внедрения инноваций в реальный сектор экономики являются низкая восприимчивость хозяйствующих субъектов к инновациям, отсутствие опыта продвижения и использования инновационной продукции, недостаточная реклама разработок и в этой связи низкая осведомленность субъектов инновационного бизнеса о передовых достижениях в интересующей их области, недостаточная материально-техническая оснащенность научных исследований и разработок, перегруженность профессорско-преподавательского состава учебными занятиями, пассивность академического и административного персонала, низкая мотивация деятельности работников университета, отсутствие лидеров, способных объединить ученых для решения серьезных научных и прикладных задач.

Проведенный анализ факторов, сдерживающих взаимодействие университета с бизнес-сообществом, позволил сделать вывод, что основным препятствием в налаживании длительных устойчивых связей являются недостаток собственных финансовых средств для инвестирования в совместную инновационную деятельность, слабая информированность о научном и сервисном потенциале университета, а также неразвитость законодательства Российской Федерации и регионов в области регулирования инновационной деятельности, управления интеллектуальной собственностью.

Выявленные структурные и поведенческие барьеры на пути формирования взаимодействия между вузами и инновационным сектором могут быть успешно преодолены на основе использования ряда способов (табл. 1.)

В целях преодоления выявленных барьеров во взаимодействии университета с партнерами в сфере инновационного бизнеса и активизации инновационной деятельности Мордовский государственный университет, как и другие ведущие вузы страны, формирует модель инновационного развития. Она направлена на активизацию фундаментальных, поисковых и прикладных исследований, их глубокое проникновение в образовательный процесс, а также на создание принципиально новых видов продукции, технологий и услуг с целью их последующей коммерциализации.

Для активизации инновационной деятельности в Республике Мордовия созданы и функционируют следующие элементы инноваци-

онной инфраструктуры: 1) Межрегиональный центр трансфера технологий, созданный при Мордовском университете в рамках гранта Минобрнауки России; 2) Инновационно-технологический центр, созданный Правительством Республики Мордовия совместно с Торгово-промышленной палатой Республики Мордовия; 3) бизнес-инкубатор; 4) Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия, занятые в научно-технической сфере Республики Мордовия.

Последние две структуры созданы Правительством Республики Мордовия совместно с Минэкономразвития России с целью инфра-

Таблица

Виды барьеров между вузами и инновационным сектором и способы их преодоления

Виды барьеров	Способы преодоления
Структурные:	
— низкая восприимчивость хозяйствующих субъектов к инновациям	— формирование эффективной системы информирования участников инновационного сектора экономики о результатах НИР и возможностях их использования
— неразвитость коммуникаций между вузами и инновационным сектором экономики	— формирование матричных структур, обеспечивающих эффективность взаимодействие участников инновационного процесса
— недостаточное маркетинговое обеспечение продвижения инновационных разработок	— создание структурных подразделений, обеспечивающих коммерциализацию результатов НИР
— слабое финансирование инновационных разработок	— диверсификация источников финансирования инновационных процессов и обеспечение финансовой поддержки со стороны федеральных, региональных инвестиционных фондов, привлечение венчурного капитала
— слабое нормативно-правовое и методическое обеспечение инновационной деятельности и институциализации связей между ее участниками	— формирование необходимого нормативно-правового и методического обеспечения инновационной деятельности, охраны интеллектуальной собственности и регулирования институциональных связей между участниками инновационного процесса
— недостаточное развитие инновационной инфраструктуры и университетской периферии	— государственные реформы, развитие инфраструктуры (технопарки, центры трансфера технологий и т. д.)
— межфакультетские	— развитие горизонтальных информационных потоков, установление новых каналов коммуникаций, формализация горизонтальных связей, формирование культуры, основанной на доверии
— отсутствие опыта внедрения инновационной продукции	— организация сотрудничества с зарубежными научными и учебными центрами, вузами, производственными организациями, международными фондами. Расширение возможностей взаимодействия разработчиков с субъектами инновационного бизнеса через проведение совместных семинаров, практических занятий, круглых столов по актуальным вопросам инноватики
Поведенческие:	
— отчужденность работников от результатов труда	— формирование эффективной системы мотивации и стимулирования участников инновационного процесса
— отсутствие образцов рыночного поведения у сотрудников университета и представителей других структур инновационного бизнеса	— формирование предпринимательских навыков и организационной культуры, ориентированной на изменения
— низкая заинтересованность бизнеса в наукоемкой продукции	— демонстрация эффективности результатов инновационной продукции, преодоление сложившихся стереотипов мышления

структурной поддержки малых предприятий в научно-технической сфере. Кроме того, по инициативе и при поддержке Правительства Республики Мордовия созданы и функционируют 8 научно-технических центров в различных отраслях экономики республики, призванных обеспечивать организации республики современными наукоемкими разработками. Три ведущих центра в области энергосбережения, строительства и сельскохозяйственного машиностроения осуществляют свою деятельность, опираясь на научно-исследовательский и кадровый потенциал МГУ им. Н. П.Огарева, проводя совместные исследования и разработки.

Научный потенциал университета должен быть также направлен на формирование инновационной системы Республики Мордовия посредством развития его институциональных связей с РАН, отраслевыми НИИ, инновационным сектором экономики, что предусматривает соответствующее концептуальное обоснование. Оно должно отражать цели, задачи и средства разработки и формирования стратегии и программы инновационного развития университета и базироваться на основополагающих принципах формирования концепции: научность, системность, комплексность, целенаправленность, информационная открытость, приоритетность.

Целью концепции является формирование качественно нового системного свойства университета, представляющего собой сопряжение генерации новых научных знаний с инновационным предпринимательством, устойчивых связей вуза со всеми участниками научно-воспроизводственного процесса, заинтересованными в наращивании инновационного потенциала, повышении наукоемкости продукции и конкурентоспособности предприятий на отечественном и зарубежном рынках.

Реализация поставленной цели предусматривает решение следующих задач: 1) дальнейшее развитие фундаментальных, поисковых и прикладных научных исследований посредством интеграции с научными подразделениями РАН, других государственных академий, зарубежными партнерами, ведущими научными центрами России и регионов Приволжского федерального округа; 2) активизация патентно-лицензионной деятельности университета; 3) дальнейшее развитие научных школ и активизация их деятельности по увеличению объемов научных исследований и разработок, а также воспроизводству кадров высшей квалификации (докторов и кандидатов наук); 4) совершенствование инфраструктуры научных исследований на основе формирования и эффективного функционирования Межрегионального центра трансфера технологий, научно-образовательных центров при институтах и факультетах, бизнес-инкубатора, технологических компаний, центров комплексной экспертизы, призванных обеспечить единство и эффективность работ по всем стадиям инновационного цикла; 5) в рамках Межрегионального центра трансфера технологий при поддержке программы «Старт» создание одной технологической компании в год, работающей на принципах самоокупаемости; 6) создание широкой сети научно-исследовательских институтов, проектно-конструкторских, инновационных подразделений и малых предприятий на базе институтов и факультетов; 7) расширение участия ученых университета в федеральных и республиканских научно-технических программах и проектах; 8) формирование расширенных баз данных и создание центров коллективного пользования; 9) формирование внутриуниверситетской нормативно-правовой базы в области инновационной деятельности; 10) активизация взаимодействия со всеми участниками инновационно-воспроизводственного процесса посредством вхождения в глобальное информационное поле; 11) использование результатов научно-исследовательской работы в образовательном процессе и хозяйственной деятельности предприятий, организаций и учреждений Республики Мордовия; 12) активизация научно-исследовательской работы студентов за счет создания в структурных подразделениях университета широкой сети молодежных творческих коллективов и соответствующих систем мотивации и стимулирования, обеспечивающих единство научно-исследовательской, проектно-конструкторской, изобретательской, образовательской и коммерческой деятельности [1, с. 72 — 73].

Поставленные задачи будут решаться в рамках разработанных стратегии и программы инновационного развития университета на основе имеющегося у него научно-исследовательского потенциала, накопленного научно-воспроизводственного потенциала Республики Мордовия, а также формирования соответствующего меха-

низма, взаимодействия участников регионального инновационного сектора экономики.

Механизм взаимодействия представляет собой комплекс организационно-правовых, экономических и управленческих мероприятий, способов, методов, приемов и алгоритмов, обеспечивающих обоснование, разработку инновационных проектов и программ, их коммерциализацию и продвижение от идеи (замысла) до выпуска продукции. Он направлен на создание инфраструктуры инновационного комплекса (в том числе университетской периферии), организацию технопарковых структур, научно-производственных альянсов в целях активизации научно-технической деятельности, коммерциализации научных разработок и расширения инициативных научно-технических исследований по грантам, конкурсам научных проектов.

Механизм взаимодействия участников инновационного комплекса включает две составляющие: 1) формирование системы институциональных связей университета с другими участниками комплекса; 2) функционирование системы инновационного развития региона (Республики Мордовия).

В рамках Концепции институционализации связей университета с инновационным сектором особое внимание обращается на обеспечение региональных приоритетов социально-экономического развития. Прогнозирование и планирование научно-исследовательских работ и научно-производственных разработок осуществляются методом скользящего режима и включают этапы фундаментальной стратегической проработки, долгосрочного и текущего планирования. Механизм финансирования базируется на принципе диверсификации источников финансирования и инвестирования, их объединении и агрегировании. Формирование организационных форм взаимодействия участников инновационного процесса предусматривает рациональное сочетание специализации, концентрации, кооперирования и комбинирования. Особое внимание при этом уделяется матричным и проектно-ориентированным организационным структурам.

Для управленческого и обслуживающего обеспечения инновационного комплекса необходима логистическая система поддержки в виде внутренних подразделений самого университета, структур корпораций и других внешних организаций региона в целях оказания информационных, консалтинговых, инжиниринговых и других услуг. Административно-правовое обеспечение функционирования инновационного комплекса региона будет заключаться в формировании институциональных и законодательных условий поддержки и стимулирования инвесторов, инновационных структур и их подразделений, в осуществлении институциональных преобразований.

Инновационные виды деятельности государственного университета, расширяющие и дополняющие традиционные направления его функционирования, не могут эффективно осуществляться в рамках существующей структуры организационного построения вуза и методов управления. Необходимость учета новых условий и факторов (привлечение внебюджетных средств, более высокие критерии оценки качества подготовки специалистов, ориентация на рыночные потребности, освоение новых территорий, применение современных научных и образовательных технологий) обуславливает усиление предпринимательского направления деятельности государственного вуза, обеспечиваемого инновационно-активными структурными подразделениями. Для успешной деятельности они должны быть достаточно самостоятельными в выборе способов привлечения внебюджетных средств и финансового управления при координирующей роли руководства вузе, призванного конструктивно учитывать индивидуальные интересы и особенности функционирования данных подразделений в рамках общих целей университета.

Децентрализация ресурсов и полномочий в данном случае представляется более предпочтительной, поскольку нижние уровни управления гораздо быстрее могут реагировать на изменение факторов внешней среды ввиду их большей приближенности к потребителям образовательных и научно-инновационных услуг.

Для организационной структуры многих российских вузов, в том числе для Мордовского государственного университета, характерна модель профессиональной бюрократии, которой свойственна вертикальная и горизонтальная децентрализация в управлении. Ее степень определяется следующими ситуационными факторами: сложная, стабильная внешняя среда, нерегламентированная, неусложненная техническая система, модная организационная

структура. Эти ситуационные факторы уже не отвечают в полной мере современным условиям динамичной внешней среды. В связи с этим переход университета к новой организационной форме должен сопровождаться изменением соотношения централизация / децентрализация в пользу последней.

Результатом реализации идей, заложенных в Концепции институционализации связей университета с инновационным сектором экономики, являются стратегия и программа его инновационного развития, направленные на наращивание интеллектуального потенциала как университета, так и региона, что, в свою очередь, обеспечит повышение качества образования; адаптацию университета и его выпускников к социально-экономическим условиям и конъюнктурным изменениям рынка труда; более широкое вовлечение в инновационный, научно-исследовательский и образовательный процесс профессорско-преподавательского состава, научных работников, всех категорий обучающихся и специалистов; создание условий и возможностей для реализации крупных программ образовательного, научно-технического и социально-экономического характера; повышение эффективности использования интеллектуальных, финансовых и информационных ресурсов структурных подразделений университетского комплекса для удовлетворения требований устойчивого социально-экономического развития региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Программа развития Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева на 2006 — 2010 годы. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2006. 112 с.

2. **Стронгин Р. Г.** Опыт интеграции образования и науки / Р. Г. Стронгин, Г. А. Максимов // Высш. образование в России. 2002. № 2. С. 3 — 14.

3. **Стронгин Р. Г.** Университет как интегратор в обществе, основанном на знании / Р. Г. Стронгин, Г. А. Максимов, А. О. Грудзинский // Вестн. Нижегор. ун-та им. Н. И. Лобачевского. Серия «Инновации в образовании». 2006. Вып. 1 (7). С. 13 — 14.

Поступила 28.11.06

МОТИВАЦИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ УНИВЕРСИТЕТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

И. М. Фадеева, доктор социологических наук

В сохранении и развитии российской высшей школы в период реформ существенную роль играет мотивация преподавателей, способствующая качественному осуществлению образовательной и научно-исследовательской деятельности, проведению научных разработок, совершенствованию форм и методов преподавания, повышению профессионализма.

Научно-педагогическое сообщество функционирует на основе устойчивых научно-педагогических коллективов отдельных организаций — высших учебных заведений. Научно-педагогический коллектив является уникальным социальным явлением, так как объединяется на основе совместной педагогической и научно-исследовательской деятельности и связывается системой социальных взаимоотношений. Научно-педагогическое сообщество определяется как сообщество индивидов, разделяющее общие интересы, нормы и традиции, связанные с производством и развитием знания, находящееся в постоянной коммуникации с коллегами и студентами с целью обмена знаниями, научными и педагогическими идеями и достижениями. Исследования свидетельствуют об исключительной устойчивости иерархии мотивов преподавателей высшей школы, которых волнуют как вопросы физического выживания из заработную плату, которая порой не удовлетворяет даже минимальные потребности высококвалифицированной профессиональной группы, так и реальные условия осуществления научно-педагогической деятельности.

Институциональная структура формирует среду, в которой складывается мотивационная структура агентов. Под мотивом понимают внутреннее побуждение к действию, осмысленную причину действий. Культурно-нормативные схемы, определяемые сферой профессиональной деятельности, формируют специфические социальные контексты, в рамках которых существуют правила, идеальные и практические стандарты поведения, разделяемые агентами и санкционируемые обществом. В ситуации активной трансформации социальных отношений в российском обществе развитие мотивационной структуры нередко отстает от институциональной, порождая противоречия и дополнительную нагрузку на агентов, например, преподавательский корпус. Кроме того, мотивационная структура различных агентов в иерархии высшего учебного заведения различна. Так, структура мотивов управленческого звена отличается от мотивации профессорско-преподавательского состава.

В рамках социологического исследования, проведенного в Мордовском государственном университете в 2004 г. «Мотивация преподавателей к профессиональной деятельности в университете», были выявлены следующие мотивационные факторы: приоритеты и ценности профессиональной деятельности профессорско-преподавательского состава, уровень их удовлетворенности работой, перспективы карьерного роста и повышения квалификации, а также факторы, влияющие на эффективность профессиональной деятельности.

© И. М. Фадеева, 2007

В качестве объекта исследования выступили штатные преподаватели университета, работающие на должностях ассистента или преподавателя (25 %), старшего преподавателя (19 %), доцента (40 %), заведующего кафедрой (12 %), заместителя декана (1 %), декана (2 %), проректора (1 %). Количество опрошенных составило 10 % профессорско-преподавательского состава университета. Среди респондентов 56 % имели ученую степень кандидата наук, 9 % — степень доктора наук. Средний возраст опрошенных — 39 лет. Возрастную группу до 29 лет составили 24 %, от 30 до 59 лет — 69 %, 60 лет и старше — 8 %. Среди опрошенных — 42 % мужчин и 58 % женщин. Объем выборочной совокупности составил 155 человек, выборка квотно-пропорциональная.

Проанализировав ответы респондентов относительно основных предпочтений работы в университете, автор получил следующие результаты: возможность заниматься любимой работой (78 %); возможность профессионального общения (59 %); творческая атмосфера, поддерживаемая в коллективах (54 %). Работа в университете для большинства преподавателей является интересной и любимой. Именно эта позиция стоит на 1-м месте среди приоритетов для преподавательского сообщества. На 2-м месте — профессиональное общение, на 3-м — творческая атмосфера, необходимая для работы преподавателя и ученого. К промежуточным значениям могут быть отнесены позиции «вузовские традиции» (49 %) и «гибкий график работы» (27 %). Таким образом, структура научно-педагогического сообщества университета представлена высокомотивированными на творческую и высокопрофессиональную деятельность специалистами, имеющими достаточно высокий уровень квалификации и придерживающимися вузовских традиций.

Среди факторов, определивших выбор сферы профессиональной деятельности преподавателей, выступают следующие: влияние личности преподавателя вуза (36 %), родителей и других родственников (31 %), престижность профессии преподавателя (23 %). Среди других факторов назывались влияние друзей, возможность совмещать работу и учебу. Такое распределение ответов дает основание сделать следующие выводы: при выборе университета как сферы профессиональной деятельности определяющую роль играет субъективный фактор, ориентирующий на традиционные модели занятости — обоснованно претендуют на преподавательские должности наиболее активные и талантливые выпускники вуза, с одной стороны, и мотивированные по признаку семейной принадлежности (преподавательские династии) — с другой.

В науке и образовании существует особенная система мотивации. Основным движущим фактором, согласно классикам социологии науки, в частности Р. Мертону, является высокое профессиональное признание. Именно посредством признания преподаватель удовлетворяет потребность в профессиональной деятельности. В качестве ценностей профессиональной деятельности в исследовании в первую очередь указаны позиции «уважение окружающих, коллег» (72 %) и «повышение уровня образования и культуры» (73 %).

Важными по значимости являются ценности «социальная активность» (39 %) и «достижение высокого статуса» (33 %). Полученные результаты еще раз подтверждают гипотезу о том, что на преподавательских должностях способны работать достаточно активные и целеустремленные личности. Ценность «достижение материального достатка» (29 %) стоит на 5-м месте среди ценностей профессиональной деятельности преподавателей, и она является приоритетной почти для трети опрошенных. Следует отметить неудовлетворительную систему оплаты труда преподавателей вузов, когда на нижних ступенях профессиональной лестницы она не соответствует даже минимальным потребностям. Такое положение свидетельствует о продолжающемся оттоке молодых и талантливых преподавателей, которые рассматривают университет лишь в качестве «стартовой площадки для дальнейшего карьерного роста» (по нашим оценкам, таковыми являются до 60 % преподавателей в возрасте до 30 лет).

Оценивая уровень удовлетворенности в работе, следует указать различные стороны профессиональной деятельности преподавателя вуза. Эта деятельность осуществляется в качестве преподавателя, ученого-исследователя, администратора, во внеучебной работе со студентами. Значительная часть опрошенных полностью удовлетворена своей работой. Высокие позиции удовлетворенности занимает преподавательская деятельность (48 %). Среди занятых научной, административной и внеучебной

работой таковых значительно меньше (30 %, 26 %, 20 % опрошенных соотаетственно). В числе отчасти удовлетворенных научной работой — 57 % опрошенных, преподавательской работой — 50 %, внеучебной работой со студентами — 56 %, административной работой — 46 %. Среди неудовлетворенных работой большая часть опрошенных связывает это состояние с внеучебной работой со студентами (21 %). Среди неудовлетворенных административной работой — 17 % опрошенных, научной работой — 14 %. Таким образом, большинство преподавателей удовлетворены полностью или частично своей работой, однако удовлетворенность возрастает в тех видах деятельности, где преподаватель может полностью реализовать профессиональные знания, умения и компетенции, если для этого созданы необходимые условия.

Важной стороной профессиональной деятельности являются взаимоотношения с коллегами. Среди позиций, представленных для оценки, были выбраны характеристики отношений в соответствии с возможными типами организационной культуры, предложенными К. С. Камероном и Р. Э. Куинном (клановый («отношения теплые, дружеские»), рыночный («отношения соперничества, конкуренции»), иерархический («деловые отношения»), адхократический («отношения, поддерживаемые духом творчества») типы субкультуры). Опрошенные отметили, что на кафедрах доминируют «деловые отношения» (50 %) и «теплые, дружеские отношения, подобные большой семье» (40 %). Тип взаимоотношений, поддерживаемый духом творчества и являющийся ведущим, назван в оценках 10 % респондентов. Такое соотношение свидетельствует о том, что на микроуровне (коллективы кафедр университета) доминируют иерархический и клановый типы организационной культуры. Неблагоприятными оказались результаты респондентов относительно адхократического типа культуры, без которого невозможны полноценная преподавательская и научно-исследовательская деятельность. Данный факт объясняется тем, что творческий компонент присутствует в индивидуальной деятельности преподавателей, но он пока не стал доминирующим в конструировании взаимоотношений в группах и творческих коллективах, который в большей степени формируется при выполнении научных грантов и совместных педагогических проектов, в том числе и публикаций (статей, учебников, учебных пособий и т. д.).

В оценках факторов, влияющих на эффективность работы в университете, высокие позиции занимает морально-психологический климат, который является значимым для 64 % респондентов. Среди опрошенных значительная часть отметила, что атмосфера в коллективах является неконфликтной и дружественной. Вместе с тем такие позиции, как «возможность карьерного роста» и «уровень заработной платы» являются стимулирующими для незначительной части опрошенных (21 % и 19 % соответственно). На вопрос «Как в целом оцениваете Вашу профессиональную карьеру в Мордовском университете?» 24 % ответили, что считают ее успешной, 71 % считают ее «не такой уж и плохой». К неудачникам отнесли себя всего 3 % опрошенных.

Профессиональную мобильность в современном обществе часто связывают с желанием поменять социальный статус на более высокий. Исследования показывают, что сокращение и увеличение занятости в экономике Мордовии за последние 15 лет происходило в одних и тех же отраслях. Что касается образования, то здесь отмечается тенденция снижения занятости мужчин и увеличения доли женщин. Уход из университета респонденты связывают с состоянием здоровья (43 %), давлением администрации (25 %), семейными проблемами (19 %), отсутствием перспектив карьерного роста (19 %), конфликтной ситуацией с коллегами (17 %).

Важной составляющей мотивации профессиональной деятельности в высшем учебном заведении является возможность постоянно повышать квалификацию и заниматься самообразованием. Перспективы самообразования доступны практически всем опрошенным. Как единственно возможную форму повышения квалификации их назвали 32 % опрошенных. Более трети респондентов — 35 % (18,7 % среди не имеющих ученой степени и 16 % среди имеющих ученую степень) — считают, что способны повышать квалификацию в аспирантуре и докторантуре. В качестве важной формы повышения квалификации 25 % намерены участвовать в стажировках, причем 20 % выбрали бы для этого отечественный вуз, 5 % — зарубежный.

Неравнодушны преподаватели и к проблемам, которые существуют в сфере их профессио-

нального труда. Среди наиболее волнующих были выделены: тяжелое материальное положение сотрудников и преподавателей (87 %), рост числа коммерческих студентов с низким уровнем успеваемости (50 %), неудовлетворительные условия труда, связанные с материально-технической базой вуза (47 %), снижение качества высшего образования (40 %). Среди других проблем преподавателей волнует коррупция (14 %) и встречающиеся случаи несправедливости (10 %).

Отмечается достаточно развитая вторичная занятость преподавателей (76,8 %). Около половины всех опрошенных (47,0 %) как форму вторичной занятости используют совместительство в университете. Совмещают в другом вузе — 9,0 %, вне высшей школы — 16,0 %. Вместе с тем около четверти опрошенных (23,2 %) не имеют возможности совмещения где-либо (в университете и других организациях).

Предложения по изменению мотивации профессорско-преподавательского состава были сгруппированы по частоте упоминания: первая и самая многочисленная группа — «пессимисты» (44 %) — не вносит никаких предложений; вторая группа — «материалисты» (41 %) — предлагает повысить заработную плату; третья группа — «реформаторы» (15 %) — мотивирующим фактором считает обеспечение необходимым социальным пакетом. Кроме того, преподаватели предлагают изменить систему повышения квалификации, снизить учебную нагрузку, изменить рейтинговую систему оценки результативности деятельности, которая позволит связать заработную плату с качеством труда.

Результаты исследования показывают, что в университетском сообществе большая часть профессорско-преподавательского состава имеет мотивационную структуру, сформированную еще в дореформенное время, где основное место занимали ценности коллективного труда, способствующие осуществлению деятельности на достаточно высоком профессиональном уровне. Значительная часть профессорско-преподавательского состава неравнодушна к проводимым в вузе изменениям и готова активно включиться в них. Однако такие факторы, как снижение статуса преподавателя и ученого в обществе в целом, недостаточная материально-техническая база, коммерциализация высшего образования, сужение социальной базы университета отрицательно влияют на профессиональную деятельность преподавателя и поэтому требуют качественно иных мотивирующих правил и установок.

Поступила 9.04.07.

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ В ВУЗЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

И. Н. Краковская, кандидат экономических наук

Творческие способности выпускников вузов не менее важны, чем теоретические знания, и высоко ценятся на современном рынке труда. Научно-техническая и исследовательская работа студентов (НТРС и НИРС) являются неотъемлемой частью процесса подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием.

В соответствии с Государственными образовательными стандартами в учебные планы

© И. Н. Краковская, 2007

подготовки специалистов с высшим образованием наряду с учебными аудиторными занятиями включены определенные виды научно-исследовательской деятельности: написание курсовых и дипломных работ и проектов. Во внеучебное время студенты пишут научные рефераты, статьи, участвуют в работе научных кружков и клубов, выступают с докладами на научных конференциях, привлекаются к выполнению НИР, выполняемых на кафедрах и в рамках структурных научных подразделений факультетов и вузов. Вместе с тем «внеучебная» научно-исследовательская работа студентов, как правило, не носит системного и регулярного характера, отсутствуют четкие целевые установки, не продуманы механизмы мотивации и стимулирования участников и организаторов НИРС. Это приводит к тому, что интеллектуальный потенциал студентов и аспирантов используется недостаточно, студенты старших курсов испытывают затруднения с выбором направления специализации, выпускники вузов в дальнейшем не реализуют в полной мере свои творческие способности в профессиональной деятельности. В связи с этим необходима разработка концептуальных и методологических подходов к формированию комплексной системы управления НИРС в вузе.

Целью создания Комплексной системы стимулирования научной и другой творческой работы студентов и их научных руководителей (КСС НИРС) в высшем учебном заведении является совершенствование организационно-экономических механизмов активизации, повышения эффективности научно-исследовательской и научно-технической работы студентов и аспирантов вуза с учетом задач реформирования высшей школы в России. КСС НИРС должна предоставить каждому хорошо успевающему студенту возможность раскрыть свои научные и творческие способности в процессе как самостоятельной, так и групповой научной работы, под руководством опытных и заинтересованных педагогов. Комплексность системы НИРС предполагает последовательность усвоения методов выполнения научных исследований, преемственность научно-исследовательской работы по курсам обучения. НИРС должна вестись на всех курсах и на всех уровнях учебного процесса: кафедральном, факультетском и вузовском [2].

Элементами КСС НИРС, на наш взгляд, являются:

— подсистема форм организации НИРС и НТРС в процессе учебной и внеучебной деятельности;

— подсистема организационного и информационного обеспечения участников НИРС (инфраструктурная подсистема);

— подсистема мониторинга научной работы студентов, дающая достаточно полную количественную и качественную оценку состояния НИРС и ее результативности на кафедрах, факультетах и в целом по университету;

— подсистема мер материального и морального стимулирования участников и организаторов НИРС.

В методических целях все формы организации НИРС можно разграничить следующим образом [1; 2]:

— подготовка студентов к выполнению НИР (предметные и проблемные кружки, лекции «Основы научных исследований», школы молодого автора);

— организация научных, исследовательских, проектных, экономических и других работ, включаемых в учебные планы (выполнение рефератов, курсовых и дипломных работ и проектов, заданий на лабораторных и практических занятиях, прохождение производственной практики);

— организация выполнения НИР и НТР во внеучебное время (участие в научных конференциях, выставках, конкурсах НИР, госбюджетных и хоздоговорных НИР кафедр индивидуально и в составе студенческих исследовательских групп и др.);

— выделение внутривузовских и, возможно, факультетских (институтских) грантов для студентов и аспирантов;

— привлечение профессорско-преподавательского состава и научных сотрудников к научному руководству студентами;

— проведение организационно-массовых мероприятий, стимулирующих развитие системы НИРС (студенческих конференций, семинаров, олимпиад, «круглых столов», «Недель науки», выставок технического творчества и др.);

— повышение результативности НИРС (публикации, патенты, внедряемые работы, награды за лучшие работы).

Подсистема организационного обеспечения НИРС, как показывает опыт российских вузов, реализующих системный подход к организации НИР и НТР студентов [4; 5], должна включать следующие структуры:

1) лица, ответственные за НИРС в администрации вуза, и подчиненные им подразделения;

2) общественные научные организации;

3) фонды поддержки НИР.

К первой группе относится проректор по научной работе, Научно-технический совет университета, Совет по НИРС университета, научный отдел (в составе секторов НИРС, госбюджетных и хоздоговорных исследований, мониторинга НИР и НТР), отдел докторантуры и аспирантуры, заместители деканов и заведующих кафедрами по научной работе, научный сектор студенческого совета, информационный центр НИРС.

Совет по НИРС университета, возглавляемый ректором, совместно с проректорами по научной и учебной работе осуществляет методическое и организационное руководство системой НИРС в университете, совершенствование системы стимулирования студентов, успешно ведущих НИР, а также преподавателей университета, руководящих научной работой студентов. На факультетах организационная работа возлагается на секции Совета по НИРС, руководимые деканами. К функциям секций относятся подготовка к проведению массовых научных мероприятий, организация издания сборников научных работ, содействие изданию отдельных работ студентов.

Деканы факультетов, заведующие кафедрами и преподаватели университета обеспечивают выполнение студентами НИР, включаемых в учебные планы, а также выполняемых сверх учебных планов. Выпускающие и ведущие кафедры осуществляют непосредственное руководство научной работой студентов в соответствии с рабочими программами учебных дисциплин, а также в соответствии с тематикой научных работ кафедры. Кафедры подбирают и утверждают руководителей конкретных работ студентов.

Научный отдел координирует НИРС, финансируемые как за счет бюджетных средств, так и за счет внебюджетных источников.

Центр НИРС регулярно сообщает о проделанной работе через свой сайт, тематический стенд, университетскую газету.

Общественные научные организации в вузе могут быть представлены Советом молодых ученых и Научно-техническим обществом студентов (НТОС), включающим научные клубы и отделения НТОС на факультетах, которые объединяют молодых исследователей вуза (студентов, аспирантов и кандидатов наук).

Фонд поддержки НИР университета и его составная часть — Фонд поддержки студенческих научных инициатив — могут быть созданы решением администрации вуза с целью стимулирования научно-исследовательской активности преподавателей, студентов и аспирантов университета, оказания содействия развитию прогрессивных форм НИРС в интересах приращения научного потенциала университета.

Средства подобных фондов в университетах формируются за счет отчислений от выполненных факультетами госбюджетных и хоздоговорных НИР, специальных средств, выделяемых научными фондами и организациями, благотворительных взносов и пожертвований, других законных источников. Средства расходуются на конкурсной основе на финансирование внутривузовских грантов, организацию конференций, семинаров и выставок, выплату премий студентам-исследователям и аспирантам года, лучшим организаторам и руководителям НИРС.

Информационное обеспечение НИРС реализуется, в первую очередь, через оповещение научным отделом лиц, ответственных за организацию НИРС на факультетах, и через сайт научной работы университета, который выполняет также важную функцию морального поощрения участников НИРС, так как на его страницах публикуется информация о научно-технических достижениях студентов и сотрудников.

Важным элементом КСС НИРС является подсистема мониторинга научной работы студентов, аспирантов, их научных руководителей и организаторов НИР, выполняющая функции контроля и оценки результативности НИРС на основе сбора аналитической информации о НИРС и проведения рейтинговой оценки.

Целью рейтинговой оценки результатов НИРС в университете является стимулирование роста квалификации и профессионализма студентов, аспирантов и их научных руководителей, развитие их творческой инициативы, повышение продуктивности научной работы. Результаты рейтинговой оценки являются информационной базой для материального и морального поощрения участников НИРС, а также могут быть использованы при определении срока действия трудового договора (контракта) преподавателей.

Основными задачами рейтинговой оценки являются:

1) создание фактографической информационной базы, всесторонне отражающей деятельность как отдельных участников и организаторов НИРС, так и кафедр, факультетов (институтов) и университета в целом;

2) совершенствование деятельности и развитие университета на основе критического и объективного анализа и оценки коллективом результативности собственного труда;

3) стимулирование видов деятельности, способствующих повышению рейтинга университета;

4) формирование единой системы критериев для оценки и контроля уровня и эффективности работы подразделений и участников НИРС.

Анализ результатов рейтинговой оценки НИРС может проводиться сектором НИРС научного отдела университета, на который возлагается выполнение следующих функций.

1) организация и координация научно-исследовательской деятельности, связанной с разработкой критериев, требований, методик и инструментария рейтингового анализа;

2) оказание содействия участникам и организаторам НИРС в проведении самообследования и подготовке к рейтинговой оценке;

3) формирование банка данных и рейтингов подразделений, участников НИРС и их научных руководителей;

4) подготовка аналитической и статистической информации для руководства университета.

Рейтинговая оценка проводится на основе данных, полученных в ходе самообследования участников НИРС и их научных руководителей, собранных и представленных в сектор НИРС заместителями деканов по научной работе, сектором научной работы студенческого совета и НТОС.

Подсистема мер материального и морального стимулирования участников и организаторов НИРС, по нашему мнению, должна включать такие элементы:

1. Гарантии обеспечения прав участников НИРС.

В соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ, каждый научный работник, каждый участник НИР в вузе имеет право на:

— признание его автором научных и (или) научно-технических результатов, объективную оценку его научной или научно-технической деятельности и получение вознаграждений, поощрений и льгот, соответствующих его творческому вкладу;

— подачу заявок на участие в научных дискуссиях, конференциях и симпозиумах и иных коллективных обсуждениях, на участие в международном научном и научно-техническом сотрудничестве (стажировки, командировки, публикации научных и (или) научно-технических результатов за пределами территории РФ);

— участие в конкурсе на финансирование научных исследований за счет средств соответствующего бюджета, фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности и иных источников, не запрещенных законодательством РФ;

— доступ к информации о научных и научно-технических результатах и публикацию в открытой печати результатов исследований, не содержащих государственной или коммерческой тайны;

— повышение научной квалификации [6].

2. Меры материальной поддержки и морального поощрения участников и организаторов НИРС:

1) учет результатов, полученных в процессе выполнения научной работы, при оценке знаний (зачеты, экзамены и т. п.) на различных этапах обучения;

2) поощрение участия в конференциях публикацией докладов, грамотами и призами;

3) представление лучших студенческих работ на конкурсы, выставки и другие мероприятия, предусматривающие награждение победителей;

4) выдвижение наиболее одаренных студентов и аспирантов на соискание государственных научных и именных стипендий, стипендий Ученого совета вуза, стипендий различных фондов;

5) командирование для участия в различных отечественных и зарубежных форумах, престижных конференциях и олимпиадах;

6) рекомендации для обучения и стажировки в ведущих учебно-научных центрах РФ и зарубежом;

7) рекомендации к поступлению в аспирантуру с преимущественным правом зачисления в нее и зачетом в качестве научных рефератов при поступлении научных публикаций в ведущих журналах и работ, получивших призна-

Таблица 1

Формы поощрения студентов и аспирантов-участников НИР

Форма НИРС	Меры поощрения
Выполнение реферата с элементами научного творчества	1, 2
Выполнение курсовых проектов по специальному научно-техническому заданию	1, 3
Выполнение дипломных работ и проектов, результаты которых получили внедрение на предприятии	3, 6, 7, 8, 11, 12
Участие в научных кружках	1, 3, 5
Участие в научных конференциях, семинарах, олимпиадах	1, 2, 4, 5, 6, 9, 12
Участие в конкурсах на лучшую научно-исследовательскую работу и выставках научно-технического творчества	1, 4, 5, 6, 9, 12
Участие в научно-производственных отрядах, экспедициях	1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 12
Участие в студенческих исследовательских группах	1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12
Участие в выполнении госбюджетных и хоздоговорных тем, ведущихся на кафедрах	4, 5, 6, 7, 9, 11
Поданные заявки на гранты и патенты, выигранные гранты и полученные патенты	4, 5, 6, 7, 9, 10, 11
Получение наград за результаты НИР, победу в конкурсах	2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Выполнение новых, уникальных научных разработок, имеющих коммерческую ценность для народного хозяйства, науки, образования	4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13
Обучение в ведущих научных центрах в РФ и за рубежом	1, 4, 5, 7, 8, 11, 12
Выполнение административных функций в научном секторе студсовета, НТОС или совете НИРС	4, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13

Таблица 2

Формы поощрения руководителей и организаторов НИР студентов и аспирантов

Форма НИРС	Меры поощрения
Руководство и организация учебно-исследовательской работы студентов на факультете*	2, 3, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 13, 14
Организация НИР студентов и аспирантов на межвузовском и региональном уровне**	5, 9, 10, 11, 13, 14
Организация НИР студентов и аспирантов на всероссийском уровне**	5, 6, 9, 10, 11, 13, 14
Организация НИР студентов и аспирантов на международном уровне**	5, 6, 9, 10, 11, 13, 14
Руководство госбюджетными и хоздоговорными НИРС, работой студенческих исследовательских групп и научных отрядов***	5, 6, 9, 10, 11, 13, 14

* меры 2, 3, 5, 6, 7 применяются как поощрение студентов и моральный стимул их научного руководителя; меры 9, 10 используются в зависимости от затраченных на руководство НИРС часов, а меры 11, 13, 14 — в зависимости от качества организации научного мероприятия.

** размер материального вознаграждения за организацию НИРС по формам 2 — 4 зависит от уровня мероприятия и количества его участников, а поощрение мерами 5, 6, 11, 13, 14 — от качества организации научного мероприятия.

*** по форме 5 поощрение мерами 5, 6, 11, 13, 14 зависит от значимости выполненной работы для народного хозяйства, науки и образования (определяются экспертной комиссией НТС университета), а размер материального вознаграждения за руководство НИРС — от количества разрабатываемых тем, их экономического эффекта, заработанного и освоенного объема средств, количества студентов-участников.

ние на всероссийских и международных конкурсах;

8) поощрение денежными премиями;

9) награждение ценными подарками, бесплатными путевками для отдыха;

10) публикация статей об участниках НИРС на сайте университета, в университетской газете;

11) направление благодарственного письма родителям студента, аспиранта;

12) представление к награждению почетными грамотами;

13) учет и компенсация педагогических нагрузок за руководство и организацию НИРС, рецензирование, защиты и т. п.

В табл. 1 и 2 представлены рекомендации по использованию стимулирующих мер участников и организаторов НИРС в зависимости от формы работы.

Научно-исследовательская деятельность студентов является важнейшей составляющей процесса формирования высококвалифицированных, творческих специалистов. Обеспечение единства обучения и научного творчества создает реальные предпосылки для повышения уровня подготовки выпускаемых специалистов, позволяет реализовать индивидуальный подход в учебном процессе и отобрать наиболее талантливых студентов для дальнейшего обучения в магистратуре и аспирантуре. Важнейшим требованием к построению системы НИРС в вузе является ее комплексность, позволяющая студентам осваивать в соответствии с учебными планами и сверх них методы выполнения научных, исследовательских и проектно-конструкторских работ. Системная организация НИРС в вузе помогает раскрыть интеллектуальные способности студентов, реализовать их потенциальные творческие возможности, способствует развитию их самостоятельности, инициативы в учебе и будущей специальности.

Библиографический список

1. **Галиуллина Ф. Ш.** К проблеме совершенствования готовности студентов вузов к научно-исследовательской деятельности / Ф. Ш. Галиуллина // http://www.subschet.ru/clients/subschet.nsf/Articles

2. **Максимов Ю. М.** Научно-исследовательская работа студентов в образовательном процессе. Нижегородский государственный технический университет / Ю. М. Максимов, Б. Д. Забегалов // http://www.nntu.sci-nnov.ru

3. Положение о Совете по НИРС Нижегородского государственного технического университета // http://www.nntu.sci-nnov.ru

4. Положение о студенческом научном обществе Белгородского государственного университета // http://www.bsu.edu.ru:8818/nauka.htm

5. Положение о научно-исследовательском рейтинге студента Белгородского государственного университета // http://www.bsu.edu.ru:8818/nauka.htm

6. ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 года. № 127-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс».

Поступила 15.01.07.

МОНИТОРИНГ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАЧЕСТВОМ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В МОРДОВСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

И. В. Филиппова

В последнее время уделяется большое внимание вопросам разработки и внедрения в вузах систем менеджмента качества (СМК) на основе стандартов ИСО серии 9000. Но «механическое» внедрение стандартов не гарантирует автоматического улучшения деятельности вуза. К тому же, в отличие от промышленных предприятий, разработка и внедрение СМК в вузе отличаются большей сложностью и продолжительностью. Поэтому в первую очередь следует внедрять те принципы, которые могут дать ощутимый результат и возможность «мягкого» внедрения СМК. Таковым является принцип «ориентация на потребителя». В связи с этим на начальном этапе формирования внутривузовской системы менеджмента качества образовательной деятельности в Мордовском государственном университете главный акцент был сделан именно на него.

Актуальность исследований об удовлетворенности потребителей качеством подготовки специалистов заключается в том, что полученные результаты позволяют не только диагностировать образовательный процесс, но и эффективно управлять им, совершенствовать работу кафедр, факультетов и всех структурных подразделений вуза, что очень важно при формировании системы менеджмента качества.

В Мордовском государственном университете имени Н. П. Огарева была разработана система мониторинга удовлетворенности потребителей, содержащая программы анкетирования основных потребителей результатов образовательной деятельности, критерии оценки, методики обработки результатов и пр.

Как известно, существуют как внешние, так и внутренние потребители. К внешним, как правило, относят государство, работодателей, родителей студентов, выпускников, абитуриентов. К внутренним — профессорско-преподавательский состав, аспирантов, докторантов, сотрудников и студентов.

Предметом нашего внимания в данной статье выступает удовлетворенность таких категорий потребителей, как абитуриенты, студенты и выпускники.

Ежегодно в период приемной кампании в Мордовском госуниверситете проводится анкетирование абитуриентов на предмет выявления их ожиданий от обучения в вузе. Такие исследования проведены в университете в 2005 и 2006 гг. Так, для более чем половины опрошенных (58,1 %) наиболее значимой целью обучения в университете является подготовка к будущей карьере, далее — получение диплома о высшем образовании (49,5 %) и получение специальных знаний (46,9 %). Немаловажное значение имеет также саморазвитие и самосовершенствование (42,7 %). Менее значимым явилось развитие тех или иных навыков (практических — 24,1 %, решения проблем — 12 %, аналитических — 7,6 %). Последнее является тревожным сигналом, так как приобретение навыков — одна из важнейших составляющих подготовки к будущей карьере. Основные ожидания абитуриентов как в 2005, так и в 2006 г. связаны с получением качественного образования (68,2 % и 82,1 % соответственно). На втором месте по значимости стоит потребность в интересной учебе (59,6 % — 2005 г. и 49,2 % — 2006 г.), далее — возможность по окончании устроиться на высокооплачиваемую работу (53,3 % в 2005 г. и 41,8 % в 2006 г.). Каждого третьего как в 2005, так и в 2006 г. привлекает возможность участвовать в студенческой жизни и проявить себя. Наименьшую обеспокоенность абитуриентов, по данным исследования, вызывает проблема свободного времени на другие занятия.

На вопрос «Почему Вы выбрали именно это учебное заведение?» ответы распределились следующим образом. Так, в 2005 г. основополагающим фактором для абитуриентов стал

© И. В. Филиппова, 2007

престиж вуза (29 % опрошенных), на втором и третьем местах по значимости — советы друзей и знакомых, а также нахождение вуза в пределах Мордовии (25,4 % и 22,7 % соответственно). За 8,8 % опрошенных решили родители, и у 2,2 % не было другого выбора.

В 2006 г. количество критериев несколько расширилось. Практически на одном уровне среди приоритетов выступают наличие интересующей специальности и получение качественного образования (57,7 % и 56,8 %). Для трети опрошенных значимой явилась известность университета. Менее привлекательными оказались плата за обучение, отсрочка от армии, а также отсутствие возможности поступления в другой вуз (7,2 %, 3,8 % и 2,6 % соответственно).

Таким образом, из ответов респондентов становится ясно, что в основной своей массе (более 97 %) абитуриенты, принимающие решение о поступлении в вуз, делают свой выбор вполне осознанно. Они уверены, что Мордовский госуниверситет предоставляет самое качественное образование в республике.

Студенты — основные потребители результатов образовательной деятельности. Поэтому в университете распространены различные формы опросов и ежегодно проводятся письменное анкетирование.

Имея достоверные данные о студентах как объекте обучения и воспитания, об их настроениях и возможностях, выраженных в отношении к существующей социальной реальности на уровне макро- и микросреды, можно осуществлять поиск соответствующих педагогических технологий в обучении и организации воспитательного процесса, адекватно и эффективно реализующих целевые установки образовательного процесса.

Как показывают результаты опроса, основная часть студентов Мордовского госуниверситета считает свой вуз престижным, и большая их часть осознанно выбрала его для получения качественного образования.

Чтобы выяснить, насколько студенты удовлетворены различными аспектами вузовской жизни и что, по их мнению, нужно предпринять для его совершенствования, был задан вопрос: «Удовлетворены ли Вы..?» Как показывают данные, в целом по университету студенты довольны организацией учебного процесса. Их удовлетворенность в 2005 г. составила 63,9 %, в 2006 возросла на 6,5 % и составила 70,4 %. Данная тенденция положительно характеризует уровень организации учебного процесса. И это очень важно: ведь от того, насколько грамотно он организован, зависит качество профессиональной подготовки студентов. Главной целью учебного процесса является предоставление не только необходимого объема знаний, но и формирование у студентов полного, глубокого представления об их будущей профессии, воспитание у них коммуникативных качеств, развитие их как личности.

Студентам также был задан вопрос: «Ваше отношение к организации учебного процесса?» Большинство респондентов отметило, что особых претензий к учебному процессу не имеют, (53 % в 2005 г. и 58,1 % в 2006 г.). Каждый четвертый в 2005 и каждый пятый в 2006 г. отметили несоответствие изучаемых дисциплин получаемой специальности. Также каждый четвертый опрошенный и в 2005, и в 2006 г. отмечал недостаточное количество выделяемых часов для наиболее значимых предметов. Как видно, в данном случае больше претензий предъявляется к образовательному стандарту, а не к вузу. Также студенты не совсем довольны перегруженностью аудиторными знаниями. Это отметили 19,2 % опрошенных в 2005 г. и 18,3 % — в 2006 г.

Для повышения эффективности учебного процесса представляет интерес анализ обучения с точки зрения использования различных новаторских средств и методов, от которых во многом зависит качество подготовки специалистов с высшим образованием. Для исследования того, какие новаторские методы используются в вузе, был задан вопрос: «Используются ли в Вашем вузе новаторские методы обучения?»

Результаты анкетирования по данному вопросу показывают, что в вузе в значительной степени используется рейтинговая система аттестации студентов, что отметили 57,1 % опрошенных в 2005 г. и 48,9 % — в 2006 г. Не в достаточной степени используются технические средства (учебное телевидение, Интернет и др.) То, что в вузе используются активные методы формы проведения занятий, отметили 40 % опрошенных студентов в 2005 г., а в 2006 г. их процент возрос до 47,7.

Итак, в целом можно отметить достаточно высокий уровень удовлетворенности студентов различными аспектами учебного процесса, что

свидетельствует о том, что в вузе процесс обучения организован грамотно, и это служит основой для обеспечения высокого качества подготовки специалистов.

Важнейшим индикатором уровня подготовки специалистов выступает мнение выпускников. С целью выявления удовлетворенности выпускников различными аспектами учебного процесса в вузе в анкете был задан вопрос «Насколько Вы удовлетворены?» Исследование показывают, что в целом результаты образовательного процесса соответствовали ожиданиям выпускников (89,6 %).

Свою удовлетворенность по связи содержания учебной программы с практикой выпускники оценили достаточно высоко — на 3,85 балла по 5-балльной шкале. Чуть ниже выпускники оценили применение активных методов в процессе обучения — на 3,3 балла. Организацией производственных и учебных практик выпускники в целом достаточно удовлетворены — на 3,94 балла.

Выпускникам было предложено оценить также престижность получаемого диплома. Средний балл престижности диплома по университету составил, по результатам опроса, 4,19 балла.

На вопрос «Удовлетворены ли Вы выбранной специальностью?» больше половины опрошенных (52,85 %) по университету в целом дали положительный ответ. Скорее удовлетворены, чем не удовлетворены выбранной специальностью 31,2 % опрошенных выпускников. Ответ «нет» дали лишь 3,9 %.

Предложив выпускникам оценить сильные стороны деятельности своего факультета (института, филиала), мы получили следующие результаты: 55,9 % отметили высокий профессионализм профессорско-преподавательского состава, сильной стороной, по мнению выпускников, является и доброжелательность преподавателей.

Таким образом, мониторинг удовлетворенности основных потребителей качеством подготовки специалистов в университете доказал, что в Мордовском университете образовательный процесс организован грамотно, здесь работает высококвалифицированный профессорско-преподавательский персонал. Это служит основой для обеспечения самого высокого качества подготовки специалистов в республике.

Поступила 12.12.06.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ПРОГРАММ ПО ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Л. А. Челмакина

Актуальной в настоящее время является подготовка специалистов-экономистов, владеющих навыками работы с компьютерными программами. Сложность решения данной проблемы заключается в том, что существует значительное количество компьютерных технологий, и необходимо произвести их отбор с позиций качества, удобства и степени защиты.

Решение данной проблемы рассмотрим на конкретном примере. Дисциплина «Практикум по экономическому анализу» (далее — Практикум) включает обобщение всего объема учебного материала по курсам «Теория экономического анализа», «Комплексный экономический анализ», «Финансовый анализ», «Инновационный анализ», «Анализ финансовой отчетности», «Анализ в отраслях», и предполагает проведение эко-

© Л. А. Челмакина, 2007

номического анализа на конкретном примере (предприятии). Важное значение в преподаваемых курсах отводится оценке эффективности инвестиционных проектов, поэтому Практикум также включает изучение отдельной темы «Оценка эффективности инвестиционных проектов», рассчитанной на 4 часа.

Форма работы — аудиторная с предварительной подготовкой домашнего материала. Цель работы: обработка профессиональных навыков по оценке эффективности инвестиционных проектов с помощью компьютерных технологий. В соответствии с поставленной целью студенты решают следующие задачи:

1. Подготовка теоретического материала по методам оценки эффективности инвестиционных проектов.

2. Выбор критериев для оценки эффективности инвестиционных проектов.

3. Оценка эффективности инвестиционных проектов предприятий с помощью выбранной компьютерной модели.

4. Формулировка выводов и разработка рекомендаций по использованию компьютерных моделей.

Для выбора компьютерных моделей студентам следует использовать следующие критерии:

— функциональные возможности модели (использование современной методики расчета, основанной на имитации потока реальных денег; минимизация ограничений на горизонт и шаг расчета; минимизация ограничений на количество продуктов; полнота набора финансовых и экономических показателей, используемых для оценки проекта; разнообразие сценариев реализации проекта; возможность и способы учета инфляции, неопределенности и риска; сохранения в памяти ЭВМ приемлемых вариантов расчета для последующего сравнения и окончательного отбора);

— качество программной реализации (возможность реализации модели на распространенных типах ПЭВМ с использованием достаточно доступной операционной среды; надежность в работе; быстродействие, позволяющее в практически приемлемые сроки производить расчеты необходимого количества вариантов, их сравнение, учет неопределенности и др.; защита модели от несанкционированного использования и копирования);

— удобство пользовательского интерфейса (упрощение и минимизация трудоемкости ввода информации; возможная защита от ошибок при вводе; наглядность результатов, достаточный объем графической информации);

— степень «защиты» модели, то есть невозможность изменения пользователем формул и алгоритмов, по которым происходят вычисления в программном модуле.

Модель COMFAR относится к разряду «защищенных» и является имитационной моделью финансового и экономического анализа инвестиционных проектов. В настоящее время в России используются в основном две версии: COMFAR 2.1 и более современная и дорогая COMFAR III Expert. Последняя дает возможность обмена данными (табличных форм) с программным обеспечением (банком данных), выпускаемым ведущими производителями компьютерных систем. Это позволяет проводить анализ данных путем сравнения их с основными данными из аналогичных инвестиционных проектов, предварительно подбираемых в банке данных системы.

Далее студенты анализируют отечественные модели «Альт-Инвест» фирмы «Альт» и «PROJECT EXPERT» фирмы «Про-Инвест-Консалтинг». Исходя из предложенных критериев данные модели являются наиболее подходящими. При сравнении данных моделей последних версий (Project Expert 7.15 и «Альт-Инвест» 3.0) выяснилось, что функциональные возможности, качество программной реализации и удобство для пользователя находятся примерно на одинаковом уровне. Кардинальное же различие между этими моделями заключается в степени их «зашиты». «Защита» модели может быть как достоинством, так и недостатком в зависимости от целей, которые стоят перед инвестором и реципиентом. Достаточно квалифицированные пользователи могут имитировать весьма сложные и разнообразные сценарии реализации проекта, используя гибкие возможности открытой системы. В то же время такие возможности модели таят в себе угрозу ошибок. Таким образом, в зависимости от того, какие цели стоят перед пользователями, занимающимися оценкой и отбором проектов, нужно выбирать соответствующую компьютерную модель. Если главная цель заключается в обеспечении сопоставимости результатов оценки, которые предназначены для передачи различным инвесторам, то, безусловно, предпочтение следует отдать модели Project Expert 7.15. Если же це-

Таблица 1

Расчет эффективности проектов в целом (по программе «Project Expert 7.15»)

Показатель	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год
Проект 2, тыс. руб.						
Поступления от продаж	0	195 048,9	414 646,8	585 453,6	772 644,0	812 176,0
Затраты на материалы и комплектующие	0	104 675,6	219 754,3	307 974,5	404 085,7	424 175,2
Затраты на сдельную заработную плату	0	2 827,2	2 827,2	2 827,2	2 827,2	2 827,2
Прямые издержки, всего	0	107 502,2	222 581,5	310 801,7	406 912,9	427 002,4
Постоянные расходы, всего	0	37 537	69 813,9	94 637,4	120 140,9	212 066,9
Налоги	0	25 826,2	56 028,7	80 049,3	107 048,9	113 672,9
Денежный поток от операционной деятельности	0	24 182,4	66 225,7	499 964,6	138 541,2	150 333,8
Затраты на приобретение активов	49 533,7	21 890,7	0	0	0	0
Другие издержки подготовительного периода	26 144,9	11 029,4	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности						
Баланс наличности на начало периода	–75 678,7	–32 920,1				
Баланс наличности на конец периода		–75 678,7	–84 416,4	–18 190,7	418 773,9	620 315,1
	–75 678,7	–84 416,4	–18 190,7	418 773,9	620 315,1	770 648,9

Показатель	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год
Проект 3, тыс. руб.					
Поступления от продаж	250 636	501 272	501 272	501 272	501 272
Затраты на материалы и комплектующие	104 431,7	208 863,3	208 863,3	208 869,3	208 863,3
Затраты на сдельную заработную плату	664,8	1 495,8	1 495,8	1 495,8	1 495,8
Прямые издержки, всего	113 451,0	227 068,2	227 068,2	227 068,2	227 068,2
Постоянные расходы, всего	21 596,8	43 418,0	43 418,0	43 418,0	43 418,0
Налоги	44 825,0	104 565,0	107 694,0	114 327,0	115 203,0
Денежный поток от операционной деятельности	70 763,0	126 221,0	123 092,0	116 458,0	115 583,0
Другие издержки подготовительного периода	303 200	0	0	0	0
Доходы от инвестиционной деятельности	60 700	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	–242 500	0	0	0	0
Баланс наличности на начало периода		–171 737	–45 516,0	77 576,0	194 034,0
Баланс наличности на конец периода	–171 737	–45 516,0	77 576,0	194 034,0	232 041,0

Показатель	Изделие 1а			Изделие 1б		
	1 год	2 год	3 год	1 год	2 год	3 год
Проект 1, тыс. дол.						
Поступления от продаж	36 000,0	36 000,0	36 000,0	20 782,62	20 782,62	20 782,62
Затраты на материалы и комплектующие	14 459,51					
Затраты на сдельную заработную плату	1 466,23					
Прямые издержки, всего	15 925,74	15 925,74	16 335,08	8 879,84	8 879,84	9 110,0
Постоянные расходы, всего	10 072,95	10 072,95	10 259,51	6 060,98	6 060,98	6 173,11
Налоги	7 453,44	7 453,44	7 455,08	1 339,51	1 339,51	1 280,33
Денежный поток от операционной деятельности	2 547,87	2 547,87	2 546,23	1 502,30	1 502,3	1 219,18
Продажа прав собственности						
Доходы от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Баланс наличности на начало периода		2 547,87	5 096,0		1 502,3	53 004,6
Баланс наличности на конец периода	2 547,87	5 096,0	7 641,97	1 502,3	3 004,6	4 223,78

Таблица 2

Расчет эффективности проекта с учетом источников финансирования (по программе «Project Expert 7.15»)

Показатель	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год
Проект 2, тыс. руб.						
Поступления от продаж	0	195 048,9	414 646,8	585 453,6	772 644,0	812 176,0
Затраты на материалы и комплектующие	0	104 675,6	219 754,3	307 974,5	404 085,7	424 175,2
Затраты на сдельную заработную плату	0	2 827,2	2 827,2	2 827,2	2 827,2	2 827,2
Прямые издержки, всего	0	107 502,2	222 581,5	310 801,7	406 912,9	427 002,4
Постоянные расходы, всего	0	37 537	69 813,9	94 637,4	120 140,9	212 066,3
Налоги	0	25 826,2	56 028,7	80 049,3	107 048,9	113 672,3
Денежный поток от операционной деятельности	0	24 182,4	66 225,7	199 964,6	138 541,2	150 333,8
Затраты на приобретение активов	49 533,7	21 890,7	0	0	0	0
Другие издержки подготовительного периода	26 144,9	11 029,4	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	−75 678,7	−32 920,1				
Собственный (акционерный) каптал	14 699,8	23 344,8	0	0	0	0
Займы	61 170,0	95 7503	0	0	0	0
Выплаты в логашенже займов	0	0	55,9	3 000,0	3 000,0	3 000,0
Выплаты процентов по займам	191,1	2 256,2	2 221,3	1 402,7	1 414,7	826,1
Денежный поток от финансовой деятельности	75 678,7	30 663,9	−59 035,6	−4 865,3	−4 414,7	−826,1
Баланс наличности на начало перюда	0	247 86,6	162 300,1	236 605	664 893,6	1 216 278,0
Баланс наличности на конец периода	0	46 713,0	170 368,1	331 696,9	79 020,1	1 362 788,0
Показатель		2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год
Проект 3, тыс. руб.						
Поступления от продаж		250 636	501 272	501 272	501 272	501 272
Затраты на материалы и комплектующие		104 431,7	208 863,3	208 863,3	208 869,3	208 863,3
Затраты на сдельную заработную плату		664,8	1 195,8	1 495,8	1 495.8	1 495.8
Прямые издержки, всего		113 451,0	227 068,2	227 068,2	227 068,2	227 068,2
Постоянные расходы, всего		21 596,8	43 418,0	43 418,0	43 418,0	43 418,0
Налоги		14 825,0	104 565,0	107 694,0	114 327,0	115 203,0
Денежный поток от операционной деятельности		70 763,0	126 221,0	123 092,0	116 458,0	115 583,0
Другие издержки подготовительного периода		303 200	0	0	0	0
Доходы от инвестиционной деятельности		60 700	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности		−242 500	0	0	0	0
Выплаты в погашение займов		242 500,0	0	0	0	0
Выплаты процентов по займам		36 375,0	126 313,0	109 625,0	63 000,0	
Денежный поток от финансовой деятельности		206 125,0	−126 313,0	109 625,0	63 000,0	0
Баланс наличности на начало периода			34 388,0	−92,0	13 458,0	53 458,0
Баланс наличности на конец периода		34 388,0	−92,0	13 467.0	53 458.0	115 583.0

см. продолжение таблицы

лью служит возможность обоснования инвестиционного проекта для получения государственной поддержки или гарантии, исходя из конкретных требований региона, то в данном случае открытость системы является несомненным достоинством и рекомендуется использовать модель «Альт-Инвест» 3.0.

Студенты оценивают инвестиционные проекты: 1 (изделие 1а и 1б), 2 (изделие 2), 3 (изделие 3) с применением программы «Project Expert 7.15». Приведем результаты расчетов эффективности проектов по программе «Project Expert 7.15» (табл. 1, 2, 3).

По результатам проведенного анализа эффективности инвестиционных проектов с помощью «Project Expert 7.15» (см. табл. 1, 2, 3) студенты дают заключение об их реализации. Показатели эффективности инвестиционного проекта свидетельствуют о том, что единовременные затраты по проекту 1 составят 1 000 тыс. дол., тогда как доход за три года от реализации проекта — 75 678,7 тыс. дол. Чи-

Таблица 2 (продолжение)

Расчет эффективности проекта с учетом источников финансирования (по программе «Project Expert 7.15»)

Показатель	Стиральная машина-автомат			Стиральная машина-полуавтомат		
	1-й год	2-й год	3-й год	1-й год	2-й год	3-й год
Проект 1, тыс. дол.						
Поступления от продаж	36 000,0	36 000,0	36 000,0	20 782,62	20 782.62	20 782,62
Затраты на материалы и комплектующие	14 459.51					
Затраты на сдельную заработную плату	1 466,23					
Прямые издержки, всего	15 925,74	15 925,74	16 335.08	8 879,84	8 879,84	9 110,0
Постоянные расходы, всего	10 072,95	10 072,95	10 259,51	6 060,98	6 060.98	6 173,11
Налоги	7 453,44	7 453,44	7 455,08	4 339,51	4 339,51	4 280,33
Денежный поток от операционной деятельности	2 547,87	2 547,87	2 546,23	1 502,30	1 502,3	1 219,18
Доходы от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	1 000			1 000		
Займы	1 000			1 000		
Выплаты в погашение займов		409,84	819,67		409,84	819,67
Выплаты процентов по займам		203,42	286,89		203,42	286,89
Денежный поток от финансовой деятельности	2 000	613,26	1 106,56	2000	613,26	1 106,56
Баланс наличности на начало периода		4 545,87	7 095.74		3 502,0	5 002,0
Баланс наличности на конец периода	4 545.87	7 095,74	9 641,97	3 502,0	5 002,0	6 223,18

стый дисконтированный доход с учетом коэффициента дисконтирования, темпа инфляции будет положителен, следовательно, проект эффективен. При внутренней норме рентабельности 40 % проект может быть реализован, так как ЧДД > 0, ВНД > 40 % и ИД > 0.

Таблица 3

Интегральные показатели эффективности проектов

Проекты	Показатели эффективности проектов в целом по программе «Project Expert 7.15»	
	NPV	IRR, %
Проект 2 , тыс. руб.	176 212,0	80,2
Проект 3, тыс. руб.	–37 600,1	20,3
Проект 1, тыс. дол.	200,0	30,6

По результатам оценки эффективности инвестиционного проекта 2 можно сказать, что он окупится после третьего года своей реализации, чистый дисконтированный доход составит 313 020,1 тыс. руб., внутренняя норма рентабельности — 86,2 %. ЧДД > 0, ВНД > 86,2 %, ИД > 0.

Чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта 3 с учетом коэффициента дисконтирования и темпа инфляции ниже нуля. Это говорит о том, что единовременные затраты при заданном сроке реализации могут не окупиться. Внутренняя норма доходности — 29,0 %.

Формально «Project Expert 7.15» закрытая система. Пользователь не может поменять основные алгоритмы расчетов. Однако система обладает мощными средствами генерации пользовательских отчетов.

Поступила 15.01.07.

УНИВЕРСИТЕТ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ СООБЩЕСТВА: СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

И. В. Макаркина

Партнерские отношения как часть социальных отношений в российском обществе в последние годы подвергаются значительным изменениям. Научно-технический прогресс, структурные изменения в обществе и возникающие под их влиянием ценности, нормы и правила предъявляют к взаимодействию различных социальных групп новые требования.

Социальное партнерство — особый тип социальных отношений, который зародился еще в древнейшее время. Поиск компромиссных, согласительных форм человеческого общежития наблюдался практически во все периоды его истории. Современный этап становления новых социально-экономических отношений в России не стал исключением. Как отмечают известные исследователи, в частности В. А. Ядов, для успешного развития российского общества необходим ряд условий, включающих наличие солидаризирующей и мобилизующей идеологии [3]. В качестве такой идеологии может выступить идеология социального партнерства, которая, на наш взгляд, будет способствовать снижению социальной напряженности в обществе, его идеологической поляризации, становлению новых экономических связей на различных уровнях (региональном, межрегиональном и межгосударственном), а также укреплению институтов гражданского общества и повышению авторитета закона.

В российских условиях понятие «социальное партнерство», как правило, используют в сфере трудовых отношений. Образ государства всеобщего благосостояния, социальная ориентированность государственной политики во многом определяют рамки законодательного процесса, деятельность государственных и общественных структур, ожидания простых граждан [2]. Как показывает международный опыт, практики социального партнерства становятся реалистичными, если структура формирующегося рынка труда тесно связана с такой политикой, опирается на социальный диалог и общественную стабильность. То есть, в обществе должны функционировать достаточно устойчивые общественные структуры, способные вести переговоры, готовые на диалог и компромисс, обладать высокой степенью легитимности и способностью социального контроля.

Современный этап становления социального партнерства в России испытывает значительные трудности. Существуют целые группы факторов, негативно влияющих на этот процесс: несовершенство нормативно-правовой базы, неразвитость механизмов регулирования социально-трудовыми отношениями на различных уровнях, социальная незащищенность значительных слоев населения, неразвитость структур гражданского общества и др. К особенностям становления социального партнерства в российских условиях следует отнести ментальность российских граждан; высокую степень патерналистских настроений и тенденций; региональные особенности, связанные со значительной спецификой «вхождения» различных регионов России в рыночную экономику [1].

Становление партнерских отношений между различными социальными субъектами как эффективных моделей взаимодействия становится характерной чертой современности. Для данного исследования интерес представляют партнерские отношения между университетом и региональными сообществами. Это касается прежде всего системы взаимоотношений между руководством университета и преподавательским сообществом, университетом и сообществом работодателей, университетом и промышленным сектором экономики, включая бизнес-сообщество, университетом и властью. Указанные системы взаимодействия имеют собственную структуру и специфику, обладают высоким авторитетом при их восприятии простыми гражданами и при благоприятных условиях обеспечивают значительные социально-экономические эффекты.

© И. В. Макаркина, 2007

Партнерство в сфере трудовых отношений. На формирование российского варианта социального партнерства оказывают влияние модели трудовых отношений, сложившиеся в советский период. Современная система управления кадрами, кадровым потенциалом, человеческим фактором приобретает новые свойства и трансформируется в новый тип управления — управление человеческими ресурсами. В этой связи к человеку применяются социально-экономические критерии, определяющие его роль в современном производстве, где повышаются требования к его профессионализму, меняется сама суть кадровой работы. Усложнение профессиональных ролей влечет изменение требований к личностным и профессиональным качествам преподавателя.

У кадровой проблемы в вузе есть еще два аспекта: подготовка молодых талантливых преподавателей и подготовка управленческих кадров. Следует признать, что трансформация российского общества изменила структуру профессорско-преподавательского состава российских вузов, сместив ее в сторону старших возрастных групп. В этой связи интенсивное пополнение преподавательского корпуса молодыми кадрами придает кадровой структуре значительную подвижность (мобильность), что не было свойственно прежней системе. Кроме того, формирующиеся рыночные отношения стали требовать активного привлечения специалистов ряда новых для России профессий — менеджеров, маркетологов, аудиторов, специалистов по рекламе и т. д., требующих профессиональной подготовки. Такие специалисты сегодня востребованы и в российских вузах. Смена поколений в структуре управления заставляет ставить проблему воспроизводства высшего управленческого звена в вузах, для чего требуется разработка эффективной программы формирования кадрового резерва с соответствующей мотивирующей основой.

При неуклонном снижении статуса научно-педагогической сферы значительная часть преподавателей стала использовать вторичную занятость как средство повышения своего материального благосостояния. Определенная часть их имеет вторичную занятость за пределами высшей школы, многие являются востребованными в других вузах. В настоящее время негласно существует фактическое разделение преподавательского сообщества на два профессиональных слоя в зависимости от профиля специальности: на востребованных преподавателей, работающих на «рыночных» специальностях, и всех остальных. Причем вторичная занятость накладывает определенный отпечаток (в некоторых случаях негативный) на качество образовательного процесса на основном месте работы. Такая ситуация ставит задачу оптимизации управления человеческими ресурсами, поддержки кафедр, связанных с общепрофессиональной подготовкой, а также с фундаментальными исследованиями.

Партнерство в инновационной сфере, бизнесе и сфере услуг. Инновационный потенциал общества формируется за счет повышения конкурентоспособности кадров, в том числе и молодежи. Двигателем социально-экономического развития становится предпринимательство среди высокопрофессиональной молодежи, работающей в наукоемком производстве, сфере высоких технологий и услуг. Сегодня более ценным, чем производство продуктов, становится производство идей. Поэтому университеты становятся как центрами по производству идей, так и по их трансферу в производство.

В новых экономических условиях приходится формировать эффективную систему партнерских отношений между вузами и бизнесом, которая должна быть направлена на сближение интересов бизнес-структур и университетского сообщества. Эти отношения имеют широкий спектр проявлений: от вклада высшей школы в инновационное развитие производства и научные исследования, подготовки и переподготовки специалистов до участия бизнес-сообщества в управлении вузом [2].

Партнерство в обществе знаний. Переход от элитарной к массовой и более демократичной высшей школе смещает акценты высшего образования от преподавания знаний на их усвоение. В этой связи студенты становятся важнейшими партнерами университета в реализации его новых функций. Они выполняют не только роли обучающихся, но и новые роли — основных клиентов, потребителей услуг. Это усложняет деятельность как самих студентов, так и деятельность преподавателей университета и управленцев. С одной стороны, абитуриенту необходимо ориентироваться при выборе профессии не только на конкретный

вуз, где ведется подготовка по той или иной специальности, но и соотносить собственные потребности с возможностями вуза в их удовлетворении. С другой стороны, вузу необходимо предоставлять информацию о различных сторонах жизнедеятельности. Поэтому все более очевидным становится активное изучение потребностей и проблем абитуриентов, умелое направление их при выборе будущей профессии и гибкое реагирование на возникающие проблемы в процессе усвоения образовательных программ (перевод с одной формы обучения на другую, ускоренное прохождение программ при наличии соответствующего уровня подготовки и т. д.).

Региональная власть как партнер вуза. Наиболее успешно функционируют вузы, интегрированные в региональную стратегию развития, поэтому важнейшим партнером университета является региональная власть. Сегодня властные структуры заинтересованы в поддержке крупных региональных вузов, активно используют их потенциал в планировании, прогнозировании и мониторинге социально-экономического развития территорий. Становятся все более популярными трехсторонние формы взаимодействия субъектов при участии органов власти и управления, которые оформляются в виде долгосрочных договоров (например, университет — органы власти — потребители образовательных услуг; университет — органы власти — предприятия). Такие консорциумы функционируют в сетевом обществе, где каждый из субъектов (агентов) становится полноправным участником социального процесса. Однако следует отметить, что сегодня приходится сталкиваться с неумением вузовского сообщества отстоять свои интересы, влиять на принятие тех или иных государственных решений.

Признание за высшей школой статуса института, воспроизводящего интеллектуальный потенциал общества, ставит новые задачи перед университетами. Они призваны обеспечивать не только высокий уровень получаемых квалификаций, востребованных рынком труда, подготовку специалистов для социальной сферы (врачей, учителей, государственных служащих, гуманитариев и т. д.), но и международное признание квалификационных требований. В настоящее время растет привлекательность дипломов и аттестатов, имеющих международное признание. В условиях становления рыночных отношений и глобализации выпускникам университета все труднее трудоустроиться по полученной специальности, поэтому вуз обеспечивает механизмы обратной связи с различными партнерами: обследует рынки труда, поддерживает связи с выпускниками, консультирует выпускников и работодателей, корректирует учебные программы в целях удовлетворения меняющихся потребностей различных секторов экономики и социальных субъектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Кривошеев В. Т.** Социальное партнерство и корпоративизм: российская специфика / В. Т. Кривошеев // Социологические исследования. 2004. № 6. С. 38 – 44.

2. **Макаркин Н. П.** Модернизация во имя повышения качества образования / Н. П. Макаркин. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007.

3. **Ядов В. А.** Некоторые социологические основания для предвидения будущего российского общества / В. А. Ядов // Россия реформирующаяся. М., 2002. С. 350 – 360.

Поступила 20.04.07.

МОДИФИКАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МАРГИНАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

Л. А. Кормишкина, доктор экономических наук,
Е. С. Земскова, кандидат экономических наук

Трансформация институтов российского общества серьезно сказалась и на его социальной структуре. Бедность, безработица, экономическая и социальная нестабильность интенсифицируют процесс маргинализации населения, смены его ценностных ориентиров.

Современную социальную структуру российского общества нельзя рассматривать как стабильное, устойчивое явление. Продолжаются радикальные изменения в отношениях собственности, распределения, общественной организации труда, в тенденциях и направлениях социальной мобильности. Трансформационные процессы привели к возникновению новых социальных общностей, их взаимосвязей, иерархии. Наиболее тяжелое последствие экономических преобразований в России — глубокая поляризация благосостояния населения и дезинтеграция общества. Нет сомнения, что в условиях рынка существует и не может не существовать дифференциация доходов и потребления населения. Это не требует аргументации и наблюдается во всех развитых странах, но в разных масштабах.

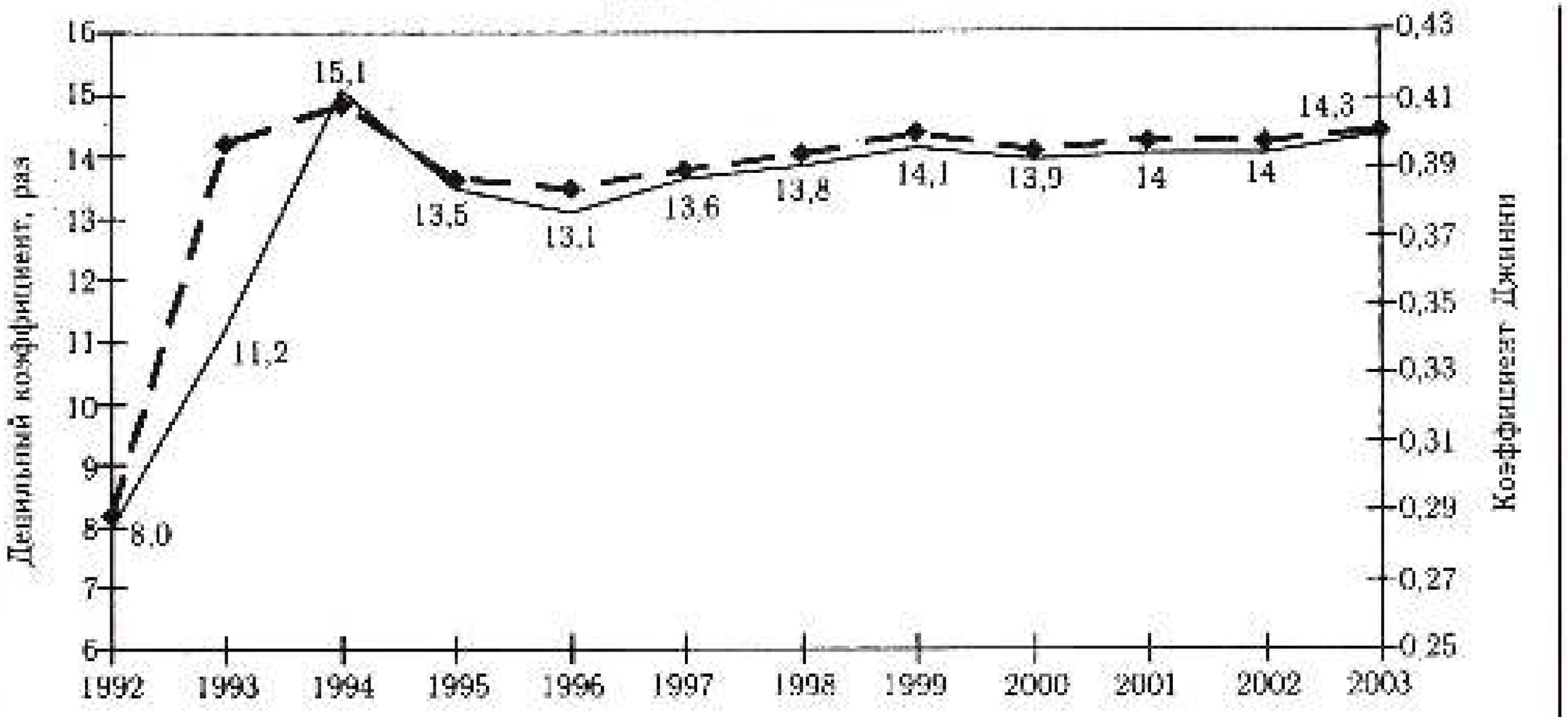
Маргинализация населения в процессе его интенсивной нисходящей мобильности особо остро ставит проблему анализа и рассмотрения сложившейся ситуации. Следует учитывать существующую в России значительную специфику, а именно — практически одномоментное обнищание огромного количества людей, с одной стороны, и столь же стремительное обогащение небольшой кучки околовластных чиновников и бизнесменов — с другой, произошедшие в предельно короткие исторические сроки. Если в тех же Соединенных Штатах накопление имущества происходило в ходе жизни не одного поколения известных фамилий, то в нашей стране накопление гигантских доходов было осуществлено в течение, примерно десяти пореформенных лет, о чем наглядно свидетельствует динамика коэффициента дифференциации доходов и индекса Джини (рис.) [8, с. 175].

Основными причинами такой ситуации явились сокращение заработной платы и особенности российского рынка труда.

Ежегодные темпы снижения уровня заработной платы в реальном выражении составили более 60 % и примерно в полтора раза превысили темпы падения ВВП. При этом безработица, рассчитываемая даже по методике МОТ, долгое время была неадекватно низкой для условий столь глубокого спада. Прогнозы широкомасштабной безработицы не оправдались. Лишь в 1998 г. уровень безработицы достиг почти 10 % (по методике МОТ) при уровне экономического спада, близком к 40 %. Политике массовой занятости любой ценой способствовала и вся социальная политика государства. В большинстве своем меры социальной защиты населения сводились к сохранению рабочих мест на существующих предприятиях.

Таким образом, одной из особенностей российской пореформенной экономики стало то, что на спад производства отечественный рынок труда отреагировал не снижением откры-

© Л. А. Кормишкина, Е. С. Земскова, 2007



Рисунок

Динамика коэффициента дифференциации доходов и коэффициента Джини в России в 1992 — 2003 гг.

той занятости, а ее трансформацией в латентные формы. С одной стороны, мы наблюдаем квазизанятость (сокращение отработанного времени, вынужденные административные отпуска) в официальной экономике, с другой — рост производства и, соответственно, занятости в альтернативной экономике, особенно в теневом ее секторе.

Жесткому варианту сапации через банкротство нерентабельных предприятий государство предпочло поддержку неэффективных производств при сохранении формальной занятости. Вместе с тем известно, что высокой занятости в депрессивных секторах экономики и снижение издержек на рабочую силу можно достичь без уменьшения спроса на последнюю за счет резкого сокращения расходов на оплату труда. В результате вместо ожидаемой широкомасштабной безработицы мы получили широкомасштабную бедность занятых.

Итак, высвобождения работников при сокращении производства не произошло, а падение потребительского спроса в силу снижения уровня оплаты труда в свою очередь препятствует развитию нормальных товарных рынков, замыкая порочный круг «экономики бедности». Более того, сложилась особая ее инфраструктура: нерегулируемые, стихийные рынки дешевых низкокачественных товаров, массовый оборот контрафактной продукции, нелегальные рынки труда, массовая вторичная занятость, скрытая от статистики самозанятость и повсеместное самообеспечение населения продукцией натурального хозяйства. Сюда же следует отнести и социальные секторы экономики: здравоохранение, образование и, конечно же, планово-убыточный жилищно-коммунальный комплекс, скованный неплатежами малоимущего населения и столь же «малоимущих» муниципальных бюджетов. Самым опасным является то, что все это воспроизводится, т. е. бедность, как мы далее увидим, генерирует сама из себя в порочном круге «экономики бедности» [1, с. 54].

В настоящее время ученые, изучающие проблему социальной стратификации российского общества (Л. Львов, Н. Римашевская, Т. Заславская, З. Голенкова и др.), выделяют ряд причин, обусловливающих неравенство в распределении дохода.

Если в советском обществе доминирующую позицию занимали административно-должностные ресурсы, связанные с местом работников в управлении экономикой и обществом, то теперь их заметно потеснили экономические ресурсы. Решающим фактором стратификации социальных групп и слоев стала дифференци-

ация материального благосостояния — уровня доходов и масштабов собственности. В современной стратификации российского общества решающую роль играют богатство и власть, которые настолько тесно срослись, что практически образуют единую ось «власть — богатство», положение на которой служит универсальным критерием статуса и успеха. Таким образом, хотя стратификационное пространство изменилось, оно не стало более «объемным» и многомерным. Если в западных обществах фиксируется тенденция к повышению роли высших, постматериальных ценностей, связанных с профессионализмом и духовным развитием личности, то в России они пока вытесняются первичными и более примитивными ценностями, что, несомненно, характеризует российскую экономику как индустриальную. Социальные и особенно культурные ресурсы граждан (уровень образования и квалификации, творческое отношение к труду) играют намного меньшую роль в формировании социального статуса, чем собственность, доходы и должность. Однако в динамике роль культурных ресурсов имеет тенденцию к росту.

Изменилась общая стратификационная модель российского общества, определяемая распределением населения между верхними, средними и нижними слоями. В СССР она имела форму, близкую к современным западным обществам: относительно небольшая верхушка (номенклатура и ее окружение), массивный средний слой (интеллигенция, квалифицированные работники) и значительно меньший низший слой (работники без квалификации). Но в результате реформ и дефолта социальный статус большинства представителей среднего слоя существенно снизился, и стратификационная модель сильно «осела» вниз [3, с. 6].

В современном российском обществе, по мнению ведущих специалистов данной области знаний, просматриваются шесть иерархических слоев, или страт. Высший слой представлен господствующей и правящей элитами, относительное число которых в населении составляет доли процента, в то время как находящиеся в их распоряжении ресурсы сравнимы с ресурсами остальной части общества.

Нет прямой статистики относительно численности богатых и очень богатых групп населения: однако существуют различного рода оценки отдельных экспертов. Один из таких вариантов сводится к следующему: в России около 1,6 млн богатых людей — это главы семей, в которых доход свыше 3 000 долларов на душу в месяц; очень богатых — 0,9 млн, у которых соответствующий доход поднимается до 5 000 долларов, и богатых по мировым меркам — около 0,4 млн человек с доходом свыше 10 000 долларов [3, с. 12]. В то же время, по оценкам журнала «Форбс», в России 36 долларовых миллиардеров (по этому показателю РФ занимает 2-е место в мире). Любопытным фактом является также и то, что подавляющая часть наших миллиардеров и миллионеров, зафиксированных в списке «Форбс», свое состояние заработали на природных ресурсах РФ. Совокупный капитал российских миллиардеров составил 88 млрд долларов, что больше чем бюджет РФ на 2004 год [4].

Второе место принадлежит субэлите, или верхнему слою, состоящему из высших чиновников, генералитета, собственников и менеджеров крупных предприятий, банков и фирм, преуспевшей части культурной элиты. На его долю приходятся 5 % населения и такая же доля россиян, занятых в экономике.

Между верхними и нижними слоями располагается не очень массивный и социально гетерогенный средний слой, на долю которого приходится 11 % всех россиян и 14 % занятых в экономике (против 30 — 35 % интеллигенции, которую принято было считать средним классом советского общества). К современному среднему слою России относятся: среднее звено государственных служащих, высшие и средние офицеры, мелкие и средние предприниматели, директора небольших государственных предприятий, менеджеры частного сектора, высококвалифицированная и востребованная часть профессионалов (интеллектуалов). С качественной точки зрения эти социальные группы отличаются значительно большей инициативой, самостоятельностью и дееспособностью по сравнению как с советской интеллигенцией, так и с нижестоящими слоями российского общества. Сравнительно высокий ресурсный потенциал позволяет их представителям успешно адаптироваться к социально-экономической ситуации. Но до того, как средний слой российского общества сможет выполнять социальные функции, свойственные средним классам Запада, предстоит еще долгий путь [2, с. 9].

Слой, расположенный ниже среднего, является самым массовым: к нему относятся 50 % всех граждан и 68 % занятых в экономике. В структуре западных обществ подобное место занимают средние классы, однако, российский — самый массовый слой — начисто лишен свойственных этим классам признаков, поэтому называть его средним — абсолютно некорректно. Этот слой представляет интересы большинства россиян и составляет социальную базу общества, поэтому его можно назвать базовым. Здесь сосредоточено подавляющее большинство рядовых специалистов массовых профессий (инженеров, учителей, врачей и др.), клерков, индустриальных рабочих, фермеров, работников торговли и сферы обслуживания и др.

К более узкому и маловлиятельному нижнему слою относятся менее квалифицированная часть рабочих и служащих, значительная часть крестьян, лица без профессий, хронически безработные, а также большинство пенсионеров и инвалидов, располагающих минимальными средствами к жизни. Здесь сосредоточено примерно 30 % населения, но только 12 % занятых в экономике.

Замыкает стратификационную шкалу России обширное социальное дно, представители которого составляют примерно 5 % населения. Это люди, фактически исключенные из общества, — алкоголики, наркоманы (до 3 млн), нищие, бомжи, бродяги, проститутки, беспризорные дети и подростки (около 2 млн), воры-карманники и пр. Они живут по собственным нормам и правилам, во многом противоречащим общепринятой морали и праву.

Количественное соотношение слоев российского общества является довольно устойчивым. Если в 1993 г. соотношение верхнего, среднего, базового и нижнего слоев занятого населения России можно было условно выразить пропорцией 6 : 13 : 73 : 8, то в 2000 г. та же пропорция выглядела так: 5 : 15 : 68 : 12 [3, с. 17].

Итак, мы можем с уверенностью утверждать, что в целом структура российского общества претерпела заметные изменения по сравнению с советским временем, но вместе с тем сохраняет многие прежние черты. Для ее существенной трансформации необходимо системное преобразование институтов собственности и власти, которое займет многие годы. Тем временем стратификация общества будет и далее терять жесткость и однозначность. Границы между группами и слоями станут еще более размытыми, возникнет множество маргинальных групп с неопределенным или противоречивым статусом. На первый взгляд, эта тенденция напоминает размывание социально-классовой структуры, наблюдаемое в современных западных обществах, но, скорее всего, это сходство формально. Дело в том, что возникновение относительно однородных «обществ среднего класса» характерно для постиндустриализма. Россия же не только не переросла индустриальной стадии развития, но и переживает тяжелейший кризис, отбросивший ее экономику далеко назад [5, гл. 8].

Однако коренным отличием современной социальной структуры российского общества от ее советского аналога является то, что показатели конечного потребления у крайних слоев отличаются многократно и надежда на нивелирование подобных различий минимальна: такова закономерность «экономики бедности». Бедные родители воспроизводят потенциально бедных детей, что определяется их здоровьем, образованием, полученной квалификацией. Социальные исследования устойчивости бедности подтвердили эту гипотезу и показали, что люди, «рождающиеся как постоянно бедные», остаются таковыми в течение всей жизни [6]. Вторая форма, намного реже встречающаяся, связана с тем, что бедные подчас предпринимают невероятные усилия и «выскакивают» из своего социального, фактически замкнутого круга, адаптируясь к новым условиям, отстаивая свое право на лучшую жизнь. Разумеется, что в таком «прыжке» существенную роль играют не только субъективные факторы, но и объективные условия, создаваемые государством и обществом.

Заметим, что показатели располагаемого дохода и фактического конечного потребления домашних хозяйств являются интегральными стоимостными показателями уровня жизни населения. Тогда, если принять за 100 % средний уровень денежных доходов экономически активных россиян, средний доход верхнего слоя составит 516 %, среднего — 144, базового — 75, а нижнего — 54 %. Уровень доходов среднего слоя в 3,5 ниже, чем верхнего, но вдвое выше, чем базового. Большинство его представителей живет на уровне относительного достатка.

Таблица

Виды услуг, использованные представителями различных слоев населения за счет собственных средств в 2001 — 2004 гг., в % [9, с. 272 — 274]

Виды услуг	Богатые	Бедные	Население в целом
Платные образовательные услуги для взрослых (вуз, курсы повышения квалификации или переквалификации, частные уроки)	58,7	10,7	22,8
Платные медицинские услуги	88,8	41,4	59,5
Платные оздоровительные услуги для взрослых (санатории, дома отдыха, клубы здоровья, спортивные и оздоровительные секции и другое)	57,8	3,7	13,0
Строительство или покупка жилья	61,4	5,1	10,8
Платные оздоровительные учреждения для детей (в том числе спортивные школы и лагери отдыха)	33,7	4,5	10,0
Платные образовательные учреждения или услуги для детей (кружки, музыкальная школа, частные уроки, частные школы или детские сады и другое)	40,3	11,1	19,0
Туристические или образовательные поездки за рубеж для кого-то из членов семьи	46,9	1,0	5,7
Не пользовались ничем из вышеперечисленного	3,0	52,1	29,1

Наибольший удельный вес приходится на бедные и беднейшие слои населения. Очевидно, что верхний и средний слой не могут являться базой для роста потребительского спроса в стране, поскольку они пользуются преимущественно более качественными иностранными товарами. Следовательно, сегодня в условиях маргинализации общества определяющим в структуре спроса нужно считать не спрос «новых русских», и даже не спрос среднего слоя, а именно спрос категории населения, относящейся к базовому слою, спрос бедных, «новых бедных» и беднейших слоев. Подобная ситуация обусловливает возникновение угроз в социальной сфере, в частности, нарастание бедности, невозможность удовлетворения растущих потребностей, деградация населения.

Олигархическая верхушка, составляющая 2 — 3 % населения страны, и примыкающие к ней слои хозяйственной и политико-административной элиты демонстрируют дальнейший рост обогащения. В сфере потребления это проявляется в расширении масштабов суперэлитного жилищного строительства, торговле изделиями роскоши, бурном развитии ресторанного дела (особенно в столицах, где и концентрируется основная масса «богатых»), своего рода «высокой кухни», где «обычный» ужин стоит порядка нескольких годичных доходов пенсионеров.

Специфика потребительского поведения россиян фиксируется также и по мере потребления различного рода услуг (табл.).

Таким образом, бедность подавляющей части населения фиксирует отсталость страны на стратегически важных направлениях развития. Слабость институциональных механизмов российской трансформационной экономики вынуждает хозяйствующих субъектов приспосабливаться к бедности путем создания «инфраструктуры выживания», формирующей особую среду, в которой бедность консервируется и воспроизводится как атрибутивный фактор национальной экономики, сдерживающий ее экономический рост.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Байгереев М.** Как выйти из порочного круга «экономики бедности»? / М. Байгереев // Человек и труд. 2003. № 11. С. 54 — 60.

2. **Заславская Т. И.** К вопросу о «среднем классе» российского общества / Т. И. Заславская, Р. Г. Громова // Мир России. 1998. № 4. С. 3 — 22.

3. **Заславская Т. И.** Современное российское общество: проблемы и перспективы / Т. И. Заславская // Общественные науки и соврем. 2004. № 6. С. 5 — 18.

4. Официальный сайт Forbes // http://www.forbes.com

5. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / рук. авт. кол. Д. С. Львов. М.: ОАО «Изд-во "Экономика"», 1999. 793 с.

6. **Римашевская Н.** Социальное дно: драма реальностей и реальность драмы / Н. Римашевская, А. Овсянников, А. Иудин // Литерат. газета. 1996. 4 июля.

7. **Римашевская Н.** Экономическая стратификация населения России / Н. Римашевская // Общество и экономика. 2002. № 12. С. 6 — 14.

8. Российский статистический ежегодник. 2004: стат. сб. / Росстат. М., 2004. 725 с.

9. Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2004. 509 с.

Поступила 11.12.06.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Е. Д. Кормишкин, доктор экономических наук,
О. С. Саушева

Проблема продовольственной безопасности, представляющая собой важнейшую составляющую личной безопасности, имеет огромное значение для человека и общества, поскольку удовлетворение потребности в питании является основной частью базового комплекса жизнеобеспечения человека. Потребность в таких жизненных средствах, как пища, одежда, жилье, существует постоянно, и удовлетворение этих потребностей должно быть делом обыденным, надежным и бесперебойным. Только в этом случае возможно достижение устойчивого развития социума и обеспечение национальной безопасности страны, что доказывает опыт экономически развитых государств.

Переход проблемы продовольственной безопасности из плоскости агропромышленного комплекса в сферу развития человека свидетельствует о возрастании ее значения на современном этапе развития общества. Учитывая различные зарубежные и отечественные научные подходы к данной проблеме, по нашему мнению, под продовольственной безопасностью следует понимать надежное и бесперебойное обеспечение всех слоев населения качественными продуктами питания преимущественно собственного производства по принятым физиологическим нормам, предусматривающее экономическую доступность продовольствия и гарантию сохранения данных положений в будущем.

Совместно с другими видами национальной безопасности продовольственная безопасность становится модулятором научно-технического прогресса, фактором интенсификации производства, стимулом роста производительных сил общества. Выступая в качестве важной составной части национальной безопасности, продовольственная безопасность одновременно является некой иерархической структурой, имеющей собственное содержание. Выделим основные составляющие системы продовольственной безопасности.

Очевидно, что продовольственная безопасность каждой страны должна быть основана на надежном и устойчивом обеспечении населения продуктами питания. Категория продовольственного обеспечения включает всю совокупность отношений воспроизводственного процесса: производство продовольствия, его распределение, обмен и потребление. Основным этапом воспроизводственного процесса, а также важнейшей составляющей продовольственной безопасности является производство продовольствия, чем занимается агропромышленный ком-

© Л. А. Кормишкина, О. С. Саушева, 2007

плекс страны. Изучение данного аспекта продовольственной безопасности представлено в работах А. В. Гордеева, А. И. Алтухова, В. С. Балабанова, Е. Н. Борисенко, А. А. Анфиногентовой, А. Г. Зельднера и ряда других ученых.

Сельскохозяйственное производство относится к той сфере трудовой деятельности, которая прямо связана с производством благ, что и определяет ее особую роль в эволюции человеческого общества. В сельском хозяйстве впервые проявил себя закон редкости. Ресурсы, прежде всего земля, и созданные блага имеются в ограниченном количестве, поэтому возможности производства ограничены. В то же время потребности в питании нельзя заменить, т. е. принцип замещения на них не распространяется. Поэтому в каждый исторически конкретный момент любое общество может выделить на все прочие виды производства только то количество ресурсов, которое превышает необходимые для продовольственного обеспечения, что подчеркивает важность развития данной сферы экономики.

К основным задачам этой составляющей продовольственной безопасности следует отнести рост объемов производства сельскохозяйственной продукции для самообеспечения страны продовольствием, увеличение объемов переработки сельскохозяйственной продукции и производства пищевых товаров, обеспечение условий воспроизводства природной среды, производство экологически чистой продукции, повышение сохранности продукции.

Обеспечение страны продовольствием собственного производства очень важно, что доказывает опыт европейских стран, поскольку продовольственное самообеспечение (в объективно возможных пределах) следует рассматривать, с одной стороны, как реализацию потребности в защите внутреннего продовольственного рынка от проникновения некачественной продукции, с другой, — как необходимое условие обеспечения доходов сельского населения, рационального использования производственных мощностей отечественной перерабатывающей промышленности, и т. д.

Вместе с тем следует отметить, что исключительно воспроизводственный подход к проблеме продовольственной безопасности, характерный для отечественной экономической науки, обладает рядом недостатков. Одним из них является одностороннее раскрытие проблемы продовольственной безопасности, а также отождествление понятий «продовольственная безопасность» и «продовольственная независимость». Между тем смысл продовольственной безопасности страны — в способности социально-экономической системы обеспечить населению достойный уровень потребления продовольственных товаров, используя наряду с собственным агроэкономическим потенциалом все имеющиеся производственные, финансовые ресурсы, политические возможности и иные факторы. Угрозу продовольственной безопасности представляет не сам по себе импорт продуктов питания, а возможные последствия их резкого сокращения или полного прекращения. Эта угроза должна эффективно блокироваться не только собственным производством продовольственных товаров, но и совокупным экономическим потенциалом страны.

Следующие по значимости стадии после производства — это распределение и обмен продовольствия. Распределение продовольствия осуществляется между регионами и внутри регионов с учетом ресурсных возможностей производителей и поставщиков, потребностей, определяемых физическими объемами и рыночной конъюнктурой, созданием необходимых резервов. Обмен предполагает определенные объемы, ассортимент, доступность продовольствия потребителям в зависимости от цен и доходов населения. Функционирование механизма обмена основывается на отношениях распределения и осуществляется рынком, при этом надежность и качество действия этого механизма зависят от деятельности всей иерархической системы управления его организацией, соответствующих мер регулирования и контроля.

В этой связи большое значение приобретает формирование рынков сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров, обеспечивающих продвижение продукции от товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий до розничной торговли или конечных потребностей, а также развитие системы их транспортировки и хранения.

Четвертая составляющая — потребление продовольствия: в отношениях обеспечения зависит от производства, распределения и обмена. Но эта зависимость непассивна и через систему обратной связи активно влияет на все

предшествующие ему процессы в воспроизводственных стадиях. Что касается непосредственного содержания потребления, то главное в нем — объемы и качество потребляемого продовольствия, их соответствие физиологическим нормам по калорийности, структуре и качеству потребляемого продовольствия. Определяющей чертой данного процесса выступает социально-экономический характер потребления, что выражается в формировании потребностей в определенных продуктах питания. Кроме того, удовлетворяя физиологические потребности организма человека в питательных компонентах и энергии, потребление пищевых продуктов должно одновременно выполнять профилактические и лечебные функции.

Продовольственный резерв также является частью продовольственной безопасности, имеющей главной целью страхование общественных фондов продовольствия на чрезвычайные случаи. Продовольственный резерв состоит из двух фондов: стратегического и оперативного. Оперативный фонд продовольственного резерва используется в торговле, общественном питании, специальных общественных фондах продовольствия и призван решать задачи, связанные с сезонностью производства сельхозпродукции, бесперебойной работой организаций торговли и общественного питания. Стратегический фонд продовольственного резерва формируется на долгосрочной основе, и его использование является прерогативой государства.

В современной отечественной экономической литературе по данной тематике не рассматривается в качестве составной части продовольственной безопасности, на наш взгляд, одна из важнейших сфер — система внешнеэкономических связей, в задачи которой входит определение оптимального уровня экспорта и импорта продовольствия, хотя большая часть исследователей признает существование проблемы импорта продовольствия. Добавление данной составляющей объясняется тем, что угроза импортной продовольственной зависимости для России является одной из основных угроз национальной безопасности.

Итак, в результате анализа сущности рассматриваемого явления мы выяснили, что система национальной продовольственной безопасности включает в себя продовольственное обеспечение, охватывающее все этапы воспроизводственного процесса, включая производство, обмен, распределение и потребление продовольствия, а также создание продовольственного резерва и систему внешнеэкономических связей. В качестве главной цели продовольственной безопасности выступает улучшение здоровья и повышение качества жизни населения, что достигается путем производства и потребления в достаточном количестве качественных и доступных для населения продуктов питания.

Одновременно система продовольственной безопасности базируется на множестве региональных подсистем, каждая из которых имеет свою специфику.

В настоящее время для решения проблем продовольственной обеспеченности большинство стран активно осуществляет не только национальные, но и региональные продовольственные стратегии. Благодаря таким стратегиям разработан ряд программ по производству продовольствия с целью выработки гарантий увеличения как национальной, так и региональной продовольственной безопасности. Это особенно характерно для государств, территории которых расположены в различных климатических зонах с большими размерами пашни и земельных ресурсов, а также имеющих районы с плотным удельным весом народонаселения.

Для России решение проблемы обеспечения продовольственной безопасности также требует значительных усилий, как в общегосударственном масштабе, так и на уровне регионов. С учетом региональных особенностей система продовольственной безопасности должна базироваться на рациональном территориальном разделении труда в сфере аграрного производства, рациональном сочетании в потреблении местной и привозной продукции, отсутствии барьеров при межрегиональной торговле продовольствием. Развитие федеративных отношений, масштабное разграничение полномочий между центром и субъектами Федерации повышают ответственность и роль последних в решении многих государственных проблем, включая и эту.

Обеспечение продовольственной безопасности является общей задачей для России и всех ее регионов. Однако ее реализация на региональном уровне имеет специфические особенности, которые связаны прежде всего с исторически сложившимся делением регионов России на производящие и потребляющие. К первым относятся регионы Центрально-Черноозем-

ного, Северо-Кавказского, Поволжского, часть регионов Центрального, Уральского, Западно-Сибирского и некоторых других экономических районов. В них сочетаются такие решающие факторы продовольственного обеспечения, как степень благоприятности природных условий ведения сельского хозяйства и размер площади сельскохозяйственных земель на душу населения. Ко второй группе относятся регионы Северного, Северо-Западного, Восточно-Сибирского и Дальневосточного экономических районов, где природные условия наименее благоприятны, а землеобеспеченность — минимальная.

К числу регионов с повышенной потребностью в продовольствии при минимальной обеспеченности собственными ресурсами относятся Московская, Ленинградская и Свердловская области, в составе которых крупнейшие города страны.

Специалисты придерживаются единого мнения о том, что задачи, которые должны решаться на региональном уровне, зависят от существующих и потенциальных возможностей того или иного региона по производству сельскохозяйственной продукции и продовольствия [1]. С этой точки зрения в России можно выделить три категории регионов:

— аграрные — с выраженной сельскохозяйственной структурой производства, лучшими условиями ведения сельского хозяйства;

— промышленно-аграрные — с равными возможностями промышленного и сельскохозяйственного производства, со средними условиями ведения сельского хозяйства;

— промышленные, в которых сельскохозяйственное производство либо отсутствует вообще, либо развито крайне незначительно.

Подобная градация регионов служит не только для правильного определения задач, но и для дифференцированного подхода к оценке уровня их продовольственной безопасности.

Таким образом, для построения эффективной системы продовольственной безопасности необходима разработка продовольственной стратегии для каждого региона с учетом степени развития его производственного потенциала, возможностей вывоза и потребностей ввоза различных видов продовольствия и т. д.

Республика Мордовия — аграрный регион, способный не только обеспечить население местными продуктами питания, но и экспортировать продовольствие. Достаточно благоприятный умеренно-континентальный климат, сочетание природных черноземных и менее качественных серых лесных почв способствуют развитию многоотраслевого сельского хозяйства с производством зерна, картофелем, сахарной свеклой, мяса и КРС, свиней, молока. Мордовия не обладает крупными месторождениями полезных ископаемых, но при этом на ее территории присутствуют два не менее важных ресурса — земля и люди.

Диагностика системы продовольственной безопасности в регионе позволяет сделать следующие выводы о современном состоянии этой важнейшей сферы жизнедеятельности. Сопоставление потребности (по рациональным нормам) и производства продовольствия в 2005 г. (в сельском хозяйстве и пищевой промышленности) свидетельствуют о том, что в настоящее время в регионе практически решена проблема физической доступности продовольствия. В республику ввозятся те виды продовольствия, которые традиционно не производятся промышленно на территории Мордовии (рыба, фрукты, растительное масло), а также частично овощи и бахчевые, хлебопродукты.

Необходимо заметить, что ввоз продовольствия в республику из других регионов, в отличие от зарубежного импорта, не представляет угрозу продовольственной безопасности, поскольку такой важный показатель, как продовольственная независимость, вряд ли применим к отдельному региону. Барьеры при межрегиональной торговле продовольствием экономически нецелесообразны, так как они не позволяют выстроить единый российский продовольственный рынок. При этом эффективное использование природно-ресурсного, производственного и человеческого потенциала является важной задачей в любом субъекте РФ, особенно (применительно к продовольственной безопасности) в аграрных и аграрно-промышленных регионах, к которым относится и Мордовия.

Вместе с тем среднедушевое потребление продовольствия находится на достаточно низком уровне, что обусловлено низкой экономической доступностью продовольствия, отражающей возможности населения и спецпотребителей приобретать необходимые продукты питания в соответствии с уровнем их доходов. Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц) составляют 4 067,9 руб., при этом свыше 40 % доходов расходуется на продук-

ты питания. В республике 30,6 % населения проживают за чертой бедности, что обусловливает низкий уровень жизни в РМ и, как следствие, массовый отток квалифицированных кадров в другие регионы.

Таким образом, проблемы экономической и физической доступности продовольствия, существующие в республике, свидетельствуют о наличии угроз продовольственной безопасности как региона, так и страны в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Алтухов А. И.** Формирование региональной аграрной политики / А. И. Алтухов // АПК: экономика, управление. 2005. № 11. С. 28 — 35; **Вермель Д. Ф.** Региональные особенности обеспечения продовольственной безопасности России // Пищевая промышленность. 2002. № 2. С. 18 — 19; **Папело В. Н.** Продовольственная безопасность России: современное состояние и механизмы обеспечения: учеб. пособие / В. Н. Папело, А. Н. Радчиков, П. В. Скурихин. Новосибирск, 2000. 230 с.

Поступила 11.12.06.

ОЦЕНКА РЫНКА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ С ПОЗИЦИЙ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

А. П. Горина, доктор экономических наук,
О. Н. Алферина, кандидат экономических наук,
Н. В. Махаева, кандидат экономических наук,
И. В. Минеева

Жилищно-коммунальные услуги занимают особое место и являются одним из основных элементов всей сферы услуг, которая в последнее время все более развивается. Имея общие черты со всеми остальными видами услуг, жилищно-коммунальные услуги одновременно характеризуются своей спецификой.

Согласно ГОСТ Р 51929-02 жилищно-коммунальные услуги определяются как «услуги исполнителя по поддержанию и восстановлению надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния зданий, сооружений, оборудования, коммуникаций и объектов жилищно-коммунального назначения, вывозу бытовых отходов, подаче электрической энергии, питьевой воды, газа, тепловой энергии и горячей воды». При этом под объектами жилищно-коммунального назначения понимают объекты внешнего благоустройства территории городов и населенных пунктов (зеленые насаждения, городские дороги и элементы их благоустройства, пешеходные и велосипедные дорожки, объекты инженерной защиты территории, уличное освещение, объекты санитарной уборки и др.), а также обустроенные площадки, стоянки, участки, устройства и конструкции из различных материалов, размещенные на придомовой территории.

Жилищно-коммунальные услуги относятся к платным общественным услугам материального характера. О том, что жилищно-коммунальные услуги являются общественными, свидетельствуют следующие их признаки:

— общественно полезный характер услуги;

— обезличенный и (или) коллективный характер потребления;

— общедоступный характер услуги для потребителя.

Кроме того, жилищно-коммунальные услуги — услуги длительного и непрерывного пользования в отличие от большинства других товаров и услуг, использование которых явля-

© А. П. Горина, О. Н. Алферина, Н. В. Махаева, И. В. Минеева, 2007

ется разовым или длится некоторый определенный отрезок времени. Причем для них характерна слабая степень заменяемости и локальный характер предоставления.

Жилищно-коммунальные услуги создают условия и обеспечивают жизнедеятельность всего населения. Потребитель фактически не может отказаться от данного вида услуг, составляющих основу его жизнеобеспечения. Это подчеркивает особую социальную значимость и роль данного вида услуг в сфере обслуживания в целом, определяет жилищно-коммунальное хозяйство как отрасль народного хозяйства, основной целью функционирования которой является удовлетворение первоочередных потребностей населения.

В настоящее время жилищно-коммунальные услуги занимают значительную нишу на рынке платных услуг (36,4 %). Причем динамика удельного веса объема жилищно-коммунальных услуг в общем объеме платных услуг свидетельствует о постоянном увеличении их доли (табл. 1). Неуклонно из года в год растет и объем предоставляемых населению жилищно-коммунальных услуг, что отражено в таблице.

Проведенный анализ показывает, что и стоимость жилищно-коммунальных услуг, и уровень возмещения населением затрат по их предоставлению также постоянно возрастают, о чем свидетельствуют данные табл. 2.

Уровень жилищно-коммунального обслуживания напрямую затрагивает интересы всего населения, определяя во многом качество жизни граждан, их благосостояние. В рыночных условиях проблему обеспечения должного уровня предоставляемых жилищно-коммунальных услуг может решить конкурентная среда. Активное осуществление конкурсного отбора организаций для эксплуатации и ремонта жилья, коммунального обслуживания — одна из основных задач реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Расширение и развитие конкурентных начал на рынке жилищно-коммунальных услуг является одной из ключевых позиций Подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 — 2010 гг. Однако на практике имеется достаточно слабое развитие конкурентной среды в сфере управления жилищным фондом, его эксплуатации, обслуживания, ремонта и благоустройства.

Анализируя данные табл. 1, 2, видим, что рынок жилищно-коммунальных услуг является достаточно динамично развивающимся. При этом необходимо отметить низкий уровень освоения данного рынка частными фирмами, доля которых составляет всего около 1 % как по жилищным, так и по коммунальным услугам. Основной объем жилищно-коммунальных услуг (68,3 %) оказывают предприятия муниципальной формы собственности. В связи с этим представляется крайне важным оценить состояние конкурентной среды рынка этих услуг. Поэтому рынок жилищно-коммунальных услуг изучаемого муниципального образования — городского округа Саранск — мы попытаемся исследовать именно с позиций его конкурентности. На рынке жилищно-коммунальных услуг исследуемого муниципального образования действуют три крупных ДЕЗа и пять управляющих компаний с незначительной долей объема предоставляемых услуг. Данные об их деятельности приведены в табл. 3.

Таблица 1

Динамика объемов и удельного веса жилищно-коммунальных услуг

Показатели	Год											
	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Объем, млн руб.	Уд. вес, %	Объем, млн руб.	Уд. вес, %	Объем, млн руб.	Уд. вес, %	Объем, млн руб.	Уд. вес, %	Объем, млн руб.	Уд. вес, %	Объем, млн руб.	Уд. вес, %
Платные услуги всего		100		100		100		100		100		100
Из них: жилищно-коммунальные	430,7	25,2	645,9	30,0	918,7	32,7	1 182,5	33,4	1 526,4	34,5	2 124,2	36,4
в том числе: жилищные	30,6	1,8	129,4	6,0	118,1	6,7	249,3	7,0	292,1	6,6	419,1	7,2
коммунальные	400,2	23,4	516,5	24,0	730,6	20,6	933,2	26,4	1 234,0	27,9	1 705,1	29,2

Таблица 2

Стоимость жилищно-коммунальных услуг на одного человека в месяц

Показатели	Год					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Стоимость жилищно-коммунальных услуг на одного человека в месяц, руб.	197,37	274,15	414,83	490,34	570,72	657,41
в том числе: жилищных услуг	67,11	79,41	107,10	129,42	138,24	141,48
коммунальных услуг	130,26	194,74	307,73	360,92	432,48	515,93
Возмещаемая населением величина затрат по предоставлению жилищно-коммунальных услуг, руб.	111,19	219,32	321,58	364,38	493,09	633,28
в том числе: жилищных услуг	33,20	63,53	72,90	82,08	107,28	135,00
коммунальных услуг	77,99	155,79	248,68	282,30	385,81	498,28
Уровень возмещения населением затрат по предоставлению услуг, в %: жилищно-коммунальных	56,3	80,0	77,5	74,3	86,4	96,3
жилищных	49,5	80,0	68,1	63,4	77,6	95,4
коммунальных	59,9	80,0	80,8	78,2	89,2	96,6

Для того чтобы оценить состояние конкурентной среды рынка, необходимо определить объем товарных ресурсов рынка и доли на нем основных хозяйствующих субъектов. Количественной характеристикой объема товарного рынка является его емкость, определяемая в стоимостных и натуральных показателях за определенный период. Мы при определении емкости рынка делаем основной упор на предложение жилищно-коммунальных услуг. Соответственно, емкость рынка определяется как сумма реализации услуги на исследуемом рынке всеми продавцами [3]:

$$V = \sum_{i=1}^{n} V_i \qquad (1)$$

где V — общая емкость рынка; V_i — объем продаж каждого i-го предприятия; n — общее число предприятий.

Используя данные вышеприведенных таблиц и формулу (1), мы можем рассчитать емкость рынка жилищно-коммунальных услуг (табл. 4).

С помощью показателя общей емкости рынка мы можем вычислить доли предприятий на рынке. Расчет доли предприятия производится по формуле [3]:

$$D_i = \frac{Q_i}{V} 100\ \%, \qquad (2)$$

Таблица 3

Основные показатели, характеризующие жилищный фонд городского округа Саранск по обслуживающим компаниям (на 01.01.2006)

Наименование показателя	Ед. изм.	Всего	Ленинский ДЕЗ	Октябрьский ДЕЗ	Пролетарский ДЕЗ	Управляющие компании
Обслуживаемый жилищный фонд	тыс. м²	5 290	1 641	1 738	1 603	308
Количество обслуживаемых домов	ед.	2 395	1 059	853	406	77
Количество проживающих	тыс. чел.	284,626	85,646	101,055	91,557	6,368
Задолженность населения за ЖКУ	тыс. руб.	176 652,6	44 077.9	70 441,7	53 091.5	9 041,5
Сбор средств с населения за ЖКУ	% тыс.	96,7	97,4	96,1	96,8	75,5
Количество лицевых счетов		114,4	36.765	38,676	34.63	4,334
Количество обслуживающих организаций в ДЕЗах	ед.	36	11	11	9	5

Таблица 4

Расчет емкости рынка жилищно-коммунальных услуг городского округа Саранск

Тип рынка	Количество обслуживаемых, тыс. человек	Цена услуги на одного человека, руб.	Емкость рынка (объем товарного предложения), тыс. руб.
Рынок жилищно-коммунальных услуг	284,626	657,41	187 116,0
Рынок жилищных услуг	284,626	141,48	40 268,9
Рынок коммунальных услуг	284,626	515,93	146 847,1

где D_i — доля на рынке каждого i-го предприятия; Q_i — объем предложения на рынке каждого i-го предприятия; V — общая емкость рынка.

На основе информации об объемах предоставленных услуг тремя ДЕЗами и пятью управляющими компаниями и допуская, что пакет услуг стандартен, мы можем рассчитать доли данных хозяйствующих субъектов на исследуемом рынке услуг.

Анализ показывает, что на рынке жилищно-коммунальных услуг наибольшую долю (35,5 %) занимает Октябрьский ДЕЗ. Совокупная доля всех управляющих компаний составляет всего лишь 2,2 %.

Чтобы дать окончательную оценку состояния конкурентной среды, мы воспользуемся такими статистическими методами, как расчет коэффициентов концентрации рынка (CR) и индекса Гиршмана-Герфиндаля (HHI), характеризующих преобладание на рынке того или иного хозяйствующего субъекта.

Коэффициент концентрации рынка CR представляет собой отношение всех продаж товаров (услуг) предприятиями, имеющими самые значительные доли на рынке, к общему объему продаж и рассчитывается по формуле [3]:

$$CR = \frac{\sum_{k}^{m} Q_k}{\sum_{k}^{n} Q_k + \sum_{i}^{n} Q_i} \qquad (3)$$

где Q_k — объем продаж k-го крупного предприятия; Q_i — объем продаж i-го менее крупного предприятия; m — число самых крупных (по доле на рынке) предприятий; n — число менее крупных предприятий.

В нашем случае коэффициент концентрации рынка определяется как сумма долей трех крупнейших хозяйствующих субъектов:

$$CR(3) = \sum_{k}^{m=3} D_k \qquad (4)$$

где $CR(3)$ — коэффициент концентрации трех крупнейших предприятий; D_k — доля крупного предприятия; $m = 3$ — число обследуемых предприятий.

Индекс Гиршмана-Герфиндаля HHI определяется как сумма квадратов долей рынка каждой крупной фирмы:

Таблица 5

Расчет долей предприятий в общей емкости рынка жилищно-коммунальных услуг в городском округе Саранск

Предприятие	Объем товарного предложения, тыс. руб.			Доля общей емкости рынка, %		
	Жилищно-коммунальные услуги	Жилищные услуги	Коммунальные услуги	Жилищно-коммунальные услуги	Жилищные услуги	Коммунальные услуги
Ленинский ДЕЗ	56 304,54	12 117,20	44 187,34	30,1	30,1	30,1
Октябрьский ДЕЗ	66 434,57	14 297,26	52 137,31	35,5	35,5	35,5
Пролетарский ДЕЗ	60 190,49	12 953,48	47 237,01	32,2	32,2	32,2
ЖЭК	2 484,35	534,65	1 949,70	1,3	1,3	1,3
Техбытсервис	765,23	164,68	600,55	0,4	0,4	0,4
Жилкомбыт	632,43	136,10	496,33	0,3	0,3	0,3
Жилтехобслуживание	102,56	22,07	80,49	0,1	0,1	0,1
Домкомсервис	201,82	43,43	158,39	0,1	0,1	0,1
Всего	187 116,0	40 268,9	146 847,1	100	100	100

$$HHI = \sum_{k}^{n} D_k^2. \qquad (5)$$

где D_k — доля k-го крупного предприятия на рынке; n — число крупных предприятий.

Индекс Гиршмана-Герфиндаля трактуется как наиболее адекватная характеристика интенсивности конкуренции. Этот показатель предлагается использовать в сочетании с коэффициентом концентрации CR(3). Если при этом окажется, что величина CR(3) > 70 %, а величина HHI = 2 000, то можно говорить о высокой степени концентрации рынка и слабом развитии конкурентной среды. Если 45 % < CR(3) < 70 %, а HHI < 2 000, наблюдается умеренная степень концентрации рынка. Если же CR(3) < 45 % а HHI < 1000, то рынок является слабо концентрированным и его можно характеризовать как демонополизированный [1].

Таким образом, оценка интенсивности конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услут городского округа Саранск на основе рассмотренных выше показателей позволяет сделать вывод, что для данного рынка в целом характерны очень высокая степень концентрации и, соответственно, очень слабое развитие конкурентной среды. Фактически имеет место монополизация сферы управления жилищным фондом службами заказчика. Управляющие компании не играют особой роли в общем объеме предоставляемых услут, их деятельность направлена на обслуживание незначительной доли вновь введенного жилищного фонда.

Согласно программе реформирования жилищно-коммунальной сферы создание института управляющих компаний, которые принимают на себя ответственность за эксплуатацию зданий, находящихся в частной или коллективной собственности, должно было стать ключевым моментом новой экономической модели управления в отрасли ЖКХ. Такие компании должны были выступать в качестве альтернативных заказчиков и привлекать к выполнению работ отдельных сотрудников на контрактной основе. Основная задача управляющей организации — обеспечить эффективное управление переданным ей жилищным фондом, а также своевременно предоставлять жилищные и коммунальные услуги установленного договором качества. Управление жилищным фондом предполагает выполнение следующих функций: создание привлекательной и комфортной среды для проживания населения, выполнение капитального ремонта и строительства, проведение единой технической политики, контроль и надзор за соблюдением нормативов технических стандартов при выполнении всех видов работ. Управляющие компании также могут создавать фонды капитального ремонта за счет привлечения средств физических и юридических лиц, имеющих собственность в обслуживаемом жилищном фонде.

Управляющая организация является ключевой фигурой в реализации рыночных отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве. С одной стороны, она должна быть в максимальной степени ориентирована на удовлетворение нужд нанимателей и собственников жилья в части предоставления им жилищно-коммунальных услуг. С другой стороны, являясь самостоятельным коммерческим предприятием, управляющая организация преследует цель получения прибыли.

В свою очередь собственник жилищного фонда или орган, выступающий от его лица, обязан осуществлять мониторинг и оценку деятельности управляющей организации в процессе обслуживания жилищного фонда, что позволяет решать следующие задачи: контролировать выполнение данной организацией своих обязательств в соответствии с условиями договора

Таблица 6

Расчет показателей интенсивности конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг городского округа Саранск

Предприятие	Доля крупный предприятий, %	Коэффициент концентрации рынка CR(3), %	Квадраты долей предприятия	Индекс Гиршмана-Герфиндаля HHI	Интенсивность конкуренции
Ленинский ДЕЗ	30,1	97,8	906,01	3 203,10	Высокая степень концентрации рынка, слабое развитие конкурентной среды
Октябрьский ДЕЗ	35,5		1 260,35		
Пролетарский ДЕЗ	32,2		1 036,84		

на управление; измерять и учитывать важнейшие индикаторы деятельности управляющей организации; собирать оперативную информацию о состоянии жилищного фонда; оценивать качество работы управляющей организации на основе предварительно согласованных критериев; своевременно исправлять недостатки и улучшать качество жилищно-коммунальных услуг. Важно определить порядок контроля за деятельностью управляющей компании и систему показателей для оценки ее эффективности, критериев ответственности управляющей организации, что должно быть отражено в договоре на управление.

Однако функционирование управляющих компаний на рынке жилищно-коммунальных услуг городского округа Саранск является неэффективным. Это объясняется тем, что ведущими специалистами было доказано: экономически обоснованно привлечение управляющей компании к обслуживанию жилищного фонда значительного объема (от 15 тыс. чел. или от 400 тыс. м^2 общей площади жилья). Эти показатели не были достигнуты ни одной управляющей компанией. Практически им удается вести свою хозяйственную деятельность не в ущерб себе только за счет того, что обслуживаемый ими фонд — это новые, неизношенные, благоустроенные дома, которые не требуют больших капитальных вложений и которые заселяет экономически благополучное население.

Таким образом, система управления жилищным фондом с привлечением на конкурентных началах частных компаний требует дальнейшего развития. Для этого необходимо выработать такую базовую модель управления, которая может быть реализована с помощью выполнения нескольких условий, таких как обязательная аккредитация управляющих компаний в органах местного самоуправления; контрольное участие города в уставных капиталах организаций, получающих право на управление жилыми домами; сохранение в муниципальной собственности имеющихся производственных мощностей, предназначенных для обслуживания жилья, и передача их управляющим организациям в ограниченное пользование; привлечение инвесторов к участию в созданных городом управляющих компаниях с условием вложений в модернизацию жилищного фонда и производственных фондов ЖКХ для повышения рентабельности оказываемых услуг; разработка эффективной программы мониторинга на основе реально действующей системы индикаторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Анурин В.** Маркетинговые исследования потребительского рынка // В. Анурин, И. Муромкина, Е. Евтушенко. СПб.: Питер, 2004. С. 81.

2. **Белявский И.** Статистика рынка товаров и услуг / И. Белявский, Г. Кулагина, А. Коротков. М.: Финансы и статистика, 1995. С. 130.

3. **Руткаускас Т. К.** Исследование конкурентной среды рынка жилищно-коммунальных услуг / Т. К. Руткаускас // Экономика строительства. 2005. № 9. С. 15 — 16.

Поступила 8.12.06.

ОСОБЕННОСТИ ПЕРВИЧНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н. Н. Подольная, кандидат экономических наук

Результаты функционирования современной рыночной системы ориентированы на образование доходов и в значительной мере ими же определяются. Образуясь из валовой добавленной стоимости на стадии производства, доходы как платежи за ресурсы их собственнику придают экономическую целесообразность действиям каждого участника производственного процесса. Процесс движения доходов отражается в СНС счетами образования, распределения и использования доходов.

Актуальность исследования процессов движения доходов в экономике обусловливается тем, что доходы, связывая производство с изменением активов и пассивов — накопленными средствами, потенциально определяют возможности расширенного воспроизводства в экономике и обеспечения достойного уровня и качества жизни населения. На наш взгляд, учитывая сложности, возникающие при оценке общей величины доходов, в условиях инфляции анализ их образования следует проводить на основе показателей их структуры по источникам образования.

На стадии образования доходов ВВП в рыночных ценах представляет собой сумму доходов от использования факторов производства. Структура этих доходов отражается в счете их образования. Динамика структуры ВВП России по источникам формирования доходов представлена в табл. 1 [2; 3]. Структурные сдвиги в образовании первичных доходов в экономике России в 1997 — 2004 гг. заключались в росте доли прибыли и смешанных доходов в стоимости ВВП России за счет сокращения доли оплаты труда наемных работников (зарплатоемкости ВВП) и доли косвенных налогов. Рост доли прибыли и смешанных доходов явился следствием роста смешанных доходов (в частности, фермеров и индивидуальных предпринимателей), а также изменения структуры производства в пользу сферы услуг. На позитивные изменения в динамике экономических результатов в значительной мере влияла благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура для сбыта сырьевых и энергетических товаров на мировых рынках.

Сравнение структур ВВП России по доходам со структурой ВВП экономически развитых стран показало, что между ними существуют значительные различия. Зарплатоемкость ВВП России в среднем составляла около 45 %, тогда как, например, в США — 56 — 61 %, в Японии — 53 — 57 %, в Германии — 53 — 55 %, в Швеции — 55 — 58 %. Удельный вес валовой прибыли и смешанных доходов в США, по последним данным, составлял 32 %, а налогов на производство и импорт — 11,2 % [1]. Можно сказать, что в России получение прибыли собственниками капитала происходит отчасти за счет недоплаты работодателями наемным работникам заработной платы.

Негативным является тот факт, что, несмотря на постоянство оценки, государственной статистикой доли скрытой оплаты труда в структуре ВВП России с незначительными отклоне-

Таблица 1

Структура факторных доходов в России, %

Вид дохода	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ВВП, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда	51,3	48,1	40,1	40,2	43,0	46,7	46,9	45,8
официальная	39,8	37,8	29,2	29,1	31,9	35,2	35,6	34,1
скрытая	11,5	10,3	10,9	11,1	11,1	11,5	11,3	11,7
Налоги на производство и импорт	21,1	19,7	18,3	19,2	17,7	15,9	15,1	15,2
субсидии	4,9	3,7	2,6	2,1	2,0	1,8	1,6	1,3
чистые налоги	15,2	16,0	15,7	17,1	15,7	14,1	13,5	13,9
Прибыль и смешанные доходы	33,5	35,9	41,2	42,7	41,3	39,2	39,6	40,3

© Н. Н. Подольная, 2007

ниями на уровне 10.3 — 11.7 %, доля теневой составляющей в структуре оплаты труда наемных работников выросла от 22,4 % в 1997 г. до 25,5 % в 2004 г.

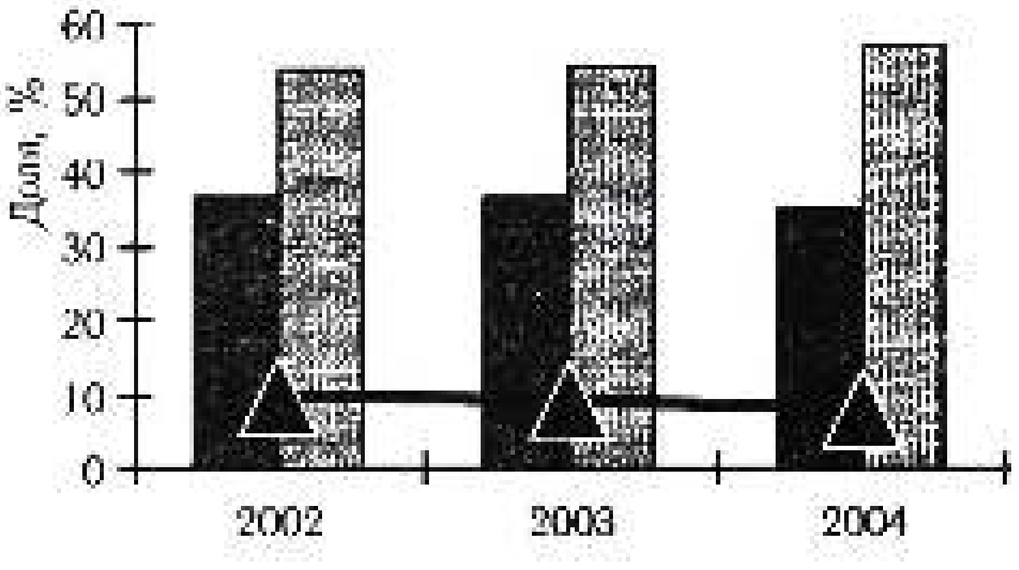
Динамику доли чистых косвенных налогов в структуре доходов российской экономики обусловило, с одной стороны, сокращение налогов на производство и импорт, с другой — сокращение субсидий на производство и импорт. Отметим, что в составе налогов на производство и импорт наблюдался рост доли налогов на продукты.

В структуре валовой прибыли и валовых смешанных доходов росла доля чистой прибыли и чистых смешанных доходов, а доля потребления основного капитала, напротив, сокращалась. Сокращение доли потребления основного капитала в структуре ВВП России связано с высоким уровнем износа основного капитала в стране. Это значительно сужает возможности воспроизводства основного капитала и сказывается на темпах роста инвестиций, так как пока главным источником инвестиций в основной капитал хозяйствующих субъектов в России являются собственные средства, а привлеченные используются в основном на замену изношенной техники и оборудования [4]. В целом линейный коэффициент структурных сдвигов составил за 1997 — 2004 гг. 9,74 процентных пункта. Это свидетельствует о заметных структурных изменениях в формировании первичных доходов в экономике России.

Расчет показателей счета образования доходов на региональном уровне осуществляется статистическими органами с 2000 г. С 2002 г. публикуются данных о структуре валового регионального продукта (ВРП) России (как суммы ВРП субъектов Федерации) по видам первичных доходов (рис. 1). Расхождение между ВВП и ВРП в России составляет 12 — 15 %.

Динамика структуры факторных доходов в Республике Мордовия представлена на рис. 2. Оценка сдвигов в динамике структуры источников образования доходов в экономике РМ на основе линейных коэффициентов структурных сдвигов показала ее высокую подвижность, что говорит о незаконченности процесса формирования структуры. Наибольшей подвижностью структура доходов отличалась в 2002 г., а относительной устойчивостью — в 2003 г.

Визуальный анализ рис. 1 и 2 позволяет сделать вывод об отличиях в тенденциях изменения структуры первичных доходов в экономике РМ от средней по регионам России. Рис. 2 наглядно иллюстрирует противоположность тенденций, сложившихся и в динамике долей отдельных источников первичных доходов в экономике РМ. До 2002 г. — рост долей валовой прибыли и оплаты труда наемных работников и падение доли чистых налогов на производство и импорт, после 2002 г., напротив, рост доли чистых налогов и сокращение долей валовой прибыли и оплаты труда наемных работников. Наибольший удельный вес валовой прибыли и смешанных доходов по сравнению с другими источниками образования доходов сложился в 2002 г. за счет недоплаты налогов на продукты. В целом за указанный период



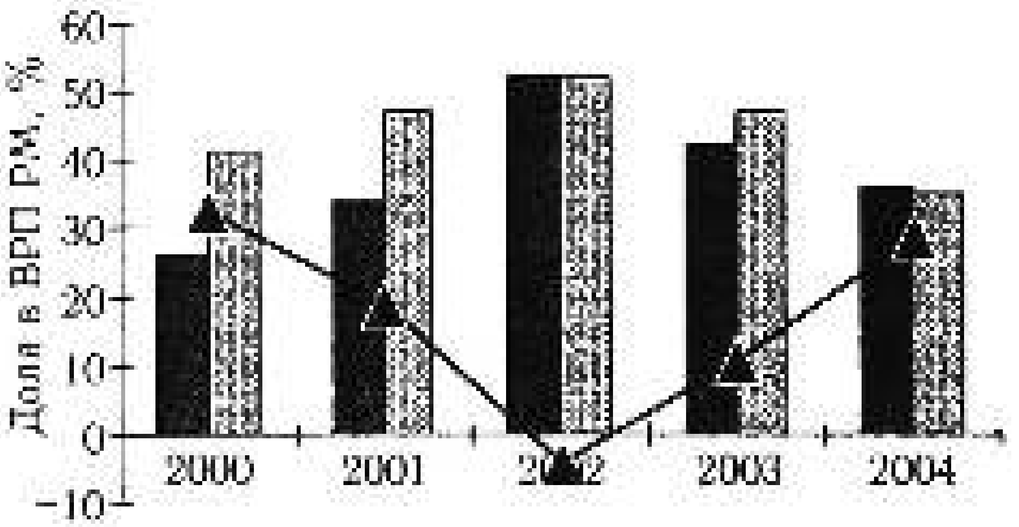
Оплата труда (без учета скрытой)

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы

Чистые налоги на производство

Рисунок 1

Структура ВРП России по видам первичных доходов, %



Оплата труда наемных работников

Валовая прибыль экономики

Чистые налоги на производство и импорт

Рисунок 2

Структура ВРП РМ по источникам формирования доходов, %

рост доли чистых налогов на производство и импорт можно назвать равноускоренным, а остальных статей доходов — равнозамедленным.

В 2000 — 2004 гг. отмечался значительный рост доли оплаты труда наемных работников и доли фонда заработной платы и выплат социального характера в ВРП РМ. Причем объемы фонда заработной платы и выплат социального характера росли быстрее объемов оплаты труда наемных работников. Это говорит о превышении отчислений на социальное страхование над выплатами. Реально фонд заработной платы и выплат социального характера наемных работников увеличился за 2000 — 2004 гг. более чем наполовину (72 %). Чем же объясняется указанная динамика?

За 2000 — 2004 гг. среднемесячная начисленная заработная плата возросла более чем в 3,6 раза, однако реально уровень начисленной среднемесячной заработной платы увеличился только в 1,9 раза (табл. 2).

В целом высокие темпы прироста начисленной заработной платы реально начали складываться после 2001 г., т. к. в 1999 — 2000 гг. уровень среднемесячной начисленной заработной платы был ниже прожиточного минимума — границы бедности, т. е. занятость не обеспечивала минимальный уровень жизнеобеспечения. Сравнительный анализ отношения среднемесячной заработной платы работников к уровню, среднему по республике, и условий труда отдельных отраслей экономики позволил установить, что самой привлекательной являлась занятость в таких инфраструктурных отраслях экономики региона, как финансы, кредит и страхование, управление, информационно-вычислительное обслуживание, а также в следующих отраслях базового сектора: транспорт, связь, строительство, наука и научное обслуживание, т. е. трудозатраты в так называемых инфраструктурных отраслях оцениваются более высоко. Развитие этих сфер деятельности способствует росту оплаты труда наемных работников, так как требует более высокого качества рабочей силы.

В целом первичное распределение доходов в экономике РМ в начале XXI в. характеризовалось тенденциями, отличными от среднероссийских. Эти тенденции выражались в изменении пропорций первичного распределения в пользу увеличения доходов, выплачиваемых за использование труда наемных работников, и усилением участия в распределительном процессе государства посредством косвенных налогов, что потенциально способствует росту уровня и качества жизни населения региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕКИЙ СПИСОК

1. Национальные счета России в 1998 — 2005 годах: стат. сб. / Росстат. М., 2006. 145 с.
2. База данных ФСГС России // http./www.gks.ru
3. База данных РосБизнесКонсалтинг // http://www.rbc.ru
4. **Френкель А. А.** Прогноз развития России на 2005 — 2006 гг. / А. А. Френкель // Вопросы статистики. 2005. № 12. С. 88.

Поступила 08.12.06.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Н. П. Мышкина, кандидат экономических наук,
Р. А. Филиппова, кандидат экономических наук

Внешняя торговля, посредством которой реализуется участие в международном разделении труда, сегодня непосредственно воздействует на весь процесс регионального воспроизводства, а также является одним из самых существенных факторов, определяющих перспективы развития экономики регионов.

Развитие внешней торговли отдельного региона зависит от его внутренних возможностей, от его способности производить конкурентоспособную продукцию и находить соответствующие рынки сбыта.

Анализ внешнеторговых показателей Республики Мордовия позволяет выявить ряд особенностей развития внешней торговли Мордовии. За период с 2000 по 2005 г. внешнеторговый оборот увеличился в 2.89 раза и составил в 2005 г. 158 млн долларов. Одним из приоритетов внешней торговли РМ является торговля со странами ближнего зарубежья в связи с относительной географической близостью и традиционными историческими связями.

По степени развитости торговли эти страны можно разделить на две группы: страны, с которыми сложились устойчивые торговые отношения (Казахстан, Украина, Узбекистан, Азербайджан). В 2005 г. на них пришлось 65 % экспорта [1]; страны с нестабильным характером торговых связей РМ (Армения, Грузия, Молдавия). Это проявляется как в низких объемах внешнеторгового оборота, так и в нестабильности поставок.

Главными особенностями товарооборота РМ со странами дальнего зарубежья являются существенный дисбаланс между экспортом и импортом, значительное превышение импорта, нестабильность торговых связей с большинством стран Центральной и Восточной Европы, АТЕС и прочими странами. Стабильные и крупные по объемам экспортные поставки в 2004 — 2005 гг. осуществлялись в такие зарубежные страны, как Эстония, Италия, Латвия и Литва. За последние два года существенно сократился экспорт в Германию. Из стран-членов АТЕС постоянными являются связи с Китаем, Сингапуром, США, Гонконгом. Однако объемы экспорта в эти страны невелики и существенно колебались в разные годы. Среди прочих стран относительной стабильностью отличается экспорт в Индию, Иран, Монголию, но объем поставок сюда невелик.

В географии импорта преобладают страны дальнего зарубежья, причем в основном страны ЕС. Поставки отличаются как высоким уровнем стабильности, так и значительными объемами. Это относится к импорту из Германии, Италии, Испании, Франции, Польши, Финляндии. Среди стран АТЕС в 2004 — 2005 гг. лидерами по импорту в республику являются Китай и США. Большими объемами отличаются поставки из Бразилии.

Наибольшую долю в экспорте товаров составляют электрические машины и оборудование (29 %), железнодорожные цистерны (22 %), а также лампы накаливания, кабели, полупроводниковые приборы, изделия из резины, экскаваторы. Импортируются в основном оборудование и механические устройства (83 %).

Проведенный анализ состояния внешней торговли Республики Мордовия показал, что ее объем, структура и интенсивность остаются недостаточными и не соответствуют потенциальным возможностям республики. Нашу республику можно отнести к группе регионов, экономика которых обращена преимущественно на обслуживание внутреннего российского рынка. По объемам внешнеторгового оборота республика имеет существенно меньшую долю в общероссийских показателях, чем другие регионы страны.

Негативное влияние на развитие экспортного и импортозамещающего потенциала РМ оказывает слабое внимание работе по сертификации продукции в соответствии с международными стандартами серии ИСО-9000, 14000 на предприятиях-участниках внешнеэкономической

© Н. П. Мышкина, Р. А. Филиппова, 2007

дектельности (большинство предприятий республики к решению данной проблемы не приступали).

В связи с вступлением России в ВТО становится весьма актуальным дальнейшее наращивание экспортного потенциала республики. Построение матрицы SWOT-анализа позволило выявить слабые и сильные стороны развития внешней торговли республики. К сильным сторонам относятся: выгодное экономико-географическое положение (прежде всего транспортное); благоприятные условия для АПК; достаточно развитая промышленная база; крупнейшая в России светотехническая отрасль; научная и образовательная база; трудовые ресурсы; политическая стабильность. Слабыми сторонами развития внешней торговли являются: отсутствие сырьевой базы (в том числе топливной); изношенность основных фондов; сравнительно низкое качество выпускаемой продукции; слабость частного сектора; слабая ориентация на повышение конкурентоспособности региональных предприятий; незрелая конкурентная среда; низкий уровень менеджмента деловой этики; низкий уровень жизни населения; низкий внутренний спрос; дефицитность регионального бюджета.

Выявление слабых сторон позволяет сконцентрировать внимание региональных властей на их устранении, нейтрализации или компенсации за счет других сильных факторов. Республика Мордовия имеет неустранимый фактор слабости — отсутствие сырьевой базы (в том числе топливной). Остальные факторы последовательно можно устранить или нейтрализовать. Из этого анализа следует, что приоритетной задачей для развития внешней торговли является упор на развитие той части региональной экономики, которая меньше зависит от сырья, опирается на высокие технологии и интеллектуальный потенциал республики.

Увеличить экспортные возможности республики позволяют в ближайшей перспективе научно-технические разработки в области создания и совершенствования силовой преобразовательной электроники, полупроводниковых технологий, специальных источников света, осуществляемые на базе Саранского НПО силовой электроники Мордовского университета имени Н. П. Огарева, ОАО «Лисма—ВНИИС», отвечающие современным требованиям мировых рынков, а также участие в рынке технологий через инновационные центры, созданные в области биотехнологии и современных строительных материалов. Многие предприятия имеют проекты по производству новых видов конкурентоспособной продукции, отвечающей мировым стандартам: ОАО «Рузхиммаш» по производству емкостного оборудования для химического машиностроения, ОАО «Саранский приборостроительный завод» по производству медтехники и средств измерения для населения и лечебных учреждений, ОАО «Лисма» по производству энергоэкономичных, экологически чистых источников света и другие. В то же время расширение экспорта этой продукции требует определенной экономической и организационной поддержки как со стороны предприятий, так и органов власти республики в форме предоставления налоговых и иных льгот, кредитной поддержки, содействия в целенаправленном освоении новых внешних рынков сбыта продукции. Конечно, власть не должна заниматься отбором конкретных технологий и инновационных продуктов, это дело рынка. Избирательная поддержка нужна тем предприятиям, которые способны производить конкурентоспособную продукцию и добиться успеха в ее реализации как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Поддержка внешнеэкономической деятельности предприятий необходима со стороны государства и по другим направлениям, особенно в изучении зарубежных рынков. Прежде всего нужно создать государственную систему внешнеэкономической информации, которой могли бы пользоваться особенно мелкие и средние предприятия. Общая информация, собираемая государственными внешнеторговыми ведомствами, в том числе торговыми представительствами за рубежом, должна распространяться бесплатно или за очень низкую плату. Предприятия, особенно малые и средние, должны получать финансовую поддержку со стороны государства при изучении рынка. Такая практика существует во многих странах.

Руководствуясь мировым опытом, Мордовия должна поставить во главу угла развития внешней торговли стратегию увеличения экспортных поставок продукции химической промышленности, металлургии, светотехнической промышленности, станков, т. е. той продукции, которая дает наибольшую прибыль (ОАО «Рузхиммаш», ОАО «Сарэкс» и других предприятий тяжелой про-

мышленности). Это требует достижения большего уровня конкурентоспособности предприятий.

Развитие экспортоориентированного производства предполагает также расширение номенклатуры экспортируемой продукции и географии партнеров. Так, Республика Мордовия совершенно не представлена в экспорте со странами дальнего зарубежья продукцией пищевой промышленности. Хотя такие предприятия, как ОАО «Ламзурь», ОАО «МПК Атяшевский», ГУП «Атемарский», ОАО «Консервный завод "Саранский"» и другие вполне бы могли составить конкуренцию зарубежным товарам. Существенную помощь в этом окажут активизация поиска партнеров, развитие дилерской сети по реализации товаров и услуг, в том числе расширение сети торговых представительств РМ в России и за рубежом, участие в проектах и программах международных организаций и ведущих зарубежных стран. Важно развитие и импортозамещающего производства.

Одним из важных направлений развития внешней торговли республики может и должен стать в перспективе международный туризм, позволяющий довольно быстро обеспечивать поступление валютных доходов. В целом природные условия республики весьма благоприятны для привлечения туристов. Однако для развития данной формы услуг необходимо осуществить комплекс мероприятий, включающих коренное обновление инфраструктуры туризма, реконструкцию архитектурных памятников и историко-культурных объектов, составление разнообразных программ пребывания иностранных туристов в Мордовии, улучшение качества их обслуживания и подготовку кадров для этой отрасли хозяйства. Поэтому на начальном этапе, связанном с необходимостью значительных инвестиций в развитие индустрии туризма, следует определить систему налоговых, кредитных, финансовых и организационных мер поддержки тех фирм, которые вкладывают средства в реконструкцию и строительство туристических баз, обучение кадров для туристической сферы и др.

Для стимулирования внешней торговли РМ необходимо также обеспечить ее правовую основу. Например, разработать программу государственной поддержки экспортоориентированной продукции, включающую в себя правовые нормы, систему мер государственного стимулирования, операции финансовой помощи предприятиям. Реализация этих мер позволит решить проблемы дальнейшего развития внешней торговли Республики Мордовия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мордовия: стат. ежегодник / Госкомстат Республики Мордовия. Саранск, 2006. С. 359 — 361.

Поступила 11.12.06.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Н. В. Жилина

Одним из основных условий эффективного функционирования экономики и предпринимательского климата в России является оказание информационного содействия за счет планирования важнейших макроэкономических показателей. Это особенно важно на современном этапе, когда предприниматели и руководители предприятий должны самостоятель-

© Н. В. Жилина, 2007

но оценивать экономическую конъюнктуру и принимать хозяйственные решения, адекватные складывающейся на рынке ситуации и условиям ведения бизнеса, которые формирует государство. В свою очередь органам управления на всех уровнях для выработки эффективной экономической политики необходима регулярная и оперативная информация о соответствии предпринимательского климата требованиям рыночной экономики и задачам государства, бизнеса и общества в целом.

Макроэкономическое планирование есть процесс выработки на основе изучения всей совокупности социально-экономической информации и статистики возможных вариантов развития и будущего состояния народного хозяйства и социальной сферы или их составных частей.

Типовыми направлениями государственного прогнозирования и макропланирования в экономике являются: 1) обеспечение необходимых пропорций расширенного воспроизводства, характеризующих развитие ключевых сфер экономики и решение социальных проблем; 2) осуществление общегосударственной инвестиционной и научно-технической политики; 3) формирование межгосударственных внешнеэкономических связей; 4) создание резервов для осуществления федеральных целевых программ и локализации чрезвычайных ситуаций; 5) насыщение экономической среды информацией; 6) обеспечение обороноспособности страны на принципах разумной достаточности.

Достижение указанных направлений требует перспективных оценок: а) состояния экономики и общества в сопоставлении с мировыми тенденциями, рыночной конъюнктурой и возможными направлениями развития; б) макроэкономических, демографических, социально-экономических и научно-технических прогнозов, а также прогнозов размещения производительных сил; в) ценовой, антиинфляционной, налоговой, финансово-кредитной и антимонопольной политики; г) потенциала отраслей с целью поддержки проблемных и социально-значимых сфер экономики; д) развития рыночной инфраструктуры и информационных потоков в экономике.

Качество процесса макроэкономического планирования характеризуется его результативностью, эффективностью и гибкостью.

Результативность процесса макроэкономического планирования отражает своевременность предоставления качественной услуги, отвечающей запросам потребителя.

Эффективность процесса макроэкономического планирования определяется через затраты времени и ресурсов, которые должны быть минимальными. Ее оценивают как отношение выходных ресурсов процесса к входным.

Гибкость процесса (эластичность, способность к адаптации) — приспосабливаемость к изменениям внешних и внутренних условий окружающей среды. Гибкость достигается оптимизацией процесса, т. е. откликом на изменение рынка.

Макроэкономическое планирование направлено на решение следующих основных задач: 1) установление целей развития, изыскание оптимальных путей и средств их достижения; 2) определение потребности в ресурсах для достижения поставленных целей развития, например, определение доходной части государственного бюджета страны для решения социальных задач общества; 3) разработку действий различных органов по достижению поставленных целей развития, например, действий правительства страны, в том числе Министерства экономического развития и торговли, Министерства финансов, Центрального банка РФ, отраслевых министерств и учредителей по оздоровлению убыточных отраслей; 4) определение возможных действий противоборствующих сил и их влияние на решение проблемы.

Выделяют следующие типы макроэкономического планирования:

1. Директивное, или административно-командное планирование, при котором собственником средств является государство. План воплощает государственную стратегию и приоритеты в распределении темпов экономического роста. Для предприятий выполнение плановых показателей обязательно, а государственное управление осуществляется при помощи экономических стимулов и административных указаний, ориентирующих деятельность предприятия в нужном направлении. Директивное планирование исключает возможность воздействия рынка на экономику, выносит на макроуровень решение всех микроэкономических задач. Отсутствует самостоятельность предприятий, учет и анализ ими микроэкономических решений.

2. Индикативное планирование: здесь превалирует государственная собственность на средства производства. Государство для распределения ресурсов в соответствии со своими целями применяет широкий набор экономических регуляторов (цены, процентные ставки, налоги, кредиты, таможенные пошлины). Здесь план определяет экономические параметры и в определенной степени имитирует рынок. При этом типе планирования ресурсы используются эффективнее, чем при директивном.

3. Регулятивное планирование — ему соответствует смешанная экономика. В государстве присутствуют как государственная, так и частная собственность, либо доминирующая форма собственности значительно ограничена. К конкретным целям планирования здесь относятся не только распределение государственных ресурсов, управление и согласование деятельности предприятий в рамках государственного сектора, но и активное воздействие на функционирование частного сектора и его поведение. План и рынок, имея одинаковую значимость, выполняют разные задачи. Участники рынка способны действовать абсолютно свободно, что заставляет государство корректировать свои действия с учетом рынка, учитывать как макро-, так и микроэкономические показатели.

4. Индикативное планирование: здесь исходной базой планирования является смешанная экономика. Плановые документы содержат лишь общие прогнозы о желаемом развитии экономики, а также включают решение о государственных расходах, капиталовложениях и текущих расходах государственных предприятий. Основной задачей плана выступает координация использования государственных ресурсов, не претендующая на прямое определение решений представителей частного сектора. Индикативное планирование оказывает воздействие на частный сектор через ограничение или стимулирование спроса.

Кроме экономических существуют другие государственные планы и прогнозы макропоказателей, осуществление которых влияет на экономический потенциал страны. Среди них прогнозы научно-технического прогресса, регулирование рынка труда, экологической безопасности, состояния природной среды и др.

Приоритетным направлением в условиях рынка должна стать переориентация с адресного, директивного, централизованного планирования на ориентирующее, рекомендательное, индикативное планирование.

Роль индикативного планирования заключается в том, что оно призвано обеспечить оптимальное согласование целей народнохозяйственного развития со средствами их достижения. Оно позволяет органично и взаимосвязанно соединить в едином документе концепции социально-экономической политики государства, прогнозы функционирования экономики, государственные программы.

Такой тип планирования, утратив директивный характер, способен внести в хозяйствование стабильность. Оно не противопоставляется рынку, а вносит коррективы, смягчает действие стихийных рыночных сил, создавая условия для стабильного развития экономики.

Модели макроэкономического регулирования должны базироваться на основе следующей совокупности принципов:

1. Высшая приоритетность социальных целей в деятельности властных структур. Следование данному принципу означает, прежде всего, что именно высшее должностное лицо государства, реализуя свою миссию гаранта соблюдения конституционных норм, формулирует для исполнительной власти конкретные социальные задачи на ближайшую и среднесрочную перспективу. Эти социальные установки в качестве приоритета первого порядка подлежат тщательной проверке и законодательному утверждению. Роль исполнительной власти состоит в оперативном определении и реализации надежных и демократичных механизмов достижения поставленных социальных целей.

2. Обязательное сравнение конкретных сценариев макроэкономического развития и выбор наилучшего из них. Практикуемая ныне Министерством экономического развития и торговли РФ модель разработки прогнозных сценариев носит сугубо констатирующий (инерционно-экстраполяционный) характер. На наш взгляд, при выборе альтернативных макровариантов необходимо, во-первых, закладывать в основу структурирования прогнозируемых мероприятий социальные задачи, утвержденные высшими органами власти. Во-вторых, исходить из императива общего наращивания финансовых ресурсов, а также из наиболее приемлемой пропорции распределе-

ния отчислений между государством (бюджетом), предпринимателями (работодателями) и наемным персоналом. В-третьих, основываться на детальной проработке резервов социальной ориентации всех форм экономической политике. Реализация данного подхода предполагает привлечение к разработке социальных аспектов макроэкономической политики как крупных корпораций, так и профсоюзных и других общественных организаций — механизмов индикативного планирования и социального партнерства.

3. Законодательная регламентация методов макроэкономического регулирования. При реализации данного сценария необходимо законодательно закрепить, во-первых, функциональные сферы участия государства в хозяйственной жизни, устранив при этом неопределенность в разграничении задач, обязанностей и прав между федеральными и региональными уровнями государственной власти. Во-вторых, набор основных документов, касающихся макроэкономического регулирования, а также структуру и порядок их разработки.

4. Объективная оценка итогов народнохозяйственного развития по социальным критериям. Реализация данного принципа возможна в форме налаживания постоянно действующего мониторинга соответствия фактически достигнутых рубежей социального развития законодательно установленным.

5. Ответственность властных структур за реализацию принятых социальных целей народнохозяйственного развития.

Реализация всех этих принципов должна сопрягаться с принятием системы мер по мобилизации финансовых ресурсов на социальные и на промышленно-инвестиционные цели.

Следует отметить, что пока нельзя говорить об окончательно сложившейся в России системы планирования макроэкономических показателей. Она должна пройти путь адаптации и совершенствования с учетом существующего мирового опыта экономического прогнозирования и особенностей общественного развития в нашей стране. Государство составляет прогнозы таких макроэкономических показателей, как ВВП, индекса изменения цен, объема сбыта и оборота розничной торговли, объема долгосрочных инвестиций, расходов на оплату труда, прибыли, объема экспорта и импорта, курса рубля, ставок рефинансирования Центробанка и ряд других. Для их обоснования определяются прогнозы природно-ресурсного потенциала страны, рынка труда, научно-технической деятельности и других влияющих факторов. Кроме того, рыночная среда усиленно формирует потребительское поведение человека, приучая его постоянно приобретать все новые и новые товары. Это также является неоднозначной государственной проблемой, возникающей на стыке экономического и социального в обществе. Роль планирования неизменно повышается тогда, когда экономика той или иной страны оказывается в особо тяжелом положении, требующем от нее мобилизации всех скрытых ресурсов.

Поступила 05.12.06.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

А. Н. Чалухин, кандидат экономических наук

Анализ показывает: за последние 50 лет система городских поселений в Мордовии развивалась быстрее, чем в целом по Российской Федерации, преимущественно за счет города Саранска и поселков городского типа — Комсомольский, Чамзинка, Явас, Атяшево и других.

© А. Н. Чалухин, 2007

Во второй половине XX в. подавляющая часть капиталовложений республики направлялась в Саранск. В результате разрыв в величине республиканского центра и малых городов — Темников, Краснослободск и др. — увеличился. При слабом среднем звене такая тенденция носит отрицательный характер.

Следует отметить, что при переходе от социалистических к рыночным производственным отношениям эта диспропорция еще больше возросла вследствие уменьшения объемов промышленного производства в малых городах РМ, которое привело к снижению реальных доходов населения, ухудшению удовлетворения их потребностей в материальных и духовных благах, падению рождаемости и росту миграции трудоспособных жителей за пределы малого города. Так, за период с 1990 по 2004 г. численность населения малых городов уменьшилась на 15 %. Поскольку они развивались медленными темпами, средняя величина их (19,6 тыс. чел.) меньше, чем в Приволжском федеральном округе (27,4 тыс. чел.). В связи с этим стоит задача увеличения численности населения в них.

Разумеется, решение названной проблемы должно происходить путем активизации усиления их экономики. Необходимость дальнейшего развития малых городов обусловлена также социально-экономическими причинами, прежде всего, целью достижения оптимального объема производства товарной продукции на душу населения. В настоящее время данный показатель в расчете на одного жителя малых городов содержит небольшую долю прибыли, заработной платы и различного рода начислений на нее. Это объясняет малый платежеспособный спрос предприятий и населения на факторы производства и товары народного потребления, что в конечном счете негативно сказывается на прогрессе производства.

Политика роста производства в перспективе зависит от увеличения платежеспособности: у нерентабельных предприятий и фирм в малых городах РМ существует потребность в сырье, материалах, новом оборудовании, но у них нет денег, чтобы купить их и развивать производство на расширенной эффективной основе. Дефицит средств возник, потому что произведенный продукт залеживался на потребительском рынке, иногда продавался по цене ниже себестоимости. Следовательно, для подъема платежеспособности предприятий и фирм товар на рынке должен быть востребован, конкурентоспособен. Рентабельность его производства должна составлять более 10 %. Такой товар приносит прибыль, которая является важнейшим источником формирования инвестиций в производство и создает предпосылки для экономического роста малых городов.

В целях увеличения объемов производства и прибыли на предприятиях городов Инсар, Ардатов, Краснослободск и других требуется улучшить качество разработки бизнес-планов. В настоящее время недостаточная отдача экономических ресурсов на некоторых предприятиях вытекает из-за того, что объемы производства, ассортимент товаров плохо увязаны с рыночными производственными отношениями. В результате нарушается хозяйственный кругооборот денежных средств: авансированные деньги на производство возвращаются на предприятия с низкой нормой прибыли или вообще без прибыли, что негативно сказывается на его инвестиционном процессе.

Помимо прибыли существенным источником экономического усиления сферы материального производства являются кредиты. Согласно обследованиям, кредитные вложения ОАО «Мордовпромстройбанк», АКБ «Актив Банк», «Импэксбанка» в предприятия малых городов незначительны. Данный кредит недоступен почти 1/3 предприятий и фирм малых городов. Большие финансовые трудности также испытывают субъекты малого предпринимательства при реализации намеченных хозяйственных мероприятий: банки неохотно предоставляют им кредиты, что сдерживает их производственную деятельность и экономический рост малого города.

Очевидно, что для улучшения ситуации в области трансформации сбережений предприятий и населения, хранящихся в банках, в инвестиции необходимо улучшение системы экономических отношений банковской системы со сферой материального производства малого города.

По расчетам, на предприятиях в малых городах РМ предстоит обновить парк оборудования на 70 — 80 %. Для этого потребуется более 8 млрд руб. Учитывая финансовое состояние предприятий, обновить материально-техническую базу они не смогут за счет собственных денежных средств. Возможности

сделать это с помощью заемных средств в стране имеются. В настоящее время государство хранит свободные, резервные деньги, например, в стабилизационном фонде. Часть их целесообразно передать коммерческим банкам, которые смогут стать ключевым звеном на современном этапе инвестиционного процесса.

Для повышения роли местных банков, инвестиционных компаний в кредитовании предприятий надо развивать в республике фондовый рынок как механизм мобилизации денежных средств, которые можно будет направить на укрепление экономики малого города. На практике этот механизм уже апробирован: ОАО «Рузхиммаш» разместило на Московской межбанковской валютной бирже облигационный заем на сумму 1 млрд руб., что положительно повлияло на развитие предприятия.

В какие сферы народного хозяйства, отрасли малого города следует направлять денежные средства? Приоритетной является реализация социально ориентированных проектов развития агропромышленного комплекса, систем образования, здравоохранения и строительства жилья. В Послании Главы Республики Мордовия Государственному Собранию РМ указывается, что самое активное участие в осуществлении национального проекта должны принять перерабатывающие и обслуживающие предприятия.

Малые города республики имеют благоприятные предпосылки для развития существующих и размещения новых производств агропромышленного комплекса. Следует отметить, что развитие предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья в значительной мере должно вестись именно в них. Расстояние перевозок, например, скота не должно превышать 60 км, молока — 40 — 30 км, а в районах с значительным уровнем животноводства — соответственно 30 и 20 км.

Экономика малого города должна быть составной частью экономики АПК сельского административного района и республики в целом. Это послужит важным фактором активизации развития сел и деревень в административном районе. Так, по расчетам, 1 га сельскохозяйственных угодий в РМ производит валовой продукции почти на 30 % больше, чем в среднем по Российской Федерации. Себестоимость производства мяса, молока, зерна ниже, чем в среднем по Волго-Вятскому району. В связи с этим в малых городах выгодно расширять производство масла, сыра, мясных консервов и т. д., реализуя их не только в ближайших, но и в более отдаленных районах — Свердловской, Тюменской областях и других субъектах РФ.

Еще одним существенным фактором экономического роста малых городов являются сложившийся производственный потенциал, лесные ресурсы и дары леса, местные минерально-сырьевые ресурсы, на базе которых возможна организация разного рода производств.

Целесообразно запланировать здесь новое строительство и реконструкцию больниц, поликлиник, оснастив их современным медицинским оборудованием; торговых комплексов, универсальных и специализированных магазинов; баз, предприятий по ремонту и техническому обслуживанию сельскохозяйственной техники и автомобилей, бытовой техники. Это будет способствовать повышению благосостояния трудящихся и послужит предпосылкой для быстрого подъема производства.

Благоприятные условия имеются в малых городах для развития и размещения производств, кооперирующихся с крупными промышленными предприятиями. Например, на Серпуховский автомобильный завод система зажигания и стартеры поступают из Украины. Рациональнее было бы выпускать их в одном из малых городов РМ. Данное предприятие могло бы установить хозяйственные связи с ОАО «Сарансккабель», ОАО «Электровыпрямитель» и др. По расчетам, себестоимость изделий была бы меньше по сравнению с изготовляемыми на Украине.

Следовало бы также крупным фирмам, компаниям, производящим электротехнические, видеотелерадиотехнические и другие товары, проработать вопрос об организации в Мордовии, в частности в г. Краснослободске, выпуска для них полуфабрикатов, запчастей или других каких-либо изделий. Это дало бы экономическую выгоду и, кроме этого, обусловило рост производительности общественного труда в стране.

В РМ малые города обладают свободными трудовыми ресурсами, газифицированы, имеют хорошую транспортную связь с республиканским центром, Московским, Нижегородским, Самарским и другими территориально-производственными комплексами. В этом заключается,

как показывают расчеты, экономическое преимущество развития и размещения в подобных поселениях ряда производств, преимущественно характеризующихся сравнительно высокой трудоемкостью при относительно малой материалоемкости (для предприятий, работающих на привозном сырье). Но экономические преимущества могут быть использованы только при определенном размере размещаемых в них предприятий: он должен соответствовать имеющимся здесь свободным (с учетом прироста) трудовым ресурсам. Наиболее эффективными оказываются предприятия небольших и средних размеров.

Многие из трудностей, которые возникают в процессе развития малых городов, порождаются тем, что мы рассматриваем каждый город в отдельности, и не в связи с его местом и значением в системе городских поселений Республики Мордовия и европейской части РФ. Это приводит к некомплексному развитию городских поселений, нерациональному использованию трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Для того чтобы преодолеть сложности при распределении инвестиционных ресурсов, Министерству экономики РМ совместно с другими организациями необходимо исследовать производственные взаимосвязи близко расположенных городов, поселков, устанавливаемые при кооперации и специализации производства, с учетом перспектив развития отраслей промышленности, АПК и ряде иных сфер народного хозяйства. Нужны эффективные проекты небольших предприятий, намечаемых к размещению в малых городах. Следует также наметить меры по подготовке строительных организаций к работе в малых городах, учитывая, что во многих из них нет подобных организаций или они слабы.

Поступила 30.03.06.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Т. Н. Савина

Проблема социальной роли бизнеса в современном обществе, его социальной ответственности, необходимости увеличения инвестиций, финансируемых бизнесом, приобрела сегодня особое значение. Ее поднимают государственные органы и международные организации, сами предприниматели, представители гражданского общества. Это является следствием многих причин. Особого внимания требуют:

— растущее значение поддержки процессов пополнения человеческого капитала, гармонизация общественных отношений;

— более полное удовлетворение круга потребностей человека и общества как для экономического роста и успешного воспроизводства собственно экономического капитала, так и для разрешения социальных противоречий, появление которых неизменно сопровождает экономический прогресс, а также поддержание и укрепление социальной устойчивости общества и его динамизма.

Другая причина — опережающий рост социальных потребностей населения по сравнению с ростом финансовых возможностей государственных органов на всех уровнях, и связанные с этим сложности в работе государственных систем социальных пособий и услуг. Можно назвать и такую причину: механизмы социальной работы бизнеса менее бюрократичны, чем государственные структуры, реализующие социальную политику. Эта работа

© Т. Н. Савина, 2007

бизнеса зачастую более адресна, целенаправленна и эффективна, хотя гораздо менее масштабна, ее адресаты относительно многочисленны. Среди многих других причин нельзя не упомянуть еще одну — потребность в укреплении и демонстрации социальной солидарности в современном обществе, смягчение неизбежного имущественного неравенства, поддержка социально уязвимых слоев общества. Это, с одной стороны, отражает общественные процессы социализации современного капитализма и гуманизации присущих ему общественных отношений, сформировавшихся на основе исторического опыта, а с другой — господствующие в обществе моральные ценности, зрелость политически и экономически доминирующих социальных групп, стремящихся поддерживать социально-политическую стабильность общества и возможную степень социального и материального благополучия населения, общественный консенсус относительно принципиальной приемлемости существующей общественной системы и, тем самым, предотвратить раскол общества и пагубные социальные эксперименты, подобные коммунистическому социализму, пагубные не только для доминирующих социальных групп, но и для всего общества в целом. Масштабы социальной ответственности бизнеса зависят и от этапа социально-экономического развития страны. В настоящее время, когда муниципалитеты еще слабы, а государство сокращает свое участие в решении социальных проблем, роль бизнеса становится особенно значимой и не может ограничиваться благотворительностью.

Масштабные экономические, политические и социальные перемены последних лет породили новую систему отношений, изменили формы повседневной жизнедеятельности индивидов. В результате как у устоявшихся, так и у складывающихся групп населения трансформируются цели, задачи, функции, идеалы. Именно поэтому сегодня особый смысл приобретает изучение критериев социально ответственного поведения субъекта, прежде всего социальный ракурс.

Под критерием социально-ответственного поведения бизнеса следует понимать наличие нерыночных элементов в воспроизводственном поведении фирмы, связанных с формированием партнерских отношений. Это позволяет провести различие между современными трактовками социальной ответственности бизнеса и традиционной благотворительностью. Благотворительность диктуется этическими соображениями, не затрагивает стратегические цели фирмы, не формирует ее поведения как субъекта воспроизводственного процесса.

Анализ развития концепции социально ответственного поведения позволяет выделить несколько уровней социально ответственного бизнеса.

Первый — базовый уровень — отражает получившую распространение в англосаксонских странах модель «компании собственников». Точнее, его следует рассматривать как предпосылку, стартовое условие социально ответственного поведения. Его требования заключаются лишь в добросовестном выполнении прямых обязательств перед обществом и государством в соответствии с установленными правилами игры:

— регулярно выплачивать заработную плату, размер которой должен обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы различной квалификации;

— соблюдать нормы трудового законодательства;

— своевременно и в полном объеме уплачивать все положенные налоги;

— обеспечивать установленные стандарты качества продукции.

Второй уровень связан с развитием партнерских внутрифирменных отношений и предполагает непосредственный учет интересов работников на основе переговорного процесса. В дополнение к соблюдению перечисленных выше базовых обязательств этот уровень гарантирует предоставление работникам некоторого набора льгот и социальных услуг, т. е. реализацию целевых социальных инвестиций, которые с известной долей условности можно разделить на два вида:

— инвестиции в человеческий капитал, главным образом, в профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала, в совершенствование организации и обогащение содержания труда, а также в охрану труда и здоровья работников;

— социальные инвестиции.

Третий уровень, внешний по отношению к отдельной корпорации, но не к бизнес-сообществу в целом, охватывает программы и направления деятельности, сфера действия которых

выходит за рамки предприятия. Объектом социальных инвестиций в этом случае становятся население территории либо отдельные его категории, где разворачивается деятельность корпорации. Сюда попадают все благотворительные программы, изначально нацеленные на создание благотворительных условий деятельности компаний, дающих «сопутствующий эффект», например, вложение в транспортную инфраструктуру региона, благоустройство территории, освещение улиц. Однако следует отметить, что для такого расширения сферы социальной ответственности бизнеса необходимо формировать партнерские отношения с государством на всех уровнях — от муниципального до федеральной власти, а также внутри бизнес-сообщества. В этой связи социальная ответственность в наиболее широком понимании предполагает участие последнего в разработке и проведении государственной социально-экономической политики, направленной на устойчивое развитие.

Особенности становления социально ответственного предпринимательства в России определяются системой разнонаправленных факторов, благоприятствующих формированию социально ответственного поведения и сдерживающих его. К первым из них относятся:

1) наличие мощных корпоративных структур, располагающих ресурсами и запасом конкурентоспособности, необходимыми для осуществления социальных инвестиций;

2) вовлечение экономики в процессы глобализации, под воздействием которых происходит институционализация социальной ответственности предпринимательства по образцам, принятым в международной практике.

В 2002 г. Российский союз промышленников и предпринимателей одобрил Кодекс корпоративной и деловой этики. Начиная с 2000 г. регулярно проводятся всероссийские конкурсы «Российская организация высокой социальной эффективности». В 2004 г. к традиционным номинациям конкурса (оплата, условия и охрана труда, повышение квалификации кадров и реализация социальных корпоративных программ) добавлены две новые: социально-экономическая эффективность коллективного договора и малые предприятия высокой социальной эффективности.

Россия постепенно расширяет заключение глобальных тарифных соглашений, в рамках которых профсоюзы и ТНК договариваются о том, что компания обязуется соблюдать международные нормы и принципы в области прав трудящихся, в условиях занятости и корпоративной социальной ответственности. Впервые в России такое соглашение было подписано 14 мая 2004 г. совместно с Международным профсоюзом работников нефтяной, газовой отраслей промышленности и строительства (ICEM), российским «Нефтегазстройпрофсоюзом» и ОАО «ЛУКойл».

Вместе с тем на становление социально ответственного поведения большое влияние оказывают факторы, сдерживающие этот процесс.

Во-первых, ущербность государственной социальной политики и нехватка социальных инвестиций. В России на протяжении части трансформационного периода остро стоял вопрос ограниченности средств бюджета на проведение социальной политики. В последние годы, несмотря на благоприятную финансовую конъюнктуру пересмотра бюджетных приоритетов в направлении увеличения социальных инвестиций пока не происходит.

Реальное (не на уровне призывов и лозунгов) государственное стимулирование социально ответственного поведения практически отсутствует. Сложившийся в России подход к рассматриваемому процессу может привести к формированию у потенциальных субъектов социально ответственного поведения устойчивого эмоционального неприятия концепции социальной ответственности бизнеса.

В западных странах ситуация принципиально иная. Процесс становления социальной ответственности бизнеса опирается на мощное стимулирование со стороны государства, обеспечивающее высокий уровень социальных инвестиций и реализацию последовательной системы стимулов и льгот для социально ответственных предпринимателей.

Во-вторых, нормальному становлению социально ответственного бизнеса препятствуют широкое распространение неформальных теневых экономических отношений и слабое соблюдение юридических норм. В результате проигрывает государство, недополучающее налоги, и работники, несущие издержки из-за всевозможных нарушений трудового законодательства, прежде всего несправедливой и несвоевременной оплаты труда. Между тем социально ответственное поведение предполага-

ет расширение прав, льгот и сферы компетенции работников и других задействованных в деятельности компании сторон за рамки оплаты труда и налогообложения.

В-третьих, негативным фактором, сдерживающим становление социально ответственного поведения в России, является слабость гражданского общества и социального партнерства. В России на протяжении советского периода сложились традиции патерналистского отношения к работникам и соответствующие ожидания с их стороны. В значительной степени они сохраняются и сегодня. По данным обследования социальной защищенности населения, более 1/3 работников убеждены, что величина их заработка зависит непосредственно от директора предприятия и другого начальства. Лишь около 1/4 респондентов связывают свой заработок в первую очередь с результатами своей работы и коллектива и менее 1 % — с экономическим положением предприятия, наличием заказов, увеличением выпуска продукции. Такая среда крайне неблагоприятна для развития партнерских отношений, составляющих внутреннюю основу корпоративного гражданства.

Поступила 11.12.06.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Ю. В. Сарайкин, кандидат экономических наук

Электроэнергетика — базовая отрасль экономики страны, оказывающая существенное влияние на развитие других отраслей. Надежное и эффективное функционирование данного сектора экономики — важнейший фактор экономической и социальной стабильности государства. Ее эффективность определяет степень энергобезопасности страны, потенциал экономического роста, уровень условий жизни населения.

В настоящее время приобрели актуальность вопросы преобразования организационной структуры электроэнергетики в направлении формирования конкурентной среды и исследования рыночных механизмов, необходимых для разработки мер по эффективному управлению и выработке стратегии развития энергетических компаний. Проблемы электроэнергетики, требующие немедленного решения, известны и появились они достаточно давно. Это износ основных фондов, недостаток инвестиций, большая задолженность потребителей, нерыночные механизмы функционирования отрасли, жесткое государственное регулирование. Растущий спрос экономики на энергию без преодоления существующих в настоящее время трудностей может привести к дисбалансу производства и потребления электроэнергии в будущем. Выходом из данной ситуации видятся кардинальные преобразования электроэнергетической отрасли, которые начались в 2000 г. В настоящее время процесс реформирования как в нашей республике, так и на всей территории страны, проходит этап корректировки и совершенствования, завершения структурных преобразований.

В процессе реформирования электроэнергетики произошла реорганизация региональных энергосистем. Так, в 2005 г. одна из крупнейших организаций республики, от работы которой зависело стабильное и успешное развитие региона, ОАО «Мордовэнерго», прекратила свое существование. Она была разделена на несколько новых организаций, каждая из которых приступила к реализации своих собственных задач. На рис. 1 представлена схема разделе-

© Ю. В. Сарайкин, 2007



Рисунок 1

Схема реорганизации ОАО «Мордовэнерго»

ния ОАО «Мордовэнерго» на самостоятельные компании, являющиеся ее правопреемниками в отношении прав и обязанностей.

Реорганизация компании повысит низкую инвестиционную привлекательность данной сферы. Развитие сетевого комплекса создаст дополнительные возможности для перетоков электроэнергии, позволит увеличить их объемы. Благодаря этому расширится и усложнится география торговли электроэнергией, включая экспортно-импортные операции.

Причины низкой инвестиционной привлекательности отрасли в республике те же, что и в российской электроэнергетике: низкая рентабельность и большие сроки окупаемости, проблемы со сбором платежей (табл. 1).

Увеличение денежных вложений в электроэнергетическую отрасль Мордовии за предшествующие четыре года имело положительную тенденцию. В 2004 г. по сравнению с 2003 г. инвестиции возросли на 104,7 млн руб., или на 77,9 %, а относительно 2001 г. — в 1,5 раза. Несмотря на положительную динамику, в отрасль вложено средств меньше, чем необходимо. Недостаточность инвестиционного капитала ведет к снижению технологического уровня энергопроизводства и ускоренному старению основных фондов (по данным Госкомстата РМ степень износа основных фондов в электроэнергетике на 1 января 2005 г. составила 65,5 %). Постепенно улучшаются показатели эффективности производства электроэнергии (потери в сетях в относительном выражении снизились на 14,7 % за рассматриваемый период).

Неустойчивость финансового положения компаний отрасли объясняется значительной накопленной задолженностью потребителей, которая во много раз превышает инвестиционные вложения. В настоящее время благодаря жесткой политике обеспечения оплаты кризис преодолевается. На рис. 2 представлено развитие данного показателя в динамике.

Заметен значительный спад задолженности покупателей энергокомпании. Так, в 2004 г. по отношению к 2000 г. она снизилась почти в два раза. В ходе проводимой реформы измени-

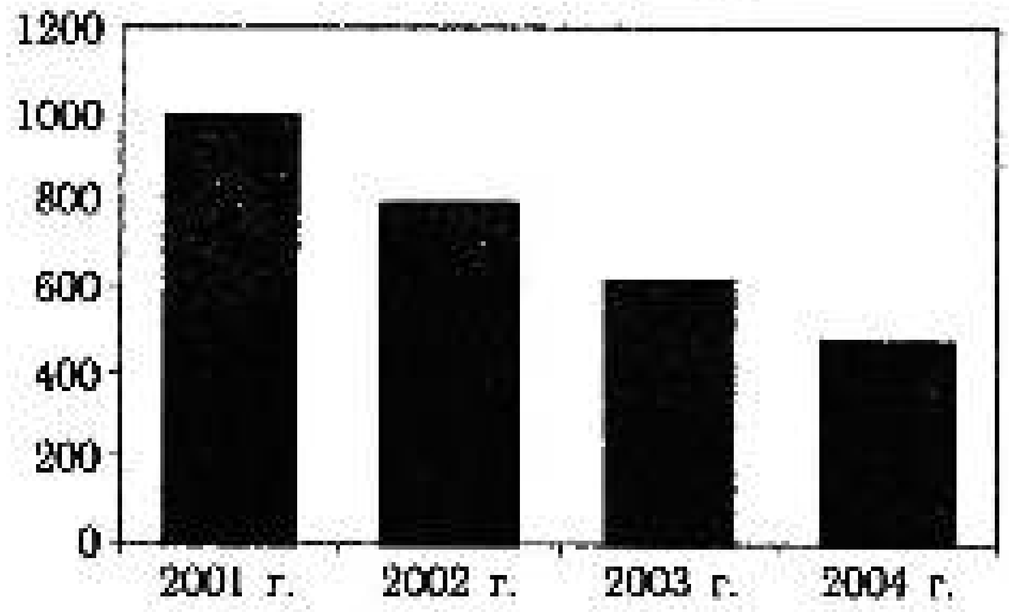


Рисунок 2

Задолженность покупателей электроэнергии за 2001 — 2004 гг., млн руб.

Таблица 1

Основные показатели электроэнергетики Республики Мордовия за 2001 — 2004 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	90,3	86,3	134,4	239,1
Потери в сетях, % от общего потребления	14,8	13,2	13,1	12,2
Задолженность покупателей, млн руб.	985,4	788,2	606,0	463,0
Индекс цен производителей на электроэнергию, % по отношению к прошлому году	134,9	121,6	113,8	114,3

Таблица 2

Структура потребительских расходов населения Республики Мордовия за 2000 — 2004 гг., %

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004
Потребительские расходы всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
на продукты питания	53,3	49,0	46,1	45,3	40,9
на непродовольственные товары	32,0	35,3	36,8	35,4	40,2
на оплату услуг	12,2	13,5	15,0	17,1	17,0
из них: оплата электроэнергии	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1

лась структура отрасли, ее управление, схема реализации продукции и приоритетные направления развития, что не могло не отразиться на тарифах на электроэнергию: цены постоянно увеличивались (в 2004 г. по сравнению с 2000 г. темп роста составил 213,4 %), но темпы их прироста уменьшились. Изменение цен потребовало анализа социально-экономических последствий, с тем чтобы соблюсти баланс растущего спроса экономики на энергию с возможностями энергетических отраслей обеспечить его увеличением производства своей продукции. Рост цен неизбежен, потому что в противном случае из-за недофинансирования инвестиций в отрасль и отсутствия стимулов к энергосбережению (что ведет к увеличению потребления энергии) возникнет дефицит электроэнергии на внутреннем рынке. Рост цен неравномерно сдерживает развитие энергоемких отраслей экономики. Повышение цен на электрическую энергию в целом благоприятно влияет на структуру экономики, увеличивая роль обрабатывающих производств, при сдерживании развития энергоемких сырьевых отраслей. Кроме того, растет доля услуг в ВРП.

Рост цен на электроэнергию, как и изменение структуры экономики в пользу менее энергоемких, а также интенсификация организационно-технологических мер по экономии электроэнергии оказывают сдерживающее влияние на электрическую нагрузку. Однако ускорение экономического роста ВВП (индекс ВРП в 2001 г. составил 107,0 %, в 2002 г. — 108,6 %, в 2003 г. — 112,9 %) приводит к неизбежному увеличению объемов энергопотребления. Социальные последствия роста цен на энергию требуют оценки того, как увеличение затрат населения понизит его жизненный уровень. В табл. 2 представлена структура потребительских расходов населения.

В бюджете населения доля затрат на оплату электроэнергии в 2000 г. составила 0,8 %, в 2004 г. — 1,1 %. Такие величины не должны вызывать неприятия при условии частичного возмещения расходов на энергию малообеспеченному населению. С помощью небольших компенсаций можно добиться не только нормализации тарифов, но и положительных сдвигов в структуре потребительских расходов населения.

Таким образом, ценовая политика в электроэнергетике в ближайшие годы должна строиться на тонком компромиссе между интересами производителей энергии, ее потребителей и государства. Это возможно при изменении уровня цен темпами, обеспечивающими финансирование инвестиций из собственных ресурсов отрасли в объемах, достаточных для развития производственных мощностей соответственно спросу.

Разница между выработкой энергии региональной генерирующей компании и объемом электроэнергии, необходимой для населения, функционирования и развития экономики составляет значительную величину (табл. 3).

По данным таблицы, несмотря на ежегодно увеличивающееся потребление, дефицит уменьшается. В 2000 г. он составил 1 925 ГВт/ч, или 66,17 % от общего полезного отпуска, а в 2004 г. — на 365 ГВт/ч меньше, т. е. 1 560 ГВт/ч, или 50,68 %. В республике нехватка собственного производства энергии покрывается за счет поступления из соседних

Таблица 3

Электробаланс Республики Мордовия за 2000-2004 гг., ГВт/ч

Год	Произведено электроэнергии	Потреблено электроэнергии	Дефицит
2000	984	2 909	−1 925
2001	1 161	2 852	−1 691
2002	1 136	2 903	−1 767
2003	1 296	2 999	−1 703
2004	1 518	3 078	−1 560

регионов (Чувашская республика, Ульяновская, Пензенская и Самарская области). Это объясняется недостаточной установленной мощностью местной ТЭС.

Субъекты РФ можно разделить на энергоизбыточные, самообеспечивающиеся и энергодефицитные. Мордовия относится к последним. Благодаря существованию единой энергетической системы на всей территории страны эти несоответствия исправляются.

Однако подобный дисбаланс может возникнуть и на уровне страны. При постоянном стремлении к росту основных экономических показателей не происходит достаточного вложения средств в развитие электроэнергетики, что усугубляет существующие проблемы в отрасли. В таком положении электроэнергетика не может обеспечивать увеличивающиеся потребности экономики.

Реконструкция и развитие производственной сферы отрасли являются условием эффективного решения целого комплекса неотложных задач. Главным из них будет надежное и устойчивое обеспечение спроса на электроэнергию.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Гужов Н. П.** Статистическое прогнозирование режимов электропотребления предприятия: учеб. пособие / Н. П. Гужов. Новосибирск [б. и.], 1992. 106 с.

Поступила 08.12.06.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Н. А. Сарайкина

К концу XX в. в ряду общесистемных категорий, характеризующих состояние общества и государства, особое место занялп понятие «национальная безопасность». Его широко используют как при анализе геополитических ситуаций, развития процессов внутри отдельной страны, так и применительно к оценке положения человека в мире.

В международной практике термин «национальная безопасность» рассматривается как «состояние защищенности от внутренних и внешних угроз благополучию населения, правам и свободам граждан процветанию экономики, суверенитету и территориальной целостности государства, социальной и политической стабильности общества, национальным интересам» [2]. Национальная безопасность является важнейшей качественной характеристикой состояния общества и одним из основных критериев эффективности функционирования государства.

Уровень обеспечения национальной безопасности в целом и ее отдельных составляющих, в частности экономической безопасности, существенно зависит от состояния и перспектив развития энергетики. Энергетикой, или энергетическим хозяйством называется совокупность процессов добычи, производства, переработки преобразования, транспортировки, распределения и потребления энергии. Энергетика включает в себя сферу энергоснабжения и сферу энергопотребления.

Нельзя не отметить влияние уровня обеспечения отдельных видов безопасности на эффективность энергетики. Ниже эти взаимосвязи рассматриваются на примере отдельных видов безопасности.

© Н. А. Сарайкина, 2007

1. Общеэкономическая безопасность. Основными утрозами данного вида безопасности являются: массовая неэффективность хозяйственной деятельности, низкие темпы экономического роста, монополизация рынков товаров и услуг, низкое качество продукции, слабость конкуренции, неразвитость рыночных механизмов, криминализация экономики, слабость либо, наоборот, чрезмерность государственного регулирования экономики и др. Все перечисленные угрозы общеэкономической безопасности снижают эффективность функционирования и развития энергетики. В свою очередь эффективное развитие и функционирование энергетического комплекса (ЭК) страны, являющегося одной из ключевых подсистем экономики, а также энергетическая эффективность сферы энергопотребления противостоят таким угрозам.

2. Внешнеэкономическая безопасность. От эффективности ЭК зависят цены на топливно-энергетические ресурсы (ТЭР), энергоемкость экономики, страны, себестоимость продукции отечественной промышленности и, соответственно, ее конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. В то же время энергетика в силу достаточной обеспеченности собственными ТЭР существенно зависит от их импорта, а также от экспорта различного силового энергетического оборудования.

3. Финансовая безопасность. Как известно, именно энергетика занимает ключевое место в имеющихся в настоящее время массовых взаимных задолженностях и неплатежах, что провоцирует в итоге финансовую неустойчивость экономики. Очевидно и то, что финансовая стабильность, низкий уровень инфляции, высокий уровень сбережений, накоплений, достаточный объем инвестиционных финансовых ресурсов, низкая цена кредита и другие компоненты финансовой безопасности являются необходимыми предпосылками эффективного функционирования и развития энергетики.

4. Социальная безопасность. От эффективного функционирования энергетики как одной из крупнейших совокупностей отраслей страны зависит преодоление таких социальных угроз, как серьезное ухудшение условий жизни населения, массовая бедность, безработица, преступность, социальные конфликты и забастовки, кризис доверия к власти и политическим институтам, неуверенность граждан и социальных групп в завтрашнем дне и т. п. Кроме того, низкая энергетическая составляющая себестоимости потребительских товаров и услуг является важным условием роста благосостояния народа и, как следствие, повышения уровня социальной безопасности. В свою очередь, все указанные выше социальные угрозы препятствуют эффективному функционированию и развитию энергетики страны.

5. Экологическая безопасность. Энергетика извлекает природные ресурсы из экосистем и превращает их в продукты, подчас более или менее чуждые природе. Основными элементами экологического воздействия энергетики, как известно, являются выбросы, утечка вредных веществ как в процессе нормальной эксплуатации объектов ТЭК, так и при авариях; порча природных ресурсов — воды, земли, воздуха, почв, растительности; отчуждение, затопление земель, просадка и обрушение грунтов; другие вредные воздействия — тепловое загрязнение, радиационное и электромагнитное излучение, шум и т. п.

6. Оборонная (военная) безопасность. От эффективной работы ЭК зависит энергоснабжение объектов, обеспечивающих поддержание обороноспособности страны на необходимом уровне.

7. Энергетическая безопасность. Эффективное функционирование и развитие ЭК обеспечивает достаточность и бесперебойность поставок энергоносителей, их рациональный ассортимент, приемлемое качество и экономическую доступность во всех регионах страны и для всех групп потребителей.

8. Энергетическая безопасность (ЭБ) — один из важнейших компонентов национальной безопасности, поскольку энергия является одним из основных условий жизни современного человека, одним из главных факторов производства и в целом функционирования общества.

Четкой формулировки понятия «энергетическая безопасность», закрепленного законодательно, не существует, так как в России активно обсуждать проблему энергобезопасности стали лишь в начале 1990-х гг. В отечественной литературе встречается два варианта определения данного термина. Под энергетической безопасностью понимают состояние защищенности граждан, общества, государства, экономики от угроз дефицита в обес-

печении их потребностей в энергоносителях экономически доступными энергетическими ресурсами приемлемого качества, от угроз нарушений бесперебойного энергоснабжения. Под состоянием защищенности понимается состояние, соответствующее в нормальных условиях обеспечению в полном объеме обоснованных потребностей (спроса) в энергии, в экстремальных ситуациях — гарантированному обеспечению необходимого объема потребностей.

Второе — это энергетические аспекты национальной безопасности. В современной научной литературе под данным термином понимается совокупность факторов, определяющих влияние качества и эффективности развития и функционирования энергетики, роста (снижения) масштабов энергетического хозяйства на уровень национальной безопасности и отдельных ее составляющих (видов безопасности).

Исходя из данных формулировок, следует подчеркнуть, что определения, данные отечественными и зарубежными экономистами, во многом совпадают.

По мнению ученых ИСЭМ СО РАН, энергетическая безопасность включает множество понятий, связанных с надежностью систем энергетики, бесперебойностью энергоснабжения и т. п. [1]. Это определение точно характеризует цель и задачи обеспечения потребностей потребителей в минимально необходимом объеме и отражает внутренний аспект проблемы энергетической безопасности.

Понятие «энергетическая безопасность» зависит от условий, в которых находятся общество, экономика, от места, которое занимает энергетика в экономике региона. Наличие собственных энергоресурсов определяет энергетическую политику государства и вместе с тем концепцию энергетической безопасности.

Среди энергетических аспектов национальной безопасности наиболее существенными, сильными являются связи энергетики с экономической и энергетической безопасностью. Фактически они отражают не только прямые (первичные) последствия реализации угроз энергетической безопасности в виде дефицитов энергоресурсов и нарушений бесперебойности энергоснабжения, но и вторичные, и третичные последствия. Например, недопоставка потребителю энергоресурса приводит к недовыработке им продукции и последующей цепочке последствий.

Одной из классификаций безопасности является ее разделение на внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя безопасность — характеристика целостности системы, т. е. эта безопасность описывает способность системы поддерживать нормальное функционирование в условиях внешних и внутренних воздействий.

Внешняя безопасность — способность системы взаимодействовать со средой без нарушения целостности последней. Иначе воздействие системы на среду приводит к необратимым изменениям или нарушениям важнейших параметров, характеризующих состояние среды, принятое за допустимое.

Таким образом, принимая во внимание эту классификацию, энергетическую безопасность региона целесообразно разделить на две составляющие: внутреннюю энергетическую безопасность — состояние самой системы энергетической безопасности региона, ее устойчивость к внешним и внутренним воздействиям; внешнюю энергетическую безопасность — взаимодействие системы энергетической безопасности с окружающей природной средой без нарушения целостности последней.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Ковалев Г. Ф.** Надежность систем энергетики: достижения, проблемы, перспективы / Г. Ф. Ковалев, Е. В. Сенцова, М. Б. Чельцов [и др.]; под ред. Н. И. Воропая. Новосибирск: Наука; Сибирское предприятие РАН, 1999. С. 86.

2. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е.А. Олейникова. М.: Экзамен, 2004. С. 13.

Поступила 08.12.06

ТРАДИЦИОННЫЕ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В МОРДОВСКОЙ СЕМЬЕ КОНЦА XIX — НАЧАЛА XX В.

Ю. Н. Сушкова, кандидат исторических наук

В мордовской семье в конце XIX — начале XX в. бытовали две формы собственности: совместная (общесемейная) и индивидуальная (личная). Все члены семьи составляли единый хозяйственный организм, основанный на общности имущества (мокш. «парши», эрз. «пароч и»). В общесемейной собственности обычно находились жилой дом, хозяйственные постройки, инвентарь, скот. Что касается земельного надела, то он считался принадлежавшим сельской общине и распределялся между ее членами паями по мужским душам с периодическим переделом, т. е. находился во временном пользовании. В общесемейную кассу поступали деньги, вырученные от продажи излишков сельскохозяйственной и промысловой продукции, а также заработанное членами семейного коллектива в отходах [1, с. 171 — 173]. Из общесемейных доходов выплачивались подати, необходимые суммы за аренду земли, покупку орудий труда и домашней утвари. Из этих же доходов обеспечивалось питание членов семьи, справлялась верхняя одежда, обувь, ими же покрывались все затраты для проведения семейных и общинных обрядов. «Каждый член семьи одевается, обувается, ест и пьет на счет всей семьи и может быть вполне уверен в том, что он обеспечен и от голода, и от холода, пока он живет в семье. Когда вздумается ему, как это случается, уйти куда-нибудь на работу, то весь свой заработок он обязан целиком принести семье, ничего не утаивая, так как, собственно говоря, он утянл бы у себя, а не у других» [4, с. 162].

Заработанные членами семьи деньги передавались в распоряжение кудазору, который по собственному усмотрению, но, как правило, с согласия семейного или родственного совета принимал решения по вопросам распределения бюджета. «Раньше семейной кассой ведали дед и бабушка. Для того, чтобы взять какую-либо сумму, нужно было объяснить нужду в деньгах как перед кудазором, так и перед всеми семейными. Все заработанное всегда отдавали в общее хозяйство. Только на советах большак объявлял, кем и сколько было заработано. Человека, внесшего больше всех в семейную кассу, очень уважали и ценили»[3] «Деньги хранил хозяин. Раньше мало на что тратили. Все в хозяйстве изготовлялось самими, только за сапогами ездили на рынок. Обычно же ходили в лаптях, сплетенных из лыка своими же домашними»[5]

Нередко большак сам договаривался с наемщиками о работе своих сыновей, при этом они даже не видели заработанных денег, ибо все расчеты с наемщиком осуществлялись непосредственно кудазором. Бывали случаи, когда дети какую-то малую часть из заработанного скрывали от родителей и тратили на собственные нужды. Такой поступок считался нарушением семейного порядка формирования бюджета, и виновник наказывался домохозяином. «Все заработанные деньги должны были передаваться на хранение отцу. Иногда наиболее смелый оставлял себе немного из этой суммы. По рассказам моей матери, один раз поехали два брата в город торговать. Большую часть прибыли отдавали отцу, а на оставляемое втихаря покупали для своих жен ватные одеяла. Свекровь, узнав об этом, была возмущена. Братьев больше не отпускали на заработки и при распределении общих денег учли скрытые суммы, не дав их женам средств на приобретение дополнительной одежды»[9] Эта же респондентка поведала о таком эпизоде из жизни деревенского парня: «Поехал как-то один на заработки. Для него это был первый выезд в город. Во время работы познакомился он с городскими, которые повели его на гулянье, где парень потратил из заработанного двадцать копеек на развлечения. Осознав содеянное, он всю дорогу домой проплакал, переживая предстоящую встречу с отцом»[4]

Правомочия кудазора по распоряжению семейным имуществом были значительными, причем настолько, что в случаях какой-либо

© Ю. Н. Сушкова, 2007

произведенной им нерациональной растраты государственные и общинные органы власти фактически не привлекали его к ответственности. «Если хозяин растратит семейное имущество, то он ответствен только лишь перед Богом». Бывало, дети жаловались на своего отца в волостной суд за растрату им общего имущества, но, как правило, суд выносил решение, основываясь на принципе, что отец вправе распоряжаться имуществом по своему усмотрению. «Мордва смотрит на семейное имущество отнюдь не как на что-то совершенно неприкосновенное для отца и, в особенности, если оно целиком им же и нажито» [4, с. 139 — 140].

Свидетельством широкой правосубъектности кудазора в отношении семейной собственности служит записанная А. А. Шахматовым со слов одного крестьянина села Оркино истории о его отце Степане, который пропивал семейные деньги и имущество. Семья в отчаянии пошла жаловаться уряднику, тот обещал расследовать дело, но слово не сдержал. Сын обратился к старейшинам сельского схода. Однако, выслушав обстоятельства дела, те постановили, что раз «отец нажил имущество, его и воля в отношении к имуществу, куда хочет, туда и денет». На просьбу сына передать ему права домохозяина, иначе отец и лом «пропьет», старики ответствовали: «Если станем ставить сыновей хозяевами, то старикам нельзя будет жить». На вопрос сына, кто будет возвращать отцовский долг в 60 рублей, они сказали: «Ты сам и заплатишь, ты еще молод» [8, с. 622 — 624].

В обычно-правовой практике случаи растраты семейного имущества кудазором встречались редко, ибо тот, как правило, дорожил своей семьей, берег ее достоинство и прежде всего ее экономическое благосостояние.

Общесемейная собственность в системе имущественных отношений занимала основополагающее место, играла решающую роль. Но ею семейные экономические отношения не ограничивались, ибо в мордовской семье имела место еще одна форма собственности, которую можно назвать личной или индивидуальной. Правда, личное имущество мужчин было настолько незначительно, что практически не играло никакой роли в семейной экономике. Обычно они обладали правом преимущественного пользования отдельными предметами семейной собственности (одеждой, обувью), но не имели имущества, которым могли бы самостоятельно распорядиться (продать, подарить). Даже шуба и тулуп, например, часто являлись в семье общими. Правда, иногда возникала возможность заработать, если так можно выразиться, «на карманные расходы».

Другое дело — личная собственность замужней женщины-мордовки, включавшая приданое, часть «кладки» (калыма), наследство, подарки, а также заработки. Существенным источником пополнения ее бюджета была реализация излишков «бабьего хозяйства»: овощей, шерсти, молока, яиц и других продуктов, получаемых в общесемейном хозяйстве в результате ее труда. Замужним женщинам и вдовам в семье выдавалась полоска земли, которую они засевали льном. Женщины иногда, чтобы делать подарки гостям, например, в связи с рождением ребенка, вынуждены были продавать свои волосы [9, с. 309].

Подтверждением права женщины иметь собственное имущество служили специальные пристрои к избе, отводившиеся под хранилище женского добра. К избе прилегали узкие сени, по другую сторону которых ставилась обыкновенно горница или вышка (пустая, нежилая изба без печки), в которой хранились разные вещи и продукты (одежда, посуда, молоко, яйца). Под вышкой устраивалось нижнее отделение, «подклеть», куда помещали на зиму овец, свиней или ставили ульи с пчелами. Различных клетей и пристроек в больших семьях было много, обычно столько, сколько снох в

---

[1] Информация записана автором в 2003 г. со слов Е. М. Горностаевой, 1937 года рождения, с. Шокша Теньгушевского района Республики Мордовия.

[2] Информация записана автором в 2003 г. со слов Ф. Д. Чекмаевой, 1932 года рождения, с. Шокша Теньгушевского района Республики Мордовия.

[3] Информация записана автором в 2003 г. со слов А. И. Маскаевой, 1926 года рождения, с. Баево Теньгушевского района Республики Мордовия.

[4] Информация записана автором в 2003 г. со слов А. И. Маскаевой, 1926 года рождения, с. Баево Теньгушевского района Республики Мордовия.

семействе. Каждая сноха имела клеть и в ней помещала все свое имущество [6, с. 124].

Основу личной собственности женщины составляло приданое, которое она начинала готовить с детства. «С ранних лет, — писал И. Н. Сырнев, — они начинают вышивать себе рубашки и мало-помалу пополнять свой гардероб, подбирая бусы, пуговицы, ракушки, теньки, полотна, полотенца, сукно и т. п. Материал для этого они берут из семейного имущества, в чем им нет никакого запрета» [7, с. 188 — 189]. В подготовке приданого девушке помогали мать и сестры. Нередко приданое изготовлялось на деньги, внесенные в виде калыма, так что жених, внося плату за невесту, получал его обратно практически в том же объеме. Калым и приданое были более или менее соразмерны по величине: чем больше приданое, тем большим был калым.

Состав приданого устанавливался обычно-правовыми нормами, существовала обрядовая церемония его укладки в сундук (мокш., эрз. «парь»). Обычно парь покупал для девушки перед свадьбой свекор, это ставилось ему в условие при сватовстве. Свадебный ритуал укладки имущества невесты в новый сундук осуществляли в сенях, поскольку считалось, что в избе на потолке находилась земля, а между «двумя землями» можно было собирать только покойников, а не живых людей. Сундук обводили изнутри горящей лучиной, после чего первым клали каравай обрядового хлеба (мокш., эрз. «шумбра кши»), затем пять штук серебряных монет: четыре по углам, пятую на средину, на каравай. Также клали в сундук принесенные родственницами лепешки: по две штуки от каждой родственницы, третью лепешку тут же делили между присутствовавшими. В сундук, кроме того, укладывались чашка для еды и ложка, рубашки, шушпаны [2, с. 182 — 191].

В приданое обязательно входили одежда, постельные принадлежности, набор украшений, домашний скот. Размер выдававшегося имущества обсуждался на совете и решался главой семьи. Его стоимость в зависимости от экономического состояния семьи обычно колебалась от 15 до 100 рублей, в редких случаях она достигала 150 — 200 рублей[5]. Количество выдаваемой одежды зависело от состоятельности семьи, от трудоспособности и мастерства невесты и ее матери, действенной помощи родственников. Практиковалась покупка в складчину одежды, особенно женской, и некоторых предметов приданого (одеяла и пр.) несколькими родственными семьями.

В с. Шокша Теньгушевского района отмечали, что в состав приданого входили следующие вещи: шурмы (занавески, зашторивавшие постель молодых) 12 — 14 м в длину, высотой от потолка до пола, соломенный матрас, одеяло и две подушки, а также 17 вышитых рубашек и полотенец. По этому поводу одна мордовка поделилась со мной историей, рассказанной ее матерью: «Раньше обязательно давали невесте все постельные принадлежности: матрас, одеяло, подушки. Иногда давали одну подушку, чтобы муж и жена не расходились. Мой отец в первую брачную ночь отказался спать с моей матерью, сказав, что ей в приданое не дали одеяло... В приданое давали одежду, причем самую лучшую. Пальто, полученное мною от матери в приданое, до сих у меня в чулане висит, как новое»[6]. В пос. Центральном Торбеевского района мне сообщили, что в приданое входили одеяло, подушка, соломенный матрац, самотканая подстилка (ватола), в семьях побогаче набирали короба с одеждой[7]. В Дракине того же района «приданое богатой невесты состояло из большой подушки, одеяла и столешника. Кроме вещей, приданое включало и скот, от каждой породы скота по молодой матке, если отец держал пчел, то из них давал одну или две колоды»[8].

Важной составляющей приданого были украшения, головной убор и ожерелье, передаваемые по наследству от женщины к женщине,

---

[5] Информация записана автором в 2003 г. со слов М. П. Учуватовой, 1927 года рождения, с. Стандрово Теньгушевского района Республики Мордовия.

[6] Информация записана автором в 2003 г. от Ф. Д. Чекмаевой, 1932 г. рождения, село Шокша Теньгушевского района Республики Мордовия.

[7] Информация записана автором в 2002 г. от Н. М. Мялина, поселок Центральный Торбеевского района Республики Мордовия.

[8] Информация записана в 2002 г. от Л. Ф. Откиной, 1936 г. рождения, село Дракино Торбеевского района Республики Мордовия.

причем каждая из владевших ими считала своей непременной обязанностью добавить по возможности украшений, прикупить монет и ракушек. Так, в Атяшевском волостном правлении разбиралось дело о продаже мужем пяти золотых монет с головного украшения жены, заявившей в суде, что те деньги были накоплены и пришиты к головному убору ее бабабкой по матери Анной. Суд наложил на обвиняемого денежное взыскание [4, с. 128]. Короб (сундук, в котором хранилось приданое) считался особенно ценным в силу того, что в нем хранили наголовник с монетами, монеты.

С шеи на грудь у женщин-мордовок опускался продолговатый лоскуток, вышитый шерстью, а у тех, кто был побогаче, и унизанный серебряными монетами. Это украшение называлось сустук. Монет на нем иногда набиралось на 7 — 8 рублей. Парадный головной убор, венец, также включал монеты. Каждая взрослая девушка запасала венец в приданое. Сверху голова покрывалась накидкой из вышитого холста, а обыкновенно каким-нибудь платком. К головному убору также относились «плетени» из монет, привязываемые к косам, иногда ценою на 10 рублей. Один из плетеней собирался невестою, другой — женихом. По свидетельству А. Мартынова, «мордовка-невеста все приданое носит на себе, ибо оно состоит главным образом из монет, в придачу к которым дается еще несколько шушпанов, рубах и платков. Богатую невесту тотчас видно по ее плетеню, сустуку и венцу (венец — род колпака из бархата, вышитого бисером и унизанного монетами)» [5, с. 191].

Личной собственностью женщина распоряжалась самостоятельно, но обычно она советовалась с мужем. Охраняя коробьи, женщины прибегали иногда к хитростям, чтобы спасти свое имущество от расхищения в случае смерти: при тяжелой болезни или беременности тихонько, через подручниц, перетаскивали свою коробью в дом матери. «Никто из мужчин не стоит так сильно за свое имущество, как стоит за свое бабье добро мордовка», — писал по этому поводу В. Н. Майнов [4, с. 128].

Личная собственность женщины была неприкосновенна для других членов семьи и без ее согласия не могла быть использована на нужды семейного коллектива. В случае необходимости кудазор с согласия других членов семьи мог заключить сделку с женой или сноxой: взять у них в долг, продать что-нибудь из их имущества, но потом взятая сумма обязательно возвращалась или компенсировалась. «Мордовская семья всегда имеет запасный небольшой капиталец — в косах (плетнях), сустуке девушек и молодух. И нет больше огорчения для мордвина, когда, в случае какой-либо домашней невзгоды, он должен почать этот заветный капитал, отрезавши плетень у девушки или у молодухи. При первых благоприятных обстоятельствах он тотчас пополняется» [5, с. 192]. Если же муж расточал общесемейное имущество, жена могла сказать об этом старшему в доме (домохозяину).

М. Е. Евсевьев, характеризуя положение замужней женщины, отмечал, что она своими трудами должна была обшивать и одевать мужа и детей, на что из общего хозяйства давались ей только кудель, лен на пряжу и незначительное количество шерсти на чулки и варежки. Деньгами она не получала ни копейки. Что касается приданого, полученного от родителей и родных в виде телки, поросенка или ягненка — то все это поступало в общее достояние семьи. В пользу женщины шли только те деньги, которые она выручала от собственных рукоделий. Этими средствами она и удовлетворяла все свои нужды на приобретение нарядов [2, с. 339].

По мордовским воззрениям «все, что составляет бабий доход или бабье имущество, не может ни в каком случае растрачиваться мужем или кудазором. В случае, если муж, будучи кудазором, делал долги и затем умирал, или же по иным причинам не мог быть ответственным за долги, сделанные для дома, а не лично для своих целей, жена, как принявшая от него домоводство, должна была отвечать. В том же случае, когда долги делались женой на нужды всей семьи или ее собственные, муж выступал ответчиком за эти долги и отвечал за них всем семейным имуществом» [4, с. 128].

Ситуация складывалась иначе, если долг был сделан по причине «пьянства» или «прогула», тогда эти суммы не возмещались женой. Но, поскольку отношения мужа и жены в большинстве случаев были теплыми и тесными, жена старалась как-нибудь потихоньку продать что-нибудь из имущества и скрытно от всех уплатить кабацкий долг мужа. «Все стали бы косо смотреть на ту жену, которая поступила бы иначе, и отнеслись бы совершен-

но равнодушно, если бы не заплатили за отца дети и односемьяне» [4, с. 128 — 129].

Все содержимое паря, в том числе головной убор и ожерелье, передавались по наследству по женской линии. Со смертью бездетной жены муж обязан был все ее девичье имущество возвратить ее семье, и там оно поступало в распоряжение матери умершей, или за смертью последней — девушкам: племянницам, сестрам, а если таковых не было, то холостым братьям. В случае вдовства женщина была вправе вернуться в дом родителей, забрав свой короб. Приобретенное при жизни мужа становилось с его смертью общим достоянием семьи, и жена имела право пользоваться лишь половиной того, «на что она могла рассчитывать при его жизни». В малой же семье в случае смерти мужа жена — полная и бесконтрольная распорядительница всего оставшегося после него имущества за исключением душевого надела, который обыкновенно брался в общество до совершеннолетия детей мужского пола [1, с. 483]. Все, что было истрачено мужем при жизни жены с ее согласия или даже без него, после смерти жены семья покойной от мужа требовать не могла. Имущество после смерти мужа переходило к его детям или родственникам. Если вдова оставалась бездетной, она получала кое-что «на память», а если у нее были дети, то они считались наследниками, она же при них была опекуншей.

Итак, имущественной основой семейных отношений у мордвы конца XIX — начала XX в. являлись две формы собственности — общесемейная и индивидуальная, главным образом, женская. Поскольку брак у мордвы в рассматриваемый период представлял сделку, супружество можно характеризовать не просто как личный, но прежде всего как имущественный союз. Права женщины нашли при этом наиболее ярко выраженное обычно-правовое оформление, ибо ее собственность, считавшаяся неприкосновенной, играла существенную роль в определении статуса жены в семье. Управление общесемейным имуществом возлагалось на домохозяина, распределявшего его по своему усмотрению на общесемейные нужды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Гребнев М.** Мордва Самарской губернии: историко-этнографический очерк / М. Гребнев // Самарские епархиальные ведомости. 1886. № 24.

2. **Евсевьев М. Е.** Избранные труды / М. Е. Евсевьев. Т. 5., 1966.

3. **Лузгин А. С.** Жизнь промыслов. Промысловая деятельность крестьян Мордовии во второй половине XX в. (Этнокультурные аспекты) / А. С. Лузгин. Саранск, 2001.

4. **Майнов В. Н.** Очерк юридического быта мордвы / В. Н. Майнов. СПб., 1885.

5. **Мартынов А.** Мордвы в Нижегородском уезде (из записок 1863 года) / А. Мартынов // Нижегородские губернские ведомости. 1865. № 24.

6. Народы России. Живописный альбом. СПб.: Издание Картографического заведения А. Ильина, 1880; **Шахматов А. А.** Мордовский этнографический сборник / А. А. Шахматов. Спб., 1910.

7. **Сырнев И. Н.** Распределение населения Среднего и Нижнего Поволжья по территории, его этнографический состав, быт и культура / И. Н. Сырнев // Россия. Полное географическое описание нашего Отечества. Настольная и дорожная книга; под ред. В.П. Семенова. Среднее и Нижнее Поволжье и Заволжье. СПб. 1901; Россия. Полное географическое описание нашего отечества. Среднее и Нижнее Поволжье и Заволжье: репринтное издание. Ульяновск, 1998.

8. **Шахматов А. А.** Мордовский этнографический сборник / А. А. Шахматов. СПб., 1910.

9. Рукописный фонд ГУ НИИ ГН. И-496.

Поступила 07.02.07

СНИЖЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПРОЦЕССЕ РЫНОЧНОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

И. Е. Илякова

Реформы, проводимые в России с начала 1990-х годов, ориентировались на ограничение роли государства в экономике. В рамках реализации программных мероприятий был снят контроль над ценами, открыты каналы для осуществления на предпринимательской основе внешнеэкономических связей, объявлен курс на всемерное разгосударствление экономики, приватизацию объектов государственной собственности. Одновременно с этим ликвидирован товарный дефицит. На практике изменения, изначально направленные на достижение либеральных целей, дали весьма противоречивые результаты. В целом последствия реформаторских усилий можно оценивать в двух основных разрезах. Первый разрез — институциональные изменения, обозначающие становление новой экономической системы. Именно этот аспект выдвигался в центр внимания общества в течение весьма продолжительного этапа реформ. Довольно скоро в данном отношении можно было отметить процессы, сильно влияющие на структуру экономических интересов.

1. Сдвиги в структуре собственности, множественность взаимодействующих экономических укладов. Понимая под экономическим укладом определенный тип производственных отношений, охватывающих значительную часть экономики и способных к относительно самостоятельному воспроизводству, можно говорить о том, что в результате проведенных реформ многоукладность экономики стала реальностью. Так, с 1995 г. произошло увеличение общего количества хозяйствующих субъектов более чем в 2,6 раза. Примечательно, что наряду с тенденцией увеличения общей численности предприятий и организаций увеличился удельный вес частной формы собственности в их структуре. Так, если в 1995 г. данный показатель составлял 62,5 %, то уже в 2005 г. он был равен 79,2 %. Темп роста общего количества предприятий и организаций частной формы собственности в 2005 г. по отношению к 1995 г. составил 227 % [9, с. 349]. После 1995 г. в России более 70 % валового внутреннего продукта стало создаваться в негосударственном секторе. В 1994 г. эта доля составляла 62 %, а в 1993 г. — 52 %. Особенно характерными были изменения структуры розничного товарооборота по формам собственности. Если в 1991 г. через негосударственные формы реализовывалось 33 % то в 1992 г. — 59, в 1993 г. — 77, в 1994 г. — 85, в 1995 г. — 87 и в 1996 г. — 91 % [5, с. 63].

2. Новое влияние спроса на экономику, превращение его в реальный структурообразующий фактор.

3. Открытость для внешнего мира российской экономики в целом и всех ее хозяйствующих субъектов, обеспечивающая встраивание в глобализационные тенденции.

4. Новая роль денег. Превращение денег в ресурс, обладающий в краткосрочном аспекте наибольшей привлекательностью для предприятий, банков и домохозяйств.

5. Существенный вес крупных собственников финансового капитала в отношениях по формированию экономической политики в стране.

Второй аспект оценки результатов реформ — экономические и социальные результаты, в которых можно судить по масштабам роста ВВП, изменениям в уровне жизни населения. Так, за 1991 — 1998 гг. ВВП снизился на 47 %, промышленное производство — 54 %, а объем капитальных вложений — в 4,5 раза [5, с. 65].

Наряду с ухудшением экономических показателей период рыночной институционализации в России характеризуется резким снижением уровня жизни населения. Так, на начальном этапе реформ, в 1992 г., третья часть населения страны — 33,15 % — оказалась за чертой бедности. Несмотря на то, что в последнее время значение показателя улучшилось.

© И. Е. Илякова, 2007

оно и на сегодняшний день недопустимо велико. Динамика показателя по итогам последних лет выглядит следующим образом: 2002 г. — 24,5 %; 2003 г. — 20,3, 2004 г. — 17,8 %. Кроме того, наблюдается серьезный разрыв в уровне жизни разных слоев населения: только за последние пять лет он увеличился на 10 %. Углубление дифференциации в уровне жизни населения — одно из наиболее наглядных негативных последствий ошибок, допущенных в ходе рыночной институционализации [10].

В 90-х годах российская экономика, как и другие переходные экономики, столкнулась с дилеммой необходимости либерализации рынков и защиты отечественных производителей от разрушительной конкуренции импорта, которая наиболее остро проявила себя в первой половине 90-х годов до августовского кризиса 1998 г. и вызвала резкое сокращение отечественного производства. Причиной острых негативных последствий усиления импортной конкуренции явились отсутствие внешнеторговой политики постепенного открытия рынков, стремительная либерализация экономики на фоне завышенного курса рубля.

Последовательное проведение и завершение рыночных реформ закономерно оборачивалось ухудшением показателей конкурентоспособности российских товаров в силу следующих причин:

— объективно большей затратоемкости продукции в сопоставлении с другими развитыми экономиками, находящимися в относительно более благоприятных условиях;

— высоких транспортных издержек из-за огромной протяженности внутреннего рынка и отдаленности основных индустриальных центров от морских коммуникаций, что еще более снижало конкурентоспособность на мировых рынках;

— невозможности компенсировать рост совокупных издержек производства и реализации продукции дополнительными доходами, получаемыми на мировых рынках.

Следовательно, ключевая задача российской экономики — снижение издержек производства и повышение конкурентоспособности продукции — вступала в противоречие с продолжением процесса выбранной модели рыночной институционализации, который не сокращал, а увеличивал затратный характер функционирования экономики. Необходимая экономия обеспечивалась за счет сокращения затрат на потребление населения, низких заработков, использования бесплатного труда. В то же время приведение показателей, характеризующих потребление населения, к нулевым значением невозможно. Объективное существование такого сдерживающего фактора обусловливает компромисс в форме половинчатых рыночных реформ, способствующих экономии трансакционных издержек. В общем виде эффективность рыночной институционализации количественно связана со значительной экономией на трансакционных издержках, а критерий удачного развития рыночных отношений, с позиций институциональной экономики, заключается в утверждении о том, что рост трансакционных издержек экономически оправдан, если удается сократить их удельную величину на одну рыночную сделку или обеспечить экономию общего объема совокупных издержек, которая возникает в итоге. В ходе рыночной институционализации экономики России обозначенные требования оказались не соблюдены.

В результате приватизации отечественная промышленность не получила необходимых ей инвестиционных ресурсов. Результатом острого дефицита инвестиций явился критический уровень показателей износа основных средств, устаревания оборудования. На конец 2004 г. изношенность всех основных фондов составила 45,1 %, а уровень показателя в промышленности сложился равным 50,6 % [8, с. 373]. Это говорит о том, что ситуация в сфере основного капитала характеризуется как близкая к кризисной. Кроме того, если ранее рост производства был возможен за счет увеличения загрузки мощностей (по некоторым данным, в 1997 — 1998 гг. она оценивалась в 48 %), то к настоящему времени избыток снизился (до 11 % в 2004 г.) [2]. В условиях изношенной технологической базы обеспечить конкурентоспособность экономики возможно лишь путем широкомасштабной замены существующего аппарата на новый, отвечающий современным требованиям. Справедливость утверждения становится очевидной при рассмотрении параметров энергоемкости отечественной экономики. По некоторым оценкам, по этому показателю Россия отстает от развитых стран в 3 — 3,5 раза. Частично это свя-

зано с преобладанием в структуре производства энергоемких отраслей (металлургии, химической промышленности), но даже если устранить эффект различий в отраслевой структуре, разрыв остается очень большим (2,5 — 3 раза). Очевидно, что с такой энергоемкостью не может идти речи о конкурентоспособности промышленности. И без того тяжелое положение усугубляют высокие объемы энергопотерь, опять-таки обусловленные изношенностью и устареванием мощностей. Согласно докладу «Гринпис России», потери энергии в РФ составляют до 40 % ее потребления, что сравнимо с объемом всей экспортируемой нефти [4].

На фоне изношенного основного капитала, а также по причине отсутствия либо недостаточного внедрения экологичных технологий нарастающие темпы промышленного производства порождают ухудшение состояния экологической среды. Так, по данным МПР РФ, совокупный выброс вредных веществ от стационарных источников в атмосферу в 2003 г. вырос по сравнению 2002 г. на 1,8 % и составил 19,83 млн т. Объем промышленных выбросов достиг 15,87 млн т. Значительным оказался рост вредных выбросов в ряде отраслей добывающей промышленности: в газовой он составил свыше 10 %, в нефтедобывающей — 3,7 %, в электроэнергетике выбросы вредных веществ в 2003 г. увеличились на 2,8 % [4]. Рост экономики в том же году составил 7,3 %, следовательно, на каждый процент роста экономики приходилось 0,25 % увеличения выбросов вредных веществ. В то же время еще в 1990 г. на долю России приходилось 17,4 % общемирового объема парниковых выбросов.

Перед экономикой России на среднесрочную и долгосрочную перспективу, согласно выбранному правительством страны курсу, стоят такие задачи, как: повышение уровня жизни населения и улучшение демографической ситуации, устранение ограничений экономического роста, содействие подъему конкурентоспособности российских компаний и развитию малого бизнеса, реализация региональных стратегий социально-экономического развития, рациональная интеграция в мировую экономику. Известный отечественный экономист Е. Ясин, отвечая на вопрос о том, какая же имеено из поставленных целей является наиболее значимой, отмечает следующее: «На мой взгляд, это не удвоение ВВП, не борьба с бедностью и даже не переналадка экономики на ускоренное развитие обрабатывающих отраслей. Это повышение конкурентоспособности. Если мы поднимем авторитет российских товаров и услуг, то нам удастся удвоить, а может быть, даже утроить ВВП, победить бедность, решить проблемы интеграции и диверсификации экономики» [11].

Конкурентоспособность национальной экономики определяют ее уровни: конкурентоспособность институтов; конкурентоспособность ресурсов; конкурентоспособность товаров и услуг на внутреннем и глобальном рынке. Конкурентоспособность институтов и ресурсов, в свою очередь, является определяющим факторами в достижении конкурентоспособности по товарам и услугам.

По природным ресурсам Россия — одна из самых богатых стран мира. Благодаря этому она имеет сегодня отличный торговый баланс и может предложить на мировом рынке конкурентоспособные сырьевые товары и энергоносители. Однако в сложившейся ситуации есть и минусы: зависимость от конъюнктуры неустойчивых мировых рынков и главное — ослабление стимулов к развитию инновационной экономики, к структурным и институциональным изменениям, важным для поддержания высокой адаптивности страны и для повышения жизненного уровня населения. Нефтяные месторождения России не относятся к числу наиболее благоприятных с точки зрения эксплуатации. При цене менее 10 дол. За баррель добыча нефти на экспорт становится нерентабельной. В целом сырьевой экспорт, подчиненный динамике мирового рынка, не создает условий для высоких темпов экономического роста и преодоления отставания России от промышленно развитых стран по уровню душевого ВВП.

По трудовым ресурсам и человеческому капиталу Россия в скором времени столкнется с проблемой сокращения численности населения трудоспособного возраста. В 2007 г. оно составит 370 тысяч, а в 2008-м — 540 тыс. чел. Поэтому одним из факторов формирования трудового потенциала на территории страны становится миграция населения [1].

Один из важнейших показателей, с помощью которого ООН измеряет развитие соци-

альной сферы в различных странах, — индекс развития человеческого капитала (ИРЧП). В числе главных составляющих этого индекса ожидаемая продолжительность предстоящей жизни; уровень образованности населения и реальный душевой валовой внутренний продукт (ВВП). Взятые вместе, они отражают три основных качества развития страны: здоровая жизнь, обеспечивающая долголетие населения, достигнутый уровень образования и достойный человека материальный достаток.

В советское время Россия занимала по ИРЧП место в числе развитых стран мира. Она славилась своим образованием; продолжительность жизни хотя и не была очень высокой, но росла, а уровень жизни рассчитывался так, что мог считаться вполне сопоставимым с развитыми странами. Спад производства и сокращение ВВП в России в 90-х годах, связанные с трансформационным переходом к рыночной экономике, привели к тому, что она покинула по показателю ИРЧП группу развитых стран и заняла место в группе государств со средним уровнем развития. Так, например, Россия в 1995 г. занимала по ИРЧП лишь 114-е место из 174 стран, по которым рассчитывается индекс человеческого капитала. После 2000 г. в связи с быстрым экономическим ростом ИРЧП России стал расти, в результате чего она переместилась на 62-е место. В отчете за 2004 г. Россия находится на 57-м месте из 177 [3].

Применительно к капиталу нынешняя ситуация характеризуется тем, что наиболее конкурентоспособные экспортные сектора имеют возможность пользоваться практически бесплатно созданными в советское время мощностями. Это на определенный период компенсирует недостаток иных конкурентных преимуществ. Пока можно обойтись сравнительно небольшими инвестициями на модернизацию или отчасти на замену наличного оборудования. Но достаточно скоро потребуются крупные инвестиции в реконструкцию с внедрением новых технологий, поэтому и здесь конкурентные позиции могут быть утрачены.

В нынешней ситуации существенных ограничений, на привлечение инвестиций нет. В стране имеются свободные средства, ждущие выгодного приложения. Открыты и зарубежные источники, особенно в связи с неблагоприятными тенденциями на мировых финансовых рынках. В России относительно выше доходность, хотя и риски выше. Сегодня наиболее привлекательны такие отрасли, как нефтяная, газовая, торговля, недвижимость, да и то при условии наличия подходящих заемщиков или реципиентов инвестиций, вызывающих доверие и склонных к сотрудничеству. Для диверсификации экономики необходимы вложения в иные сектора, сегодня неконкурентоспособные и рискованные, в которых нередко приходится сталкиваться с некооперативным поведением, с людьми, не готовыми обменивать контроль на инвестиции. Рыночные механизмы перелива капитала, практически так и не созданные в России, в подобных случаях работают неэффективно.

Таким образом, возросшая неопределенность технико-экономических сдвигов препятствует установлению приоритетов и финансированию конкретных крупных инвестиционных проектов. Государственные инвестиции, по крайней мере в скромных масштабах, оказываются необходимыми, во всяком случае для преодоления «провалов» рынка. Из-за отсутствия в стране «длинных» денег целесообразно на модернизацию привлекать крупные иностранные инвестиции, следовательно, формировать для них конкурентоспособный инвестиционный климат. Важно4'при этом иметь в виду, что увеличение масштабов применения рассмотренных ресурсов само по себе, как было в прошлом, быстрых темпов роста, да и повышения конкурентоспособности не даст.

Сегодня общепризнанно, что институты играют важную роль в достижении конкурентоспособности и эффективном развитии страны в целом. В начале 1990-х годов осуществлена либерализация экономики, ставшей открытой, введен свободный курс рубля, отменена монополия внешней торговли. Заработала конкуренция. Проведена масштабная приватизация. Хотя и сейчас до 40 % производственных активов все еще находится в руках государства, все же институт частной собственности получил права гражданства и положил начало вместе с рыночными ценами и конкуренцией формированию тех стимулов, которые во всем мире побуждают к росту производства и повышению эффективности, бережливости и снижению издержек, к инновациям и их распространению. Принят вполне рыночный Гражданский кодекс РФ, поддерживающий исполнение контрактов и защищающий соб-

ственность. Практически заново создана налоговая система, включая систему администрирования налогов, — один их институциональных столпов рыночной экономики. Сформированы новая бюджетная система с казначейским исполнением бюджета и банковская система, а также финансовые рынки, принята Конституция 1993 г., в которой закреплены все основные гражданские права и свободы, что создает стабильную правовую базу для демократического развития страны.

Относительно конкурентоспособности отечественных товаров ситуация сложилась следующим образом. Исследования, проводимые с помощью принятых в зарубежной практике индикаторов, показывают, что в настоящее время на мировом рынке господствуют такие российские сырьевые товары, как газ, нефть, никель. Исключение составляют энергетическое и электротехническое оборудование и приборы. Других продуктов с высокой степенью технологической обработки в списке не оказалось. До недавнего времени в числе конкурентных на внешних рынках товаров были морские суда, но они в 2002 году, исчерпав свои запасы конкурентоспособности, выбыли из перечня. Таким образом, наблюдается следующая картина: чем выше степень технологической обработки нашей промышленной продукции, тем ниже уровень ее конкурентоспособности. Что касается внутренней конкурентоспособности, то здесь существующая статистика не позволяет делать точные расчеты. Возможность для сравнения представляется только по крупным группам товаров. Из продовольственных товаров на внутреннем рынке мы имеем примерно 70 % отечественных и 30 % импортных. На рынке товаров народного потребления обратная пропорция. И, как правило, все российские товары на внутреннем рынке занимают пока низшую ценовую группу. Отчасти это объясняется низким уровнем жизни большей части населения, которое не может себе позволить дорогие покупки. В том случае, если ситуация изменится, начнет работать рыночный механизм, отрасли, которые сегодня реализуют продукцию на внутреннем рынке, потеряют свои позиции. Примером подобного развития событий является автомобильная промышленность. По мере того как увеличивались доходы, росли спросовые показатели в отношении иномарок, поскольку отечественные автомобили по многим потребительским характеристикам уступают. Отечественным производителям предстоит решить две задачи: поднять уровень конкурентоспособности своей продукции, но при этом цены на внутреннем рынке должны расти в разумных пределах.

В силу рассмотренных причин Россия до сих пор устойчиво теряет позиции по индексам текущей и перспективной конкурентоспособности экономики. Так, по международному рейтингу ООН текущей и перспективной конкурентоспособности Россия опустилась с 24-го места в 1998 г. на 70-е место в 2003 г., а по итогам 2005 г. — на 75-е, занимая 81-е место по качеству услуг, оказываемых государством малому бизнесу, 69-е место — по инновационным процессам, 61-е — по макроэкономическим показателям [7].

По оценкам экспертов Всемирного экономического форума, в мировом рейтинге по индексу конкурентоспособности Россия занимает 64-е место (11-е — по качеству макроэкономической политики; 30-е — по открытости рынка; 35-е — по эффективности рынка труда и инновациям; 73-е — по технологической готовности; 90-е — по безопасности, надежности правоохранительной системы и уровню террористической угрозы; 91-е — по эффективности финансовых рынков; 93-е — по эффективности государственного управления [6]. К сожалению, дальнейшая вероятность падения конкурентоспособности России на внутреннем и внешнем рынках сохраняется.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Аккерман Е.** Пять проблем — 2005 / Е. Аккерман, О. Латышева, М. Сергеенкова, Д. Суетин // Экономика и жизнь. 2005. № 13. С. 3.

2. **Гурвич Е.** Как собрать инвестиционный пакет / Е. Гурвич // Российская газета [Электронный ресурс]: http://www.rg.ru/2005/05/24/investicii.html

3. Индекс развития человеческого капитала ООН за 2004 г. // http://www.hdr.undp.org/reports/global/2004/other_languages.cfm

4. **Кузнецов И.** Дыми, Отечество! / И. Кузнецов // Экономика и жизнь. 2005. № 7. С. 1.

5. **Кушлин В. И.** Траектории экономических трансформаций / В. И. Кушлин. М.: Экономика, 2004. 310 с.

6. **Назарова Л.** Сливки съели, и каждый процент роста достанется дороже / Л.Назарова // Экономика и жизнь. 2005. № 9. С. 6.

7. Отчет по глобальной конкурентоспособности // Стратегия конкурентоспособность. 2005. № 3. С. 28.

8. Регионы России. Социально-экономические показатели 2005: стат. сб. М.: Росстат, 2006. 982 с.

9. Российский статистический ежегодник. 2005 М.: Росстат, 2006. 819 с.

10. Россия в цифрах / Федер. служба гос. статистики // www.gks.ru/free_doc/2005/b05_13/06-01.htm

11. **Ясин Е.** В нефтяном пиру похмелье / Е. Ясин // Рос. газ. [Электронный ресурс]: http://www.rg.ru/2004/07/14/yasin.html

Поступила 05.02.07.

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В. В. Митрохин, кандидат экономических наук

В силу специфики банковской деятельности кредитные операции, осуществляемые коммерческими банками, подлежат строгому регулированию со стороны Центрального банка. Необходимость подобного подхода кроется в стремлении надзорного органа обеспечить надежность ссудных операций банков, например, через ограничение суммы кредита, предоставляемого одному заемщику; посредством целевого характера будущей ссуды либо путем ужесточения требований к потенциальным заемщикам. Цель данных ограничений — избежать чрезмерной концентрации банковских рисков.

Другая причина регулирования банковского кредитования — стремление стимулировать или ограничить предоставление определенных видов ссуд в связи с их ожидаемым воздействием на экономику. Например, в США действуют Закон о реинвестировании от 1977 г., призванный поощрять предоставление кредитов в районах с низкими и умеренными доходами, и Инструкция *U* к Федеральному резервному акту, принятая в соответствии с Законом о фондовых биржах (1934), ограничивающая размер ссуды для приобретения и хранения ценных бумаг и призванная уменьшить спекуляцию [3].

Регулирующее воздействие Банка России на банковскую систему страны осуществляется в трех основных формах — прямое регулирование, косвенное регулирование и надзор. Каждой форме регулирования присущи свои специфические методы и инструменты, которые отражают характер воздействия Банка России на деятельность банковской системы страны.

Прямое регулирование деятельности кредитных организаций выражается в установлении норм деятельности банка по выполнению требований федеральных законов, а также установлении пруденциальных норм деятельности, представляющих собой требования, невыполнение которых может отрицательно повлиять на финансовое положение кредитных организаций или на возможность реальной оценки их финансовой деятельности.

Косвенное регулирование банковской системы, имеющее в качестве основного объекта воздействия денежную массу в обращении, происходит в ходе проведения денежно-кредитной политики и реализуется путем осуществления Банком России операций на открытом рынке, рефинансирования банков, валютного регулирования, управления наличной денежной массой, политики обязательных резервов, а при необходимости и путем прямых количественных ограничений.

Регулирование деятельности банков в форме надзора предполагает проверку исполнения ими норм деятельности. К числу надзорных направлений деятельности Банка России относится также применение к кредитным организациям мер воздействия за несоблюдение установленных норм, которые могут носить как предупредительный, так и принудительный характер.

В качестве главного инструмента прямого государственного регулирования кредитной

© В. В. Митрохин, 2007

политики банков выступает система обязательных экономических нормативов, утвержденная Инструкцией Банка России от 16 января 2004 г. № 110-И «Об обязательных нормативах банков». Обязательные экономические нормативы выступают инструментом обеспечения устойчивости кредитных организаций и одновременно инструментом влияния на эффективность работы и инвестиционную активность банков.

На возможности кредитования банками национальной экономики в той или иной степени оказывает влияние большинство экономических нормативов, в частности, через величину собственных средств (капитала) банка, используемую при расчете этих норм. Прямые количественные ограничения кредитной деятельности банков установлены следующими нормативами: $Н_6$ — максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков; $Н_7$ — максимальный размер крупных кредитных рисков; $Н_{9.1}$ — максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, представленных банком своим участникам.

В экономической литературе неоднократно отмечается, что существующие в настоящее время значения вышеуказанных нормативов не стимулируют, а ограничивают кредитную деятельность банков [1: 4]. Банковское сообщество неоднократно предлагало снизить требования данных нормативов, однако Банк России занимает принципиальную позицию по этому вопросу, заключающуюся в твердом желании ограничивать кредитные риски банков именно таким способом. Следует отметить, что если в нашей стране Банк России не наделен полномочиями прямого вмешательства в процесс установления кредитной политики коммерческих банков, то в ряде других стран центральные банки обладают более существенными полномочиями в данной сфере. Например, в Великобритании, где Банк Англии может давать кредитным организациям качественные директивы относительно их кредитной политики, регулируя тем самым порядок распределения средств.

Косвенное регулирование кредитной политики коммерческих банков методами экономического характера имеет место при проведении Банком России денежно-кредитной политики. Реализуя ее, Банк России воздействует на кредитную политику коммерческих банков через уменьшение или увеличение их кредитного потенциала.

Необходимо подчеркнуть, что денежно-кредитная политика государства является одним из главных факторов, определяющих кредитную политику банков. Одновременно косвенное государственное регулирование в сфере кредита с помощью монетарной политики выступает более гибким инструментом по сравнению с прямым вмешательством, что особенно ярко проявилось в нашей стране в переходный период. Так, на начальном этапе экономических преобразований в период бурной инфляции денежно-кредитная политика носила жесткий рестрикционный характер, что немедленно выразилось в снижении объемов кредитных вложений коммерческих банков. Постепенное смягчение денежно-кредитной политики в течение 1999 — 2001 гг. привело к увеличению объемов кредитования. Проводимая в настоящее время денежно-кредитная политика Банка России требует совершенствования в целях стимулирования кредитной политики коммерческих банков. В частности, требуется снижение норм обязательного резервирования по привлеченным средствам банков. По общему признанию, обязательным резервным требованиям присущ так называемый налоговый эффект. Под налоговым эффектом резервных требований в мировой практике управления финансами коммерческих банков понимают снижение под влиянием обязательного резервирования дохода (прибыли) банка. Это снижение дохода банка представляет «выплачиваемый банком неявный налог».

В мировой экономике наблюдается общая тенденция к отходу от активного использования резервных требований центральными банками в качестве регулирующего инструмента. Отказ от активного использования резервных требований вызван наличием у них таких специфических свойств, как жесткость (негибкость) применения и неспособность по ряду причин, в том числе и из-за своего дестабилизирующего воздействия, оперативно влиять на рынок ссудных капиталов. Жесткость данного инструмента макрорегулирования несомненна, поскольку механизм обязательного резервирования не допускает отклонений и строго предписан к исполнению. Его влияние на денежное предложение носит прямой, непосред-

ственный характер. В последние годы центральные банки многих стран мира снижали или полностью отказывались от резервных требований.

Большие преимущества на макроэкономическом уровне имеет расширение практики рефинансирования коммерческих банков со стороны Центрального банка России. Введение новых платежных средств через расширение системы рефинансирования коммерческих банков является неинфляционным способом повышения монетизации экономики. Банк России, осознавая необходимость создания условий для стимулирования процесса кредитования банками предприятий реального сектора экономики, проводит целенаправленную работу по формированию новых механизмов рефинансирования банков. Так, например, в 2000 г. было введено в действие Положение Банка России № 122-П «О порядке предоставления Банком России кредитов банкам, обеспеченных залогом и поручительствами», согласно которому банки могут получить рефинансирование под залог векселей предприятий промышленности, транспорта, связи и строительства и/или прав требований по кредитным договорам, заключенным с этими предприятиями. Этот механизм позволяет кредитным организациям под относительно невысокую процентную ставку (1/2 ставки рефинансирования) на срок до 180 календарных дней замещать часть своих ресурсов, инвестированных в предприятия отраслей промышленности, строительства и связи. Следует отметить, что в указанных операциях могут принимать участие только финансово стабильные банки и предприятия, соответствующие требованиям, установленным Банком России. Результаты реализации данного проекта свидетельствуют о том, что предложенный механизм является работающим и может быть достаточно эффективным.

В целях совершенствования денежно-кредитной политики Центрального банка России необходимо также проведение социологических исследований с целью изучения мотивации кредитной политики банков. В зарубежной банковской практике, в частности, в деятельности Федеральной резервной системы США, разработаны и успешно применяются методики исследования и формирования мотивации кредитной политики банков. Наиболее важной целью наблюдения за мотивацией банков является формирование на этой основе экономических моделей поведения профессиональных участников финансового рынка.

Мотивация свидетельствует о содержании рациональных ожиданий. Это представляется тем более важным, что в современном финансовом мире постоянно сталкиваются «рациональные ожидания» денежных властей и коммерческих финансовых организаций, возможности которых при проведении операций на финансовых рынках в ряде случаев превосходят возможности иных государств. Как показали исследования, проводимые ФРС США, начиная с 1982 г. в содержании рациональных ожиданий менеджеров коммерческих банков существуют весьма значительные расхождения. Следовательно, не совпадает и мотивация их поведения на ссудном рынке. Наиболее ярким свидетельством тому являются отличия в прогнозах экономической конъюнктуры, разрабатываемых крупнейшими международными банками и аналитическими агентствами [2].

В арсенале методов воздействия Банка России на банковскую систему довольно успешно применяется такой метод, как мониторинг предприятий, осуществляемый территориальными подразделениями Банка России с целью анализа и прогноза важнейших тенденций развития экономики региона с учетом финансового положения предприятий. Основные вопросы, освещаемые в ходе мониторинга предприятий, касаются их финансового положения, инвестиционной ситуации, оценки ими перспектив развития экономики в целом и отрасли, в которой они работают, в частности. Также освещаются вопросы взаимодействия с кредитными учреждениями, финансовыми институтами и некоторые другие проблемы.

В свете необходимости расширения практики рефинансирования в системе Банка России и учитывая то, что в данном процессе могут участвовать только устойчивые и платежеспособные предприятия, активное использование результатов мониторинга представляется особенно актуальным и своевременным. Аналитические материалы, подготовленные в процессе мониторинга, позволяют охарактеризовать каждое отдельное предприятие, дать оценку его устойчивости и платежеспособности. Именно это является одним из главных условий успешного проведения рефинансирования

под залог векселей предприятий реального сектора экономики. Для предприятий участие в мониторинге дает возможность на основе аналитических обзоров, предоставляемых им территориальными учреждениями Банка России, разрабатывать стратегию работы с заказчиками, более эффективно формировать инвестиционную политику, давать реальную оценку финансовых возможностей.

На уровне региональной экономики данные мониторинга предприятий позволяют принимать управленческие решения, в основе которых лежит анализ и прогноз основных тенденций в экономике региона, изучение инвестиционного климата, спроса на инвестиционные ресурсы, пропорции развития реального и финансового секторов региона, состояние платежей и взаиморасчетов, выявление ликвидности банковской системы с позиций потенциальных возможностей заемщиков.

Таким образом, дополнительно к существующим и применяемым Банком России методам прямого и косвенного регулирования кредитной политики коммерческих банков целесообразно внедрение следующих мер, позволяющих стимулировать и направлять кредитную политику банков на цели кредитования предприятий реального сектора экономики: расширение практики рефинансирования коммерческих банков на основе удлинения сроков предоставления Банком России кредитов; исследование мотивации кредитной политики коммерческих банков, результаты которого позволят использовать их для обоснования изменений денежно-кредитной политики Центрального банка России; дальнейшее развитие мониторинга предприятий в системе Банка России, которое позволит эффективнее воздействовать на формирование приоритетов кредитной политики региональных банков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Андрюк О. А.** К вопросу стимулирования кредитных вложений в реальный сектор / О. А. Андрюк // Деньги и кредит. 2000. № 8. С. 35 — 37.

2. **Варьяш И. Ю.** Мотивация кредитной политики (на примере банковской системы США) / И. Ю. Варьяш // Банковское дело. 2002. № 7. С. 2 — 8.

3. Коммерческие банки / под ред. В. М. Усоскина. М.: Прогресс, 1983. С. 141 — 144.

4. **Полфреман Д.** Основы банковского дела / Д. Полфреман, Ф. Форд. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 88 — 92.

Поступила 21.11.06.

РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В ДЕЛАХ О БАНКРОТСТВЕ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Н. А. Филиппова, доктор экономических наук,
Н. Н. Тактаров, кандидат экономических наук

По данным УФНС России, на территории Республики Мордовия по состоянию на 1 октября 2006 г. в процедурах банкротства находились 1 074 организации с суммой задолженности по обязательным платежам, включенной в реестр требований кредиторов, 3 278,1 млн руб., в том числе: в процедуре наблюдения — 62 организации с суммой задолженности по обязательным платежам 250,0 млн руб.; внешнего управления — 5 организаций с общей суммой задолженности по обязательным платежам 250,9 млн руб.; конкурсного производства — 1 007 организаций с суммой задолженности по обязательным платежам

© Н. А. Филиппова, Н. Н. Тактаров, 2007

2 777,2 млн руб. (в том числе 724 организации — отсутствующие должники, т. е. организации, не осуществляющие финансово-хозяйственную деятельность более года, не имеющие имущества).

За 2005 г. налоговыми органами Республики Мордовия направлены в арбитражный суд 74 заявления о признании должников банкротами с общей суммой задолженности по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды (включая пени и налоговые санкции) 592,0 млн руб., а за 9 месяцев 2006 г. — 266 заявлений с суммой задолженности 1 339,8 млн руб.

Таким образом, 93,8 % (без учета отсутствующих должников — 80,9 %) организаций находились по состоянию на 1 октября 2006 г. в процедуре конкурсного производства, которая в большинстве случаев осуществляется после процедуры наблюдения. Это обусловлено тем, что на момент подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом восстановить его платежеспособность уже не представляется возможным и потому введение процедур финансового оздоровления или внешнего управления является нецелесообразным. Следует отметить также, что ни одна из процедур внешнего управления в Республике Мордовия не закончилась восстановлением платежеспособности должника. Это свидетельствует о том, что реализация процедур банкротства в настоящее время не обеспечивает решения основной задачи — финансового оздоровления и восстановления платежеспособности должника. Основная причина этого в том, что органы управления организацией и собственник имущества стремятся максимально затянуть инициирование процедуры банкротства. В результате организация не оставляет себе шансов выжить, так как накопленная задолженность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды, а также по денежным обязательствам перед остальными кредиторами становится для нее непосильной ношей. В подобных условиях основная функция процедур банкротства — принудительная ликвидация неплатежеспособных организаций. При этом в ходе банкротства даже не удается обеспечить полное удовлетворение требований кредиторов, в частности, по обязательным платежам.

Больше половины организаций (без учета отсутствующих должников), находящихся по состоянию на 1 октября 2006 г. в процедурах банкротства, были заняты в сельском хозяйстве (см. табл.). Общая сумма задолженности указанных организаций по обязательным платежам составила 763,3 млн руб., или 28,5 % от суммы задолженности всех организаций, находящихся в процедурах банкротства. По сравнению с началом года число сельскохозяйственных предприятий, находящихся в процедурах банкротства, увеличилось на 51, или на 38,6 %.

Также много организаций, занятых в строительстве (10,9 %), оптовой и розничной торговле (10,0 %), обрабатывающих производствах (8,3 %).

За 9 месяцев 2006 г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых и бюджетных организаций, включая предприятия сельского хозяйства) в действующих ценах составил 3 217,0 млн руб. прибыли (484 организации получили прибыль в размере 4 344,3 млн руб. и 306 организаций имели убыток на сумму 1 127,3 млн руб.).

При этом доля убыточных организаций, занятых в сельском хозяйстве, составила 26,2 %, в оптовой и розничной торговле — 33,3 %, в обрабатывающих производствах — 37,7 %, в строительстве — 45,5 %. По сравнению с 2005 г. доля убыточных организаций в сельском хозяйстве, оптовой и розничной торговле снизилась, а в обрабатывающих производствах и строительстве увеличилась.

По состоянию на 1 октября 2006 г. суммарная задолженность по обязательствам организаций составила 49 730,6 млн руб., из нее просроченная — 3 496,5 млн руб., или 7,0 % от общей суммы задолженности. Кредиторская задолженность на конец сентября 2006 г. составила 26 358,7 млн руб., из нее просроченная — 3 059,0 млн руб., или 11,6 % от общей суммы кредиторской задолженности. Доля организаций, занятых в строительстве, имевших просроченную кредиторскую задолженность, составила 65,5 %, в сельском хозяйстве — 65,4 %, в обрабатывающих производствах — 37,1 %, в оптовой и розничной торговле — 15,6 %. По сравнению с 1 октября 2006 г. доля организаций, имевших просрочен-

Таблица

Обеспечение процедур банкротства по видам экономической деятельности (без учета отсутствующих должников)

Виды деятельности	1 января 2006 г.		1 октября 2006 г.	
	Количество процедур	Сумма задолженности по обязательным платежам, млн руб.	Количество процедур	Сумма задолженности по обязательным платежам, млн руб.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	132	576,3	183	763,0
Рыболовство, рыбоводство	0	0	1	1,2
Добыча полезных ископаемых	1	41,5	2	41,3
Обрабатывающие производства	39	528,2	29	395,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6	179,1	9	265,7
Строительство	31	385,9	38	414,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	27	60,3	35	65,7
Гостиницы и рестораны	0	0	0	0
Транспорт и связь	9	153,1	8	159,6
Финансовая деятельность	5	4,6	2	0,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4	13,3	9	23,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1	0,1	0	0
Образование	0	0	0	0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0	0	0	0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	9	245,0	11	274,0
Остальные виды экономической деятельности	24	380,1	23	249,1

ную кредиторскую задолженность, во всех указанных видах деятельности снизилась.

Таким образом, в строительстве и сельском хозяйстве число организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, больше числа убыточных организаций, что объясняется, на наш взгляд, длительным производственным циклом. По этой же причине кредиторская задолженность в сельском хозяйстве и строительстве значительно превышает дебиторскую задолженность (в 3,4 раза и в 2,4 раза соответственно). Подобные обстоятельства увеличивают вероятность банкротства организаций, занятых в сельском хозяйстве и строительстве.

В оптовой и розничной торговле превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью составило 29,6 %, и, несмотря на то, что доля убыточных организаций и организаций с просроченной кредиторской задолженностью также невелика, высокая конкуренция и быстрый темп происходящих изменений в данном виде деятельности являются факторами повышенного риска. Указанные факторы являются существенными и для организаций, занятых в обрабатывающих производствах.

Очевидно, что организации, имеющие значительную просроченную кредиторскую задолженность, имеют наибольшую вероятность стать банкротами. При этом возможность досудебного восстановления платежеспособности зависит от финансового результата и соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей. Если текущая деятельность убыточна и имеется значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской, восстановить платежеспособность даже через процедуру банкротства очень сложно. В дан-

ной ситуации полное удовлетворение требований кредиторов также маловероятно.

Активное участие налоговых органов в процедурах банкротства должно способствовать оздоровлению финансовой ситуации в Республике Мордовия за счет отсеивания неплатежеспособных организаций. Для этого необходимо обеспечить своевременное инициирование процедур банкротства в отношении организаций, имеющих просроченную задолженность по обязательным платежам.

Наиболее сложная ситуация в настоящий момент сложилась в сельском хозяйстве. Прохождение сельскохозяйственных предприятий через банкротство часто не решает проблемы их финансового оздоровления. В результате происходят повторные банкротства сельскохозяйственных предприятий. Поэтому необходима выработка более эффективной государственной политики на федеральном уровне для поддержки предприятий сельского хозяйства. Попытка оздоровить ситуацию в сельском хозяйстве посредством применения Федерального закона от 9 июля 2002 г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» почти не дала никаких результатов. На территории Республики Мордовия было заключено 196 соглашений о реструктуризации долгов с сельскохозяйственными товаропроизводителями, по состоянию на 1 октября 2006 г. расторгнуто 101 соглашение, при этом практически не осталось ни одного предприятия, которое бы не нарушило условия реструктуризации.

С учетом того, что более половины просроченной кредиторской задолженности организаций составляет задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, роль налоговых органов в досудебном оздоровлении организаций должна быть расширена за счет установления возможности предоставления отсрочек и рассрочек по уплате обязательных платежей при наличии риска возникновения признаков банкротства.

Поступила 12.12.06

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА БЮДЖЕТНОГО ВЫРАВНИВАНИЯ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

С. С. Артемьева, доктор экономических наук,
С. М. Макейкина

Бюджетное выравнивание имеет важное значение для федеративных государств. Во всех субъектах федерации граждане выплачивают одинаковые федеральные налоги, пользуются одинаковыми федеральными услугами, на них распространяется единая федеральная политика в области кредита и денежного обращения, доходов, торговли, народонаселения, охраны окружающей среды. Поэтому логичны их ожидания, связанные с получением сравнительно одинакового объема стандартных социальных благ при равном уровне налогообложения. В то же время неравное бюджетное положение может стать источником политических конфликтов, нерационального распределения материальных ресурсов, экономически неэффективной миграции рабочей силы и капитала. Сглаживая горизонтальные различия, политика бюджетного выравнивания способствует не только укреплению государства, но и повышению эффективности национальной экономики.

Важно, однако, отметить, что перед выравнивающими механизмами не ставится задача полного нивелирования региональных бюджетных различий. Выравнивание не должно ограничивать функции региональных и местных властей, мешать отражению местных осо-

© С. С. Артемьева, С. М. Макейкина, 2007

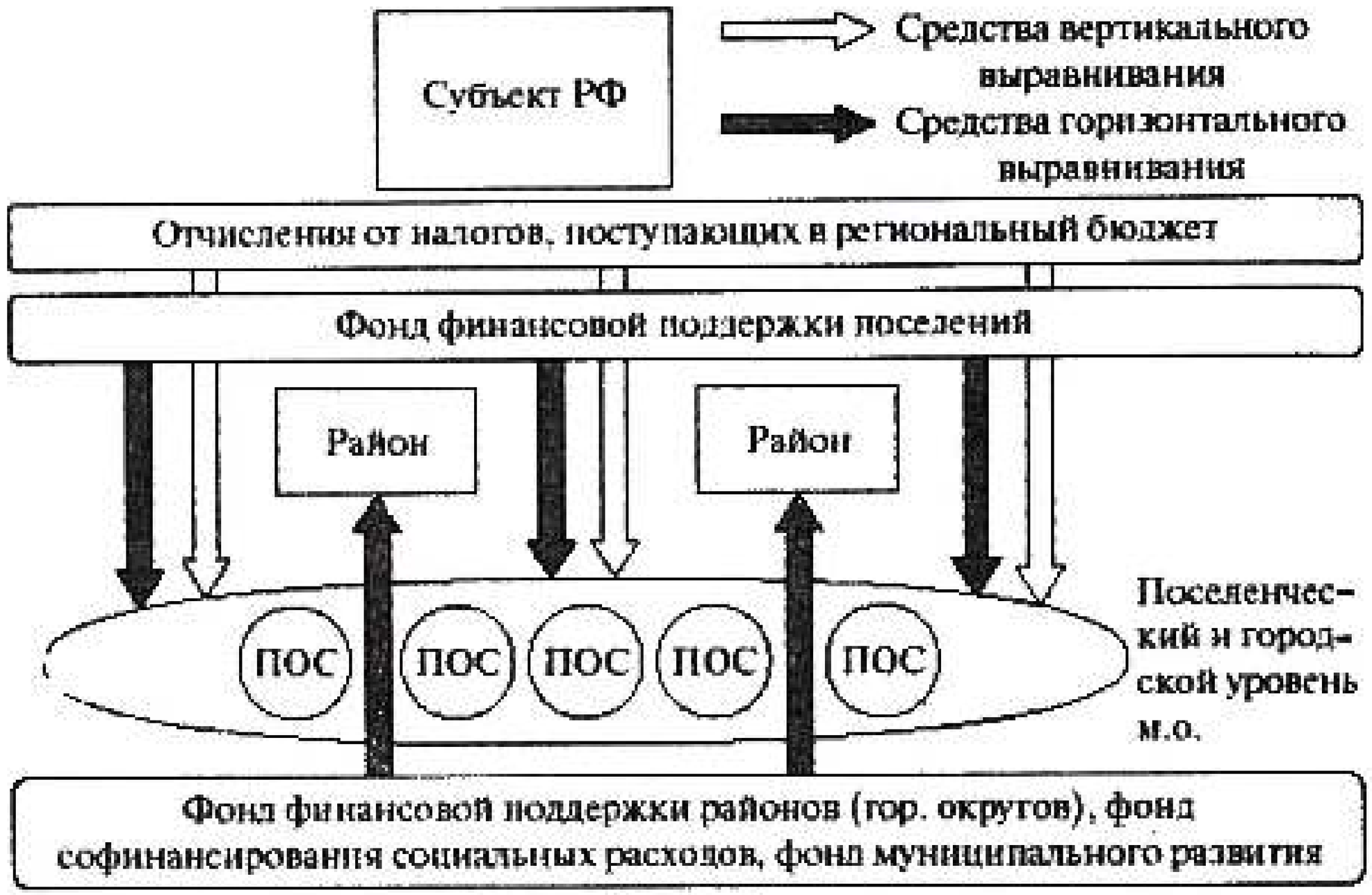


Рисунок 1

Модель централизованной системы управления в субъекте РФ с акцентом на межбюджетную помощь в целях выравнивания

бенностей в бюджетной политике. Сохраняет свое значение правило соответствия объема социальных услуг, оказываемых населению субнациональными властями, уровню их территориального налогообложения и эффективности государственного управления на территориях.

В условиях реформы местного самоуправления, проводимой в РФ, возникает необходимость переосмысления подходов к вопросам бюджетного выравнивания в регионах, формирования новых региональных моделей межбюджетных отношений и управления ими.

Сопоставление инструментов бюджетного балансирования показывает, что некоторые из них могут выполнять задачи как вертикального, так и горизонтального выравнивания. Мировой опыт показывает: осуществляя политику бюджетного выравнивания, страны сочетают различные инструменты. Особенности их сочетания и формирования (в частности, трансфертных формул) создают национальную модель межбюджетных отношений. Следует отметить, что субъекты Российской Федерации существенно различаются между собой по масштабам концентрации доходов регионального бюджета в консолидированном бюджете субъекта, по характеру и масштабам перелачи средств помощи местным бюджетам.

К началу реформы местного самоуправления субъекты федерации пришли с разным багажом опыта взаимодействия с органами публичной власти местного уровня, в том числе в бюджетной сфере, и разным пониманием целей и задач бюджетного выравнивания. Хотя новые федеральные законы и поправки в Бюджетный и Налоговый кодекс унифицируют формы финансовой помощи, виды фондов бюджетного выравнивания и принципы распределения средств этих фондов, сохраняется широкий простор для творчества регионов, в частности, в определении пропорции в распределении финансовых ресурсов между финансовой помощью и долевым распределением налогов, в распределении средств между разными фондами выравнивания (районными или поселковыми), в определении порядка предоставления помощи, в выборе расчетных формул, их элементов и исходных данных, а также в выборе уровня бюджетного выравнивания и т. д.

Не закрыт и список бюджетных фондов поддержки, которые могут быть установлены

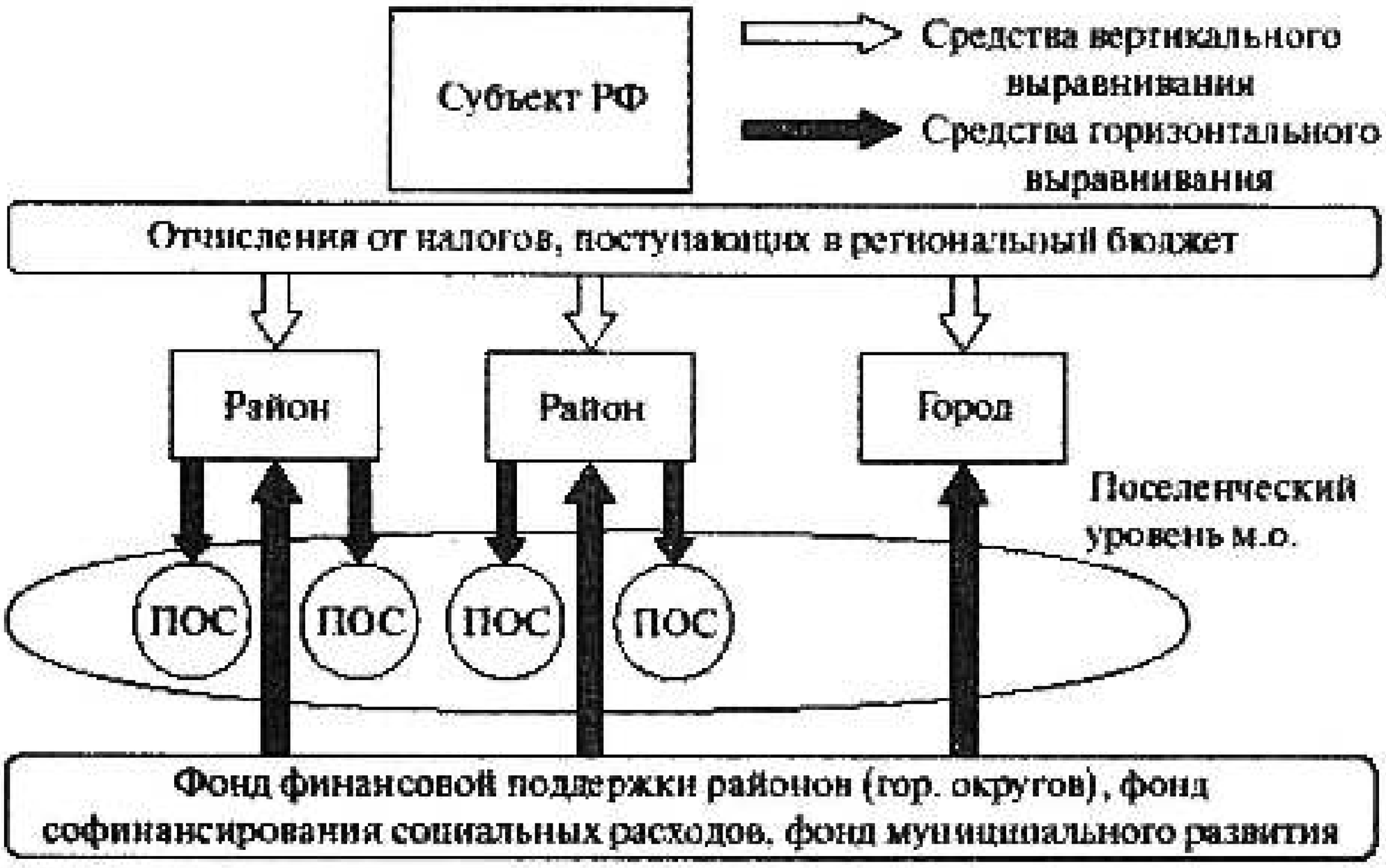


Рисунок 2

Модель децентрализованной системы управления в субъекте с относительно низким уровнем финансовой помощи в местных бюджетах

регионами. Учитывая разный старт реформы организации местного самоуправления и значительные различия в практике межбюджетных отношений, можно предположить возникновение большого разнообразия моделей бюджетного выравнивания в российских субъектах. Рассмотрим основанные на российском опыте гипотетические примеры таких моделей на предмет их возможного риска неэффективности (рис. 1).

В субъектах Федерации с сильно централизованной системой управления, для которых характерна высокая доля регионального бюджета в доходах консолидированного бюджета субъекта (существенно выше средней по субъектам РФ — 53 % в 2002 г.) и высокая доля помощи в местных бюджетах (более 25 % — средней доли в 2002 г.) возможна ситуация I (см. рис. 1). Подобная ситуация наблюдается в РФ с двухуровневой структурой государственной власти субъекта РФ и одноуровневой структурой муниципальных органов власти, не обладающих бюджетными правами (например, Адыгее и Башкортостане). После реформирования местного самоуправления (образования районов-муниципалитетов) региональные власти могут отдавать предпочтение не закреплению отчислений от налогов за муниципальными образованиями, а передаче им основного объема поддержки через фонды районов и городских округов. Учитывая в целом недостаточный опыт прямого взаимодействия с поселениями, они могут делегировать функцию бюджетного выравнивания поселений районам. Высок риск недостаточного горизонтального выравнивания и на уровне поселений. В итоге модель содержит высокий риск неэффективной системы бюджетного выравнивания.

Ситуация 2 (рис. 2) рассматривается применительно к субъектам федерации, для которых характерны относительно низкий уровень региональных бюджетов в консолидированных бюджетах субъектов федерации (существенно ниже 53 %), относительно невысокий уровень бюджетной помощи в местных бюджетах (менее 25 %). Она актуальна для субъектов с двухуровневой системой местного самоуправления (Брянская, Владимирская, Астраханская, Челябинская и Московская области).

Если после завершения реформы местного самоуправления в субъекте сохраняется тен-

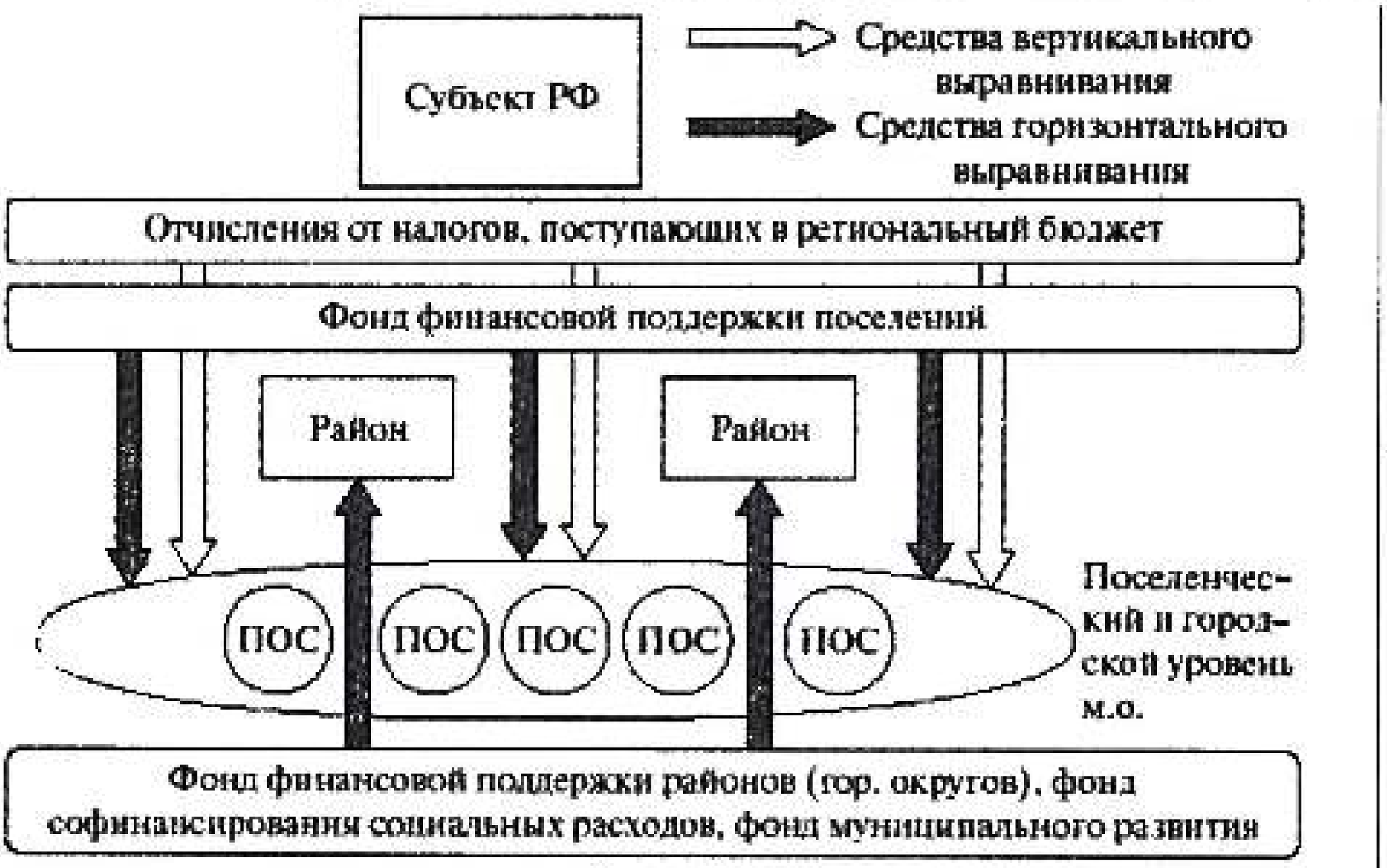


Рисунок 3

Модель высокой централизации управления в субъекте РФ в сочетании с относительно низкой долей помощи в местных бюджетах

денция к децентрализации управления и проводится политика максимизации финансовой самостоятельности муниципальных образований за счет оптимизации долевого распределения налоговых доходов, можно ожидать, что система трансфертной поддержки будет преимущественно использоваться в целях горизонтального бюджетного выравнивания через региональные фонды поддержки районов и городских округов. Более рациональным является вариант поддержки посредством выделения установленной части дотации районам для целей бюджетного выравнивания поселений. В целом сочетание высокой степени самостоятельности органов местного самоуправления и доверия в отношениях с региональными властями, сбалансированности горизонтального и вертикального выравнивания бюджетной системы дают основания оценивать этот вариант как возможно эффективный.

В субъектах Федерации, отдающих предпочтение высокой централизации управления, характеризующихся относительно высокой долей региональных бюджетов в консолидированных бюджетах субъекта (свыше 53 %) и относительно низкой долей помощи в местных бюджетах (менее 24 %), возможна ситуация 3 (рис. 3). Она характерна для субъектов, имеющих поселенческий тип организации местного самоуправления (Оренбургская область и Республика Хакасия).

Риск неэффективности этой системы заключается в сохранении громоздкости и сложности контроля за многими мелкими каналами движения финансовых средств от региона к поселениям, высокой централизации управления на уровне властей региона и неразвитости самостоятельности районов.

Ситуация 4 (рис. 4) применима к субъектам, имеющим относительно высокую долю регионального бюджета в консолидированном бюджете и приближающуюся к средней величине (по стране в целом) долю финансовой помощи в местных бюджетах, а также к субъектам с одноуровневой структурой местного самоуправления на уровне районов и городов (64 регионам РФ).

В этих условиях даже система отчислений от налогов может использоваться как вспомогательный инструмент по отношению к трансферту. Такая политика чревата недооценкой вопросов горизонтального бюджетного выров-

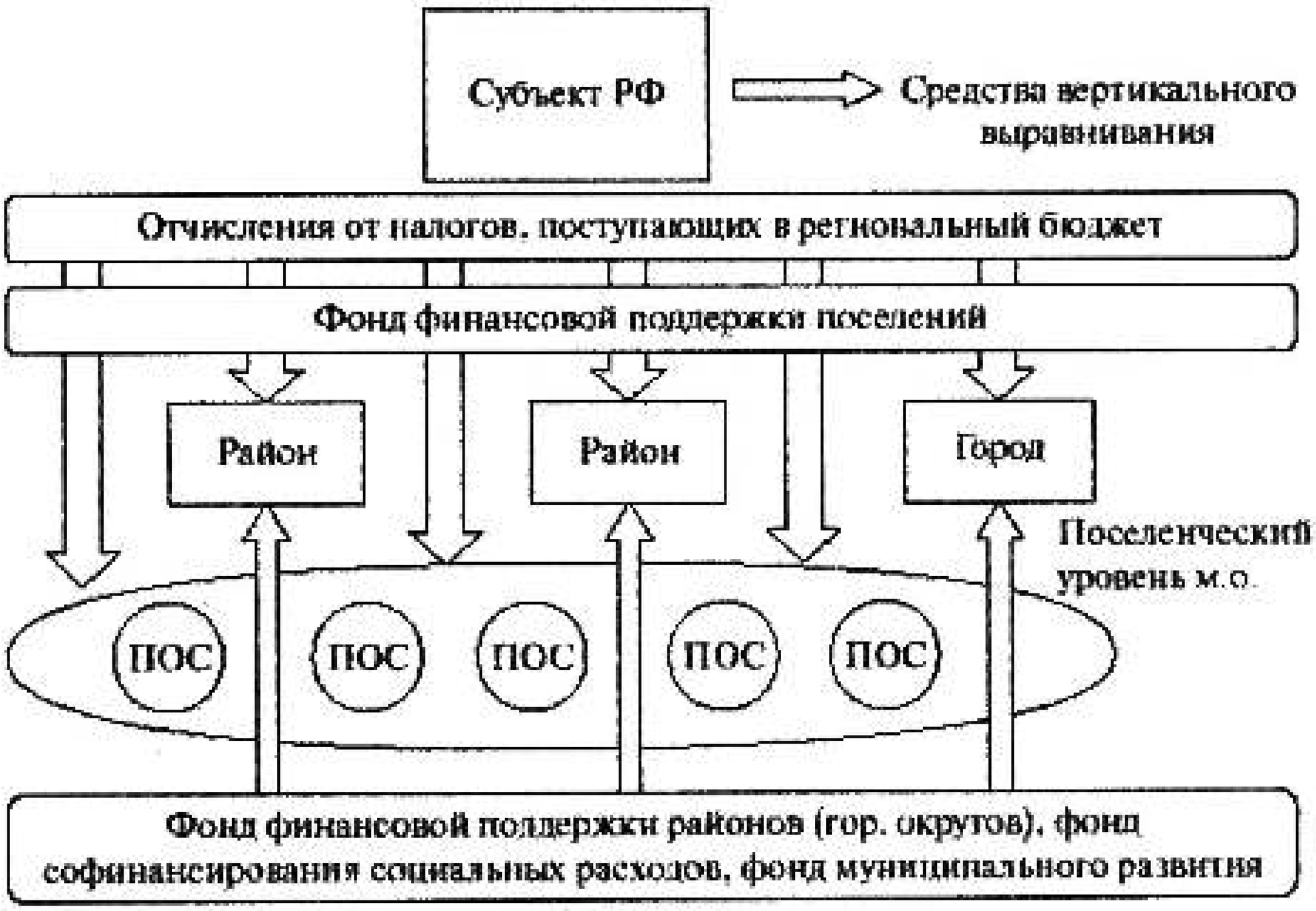


Рисунок 4

Модель высокой степени централизации управления и среднего уровня финансовой поддержки муниципальных образований

ивания, которые могут уходить на второй план в связи с сильной зависимостью муниципальных органов власти от действий региональных властей. Модель, преимущественно базирующаяся на вертикальном выравнивании, несет в себе повышенный риск неустойчивости бюджетной системы, нерационального распределения ресурсов и политической нестабильности.

Проводимая реформа местного самоуправления свидетельствует о наличии рисков создания неэффективных моделей бюджетного выравнивания. Поиск модели, оптимально сочетающей деятельность по вертикальному и горизонтальному бюджетному выравниванию, становится одной из актуальных задач региональных властей, призванных обеспечить повышение качества управления общественными финансами.

Поступила 04.12.06.

АНАЛИЗ ПРОГРАММ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ, ПРЕДЛАГАЕМЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ И ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ В РЕГИОНЕ

В. К. Сусин, кандидат экономических наук,
А. В. Сусина

Пятнадцать лет назад с окончанием эры Советского Союза рухнула и привычная система сбережений и накоплений, основанная на вкладах в Государственном сберегательном банке, а также модель накоплений, предлагаемая в то время Госстрахом СССР.

В 1991 г. Правительство Российской Федерации и Государственная Дума объявили о необходимости ускоренного перехода от плановой и переходной экономики, получившей название «перестройка», к рыночной экономике. В то время население страны уже потеряло веру в выполнение обязательств, взятых на себя государством, но еще не видело национальных частных или государственно-частных компаний, которые могли бы взять на себя функции «сберегающих обществ».

Открытие государственных границ, свобода передвижения, демократизация общества в начале 1990-х гг., либерализация российского законодательства, в частности, разрешение денежных валютных переводов за пределы РФ оказали влияние на три важные сферы жизнедеятельности — образование, медицину и страхование, что позволило выйти на рынок РФ с пропагандистскими целями целому ряду страховых и консалтинговых компаний из Австрии, Швейцарии, Германии и США.

Во всех развитых странах страховые компании являются самыми богатыми финансовыми институтами. Они аккумулируют гораздо больше денег, чем банки. Резервы крупнейших страховщиков составляют сотни миллиардов долларов, и это неудивительно: защитить свою жизнь каждый пытается всеми доступными способами. Накопительное страхование жизни — самый распространенный вид страхования в Западной Европе, Америке и Японии, и именно оно является средством аккумулирования стратегических накоплений граждан. В некоторых странах мира до 90 % населения имеет полисы долгосрочного накопительного страхования жизни.

Что же такое накопительное страхование жизни? В общих чертах оно выглядит так. Клиент заключает со страховой компанией договор на определенный срок и вносит страховой платеж. Страховые платежи оплачиваются ежегодно в течение срока действия договора страхования. Размер взноса клиент выбирает сам, учитывая свои финансовые возможности и требования компании. Любая страховая компания гарантирует денежную компенсацию, которую мы получим в результате травмы при несчастном случае и сможем использовать на лечение.

Накопительное страхование жизни — самый распространенный способ заботы о будущем. Примечательная черта накопительного страхования жизни — заключение подобного договора дает возможность в любое время досрочно расторгнуть договор и получить ранее внесенные страховые платежи и часть процентов. Это можно сделать не только после окончания срока договора, а в любое удобное для нас время. При любом, даже печальном стечении обстоятельств, от которых никто из нас, к сожалению, не застрахован, мы, участвуя в программах накопительного страхования, уверены не только в своем будущем, но и в том, что не оставим один на один с возможной бедой наших близких.

Впервые в начале 1990-х гг. иностранные страховые компании предложили программы накопительного страхования жизни на российском рынке через западного брокера (страхового посредника). В настоящее время нашему российскому клиенту предлагается конкурентная программа накопительного страхования жизни. Очевидно, что наш страховой рынок

© В. К. Сусин, А. В. Сусина, 2007

отстал от западного лет на 20 — 30 и рынок страхования жизни пока находится в зачаточном состоянии, но это не мешает отечественным страховым компаниям разрабатывать и продвигать программы накопительного страхования жизни.

Характеристика программ накопительного страхования жизни, предложенных отечественными и иностранными компаниями, представлена в табл. 1.

Из приведенной таблицы можно увидеть, что у иностранной страховой компании есть ряд неоспоримых преимуществ.

Во-первых, в отличие от отечественной страховой компании иностранная, понимая неготовность российских граждан вкладывать денежные средства на длительный срок, предлагает клиентам заключить договор страхования на более короткий срок — на 5, 10 или 15 лет.

Во-вторых, ориентируясь на людей со средним достатком, иностранная страховая компания предлагает своим клиентам более доступный размер страхового платежа — от 300 до 5 000 дол. в год. В нашей же страховой компании размер страхового платежа несколько выше — от 500 дол.

В-третьих, иностранная страховая компания предлагает значительно более высокий размер прибыли на внесенные денежные средства. Размер дохода составляет 36 %, 140 %, 190 % и более соответственно срокам. Также клиент компании, оплативший дополнительный тариф по страхованию здоровья, получает очень высокую финансовую защиту (до 30 000 дол. США при ежегодном взносе 60 дол.) в случае смерти, полной или частичной нетрудоспособности, вызванной несчастным случаем, тогда как финансовая защита российской страховой компании всего 10 000 дол. при ежегодном взносе 100 дол.

Таблица 1

Сравнительная характеристика программ накопительного страхования жизни, предложенных отечественной и иностранной страховыми компаниями

Отечественная страховая компания	Иностранная страховая компания
1. Сроки страхования	
10, 15, 20 лет	5, 10, 15 и более лет
2. Возрастной ценз	
до 60 лет	до 72 лет
3. Объем страховых платежей	
от 500 дол. и выше	от 300 дол. до 5 000 дол.
4. Ставки роста капитала	
5 % на весь период действия программы	5 лет — 36 %; 10 лет — 140 %; 15 лет — 190 %;
5. Коллективное страхование (страхование рабочего места)	
от 10 человек — от 100 дол.	от 10 человек — от 100 дол.
6. Страхование жизни и здоровья на случай получения инвалидности вследствие несчастного случая	
Страховая сумма — 10 000 дол.; ежегодный взнос 100 дол.; выплата производится от 30 до 100 % от страховой суммы	Страховая сумма — 30 000 дол.; ежегодный взнос 60 дол.; выплата производится от 2 до 100 % от страховой суммы

Как эти различия отражаются на формировании гарантированных выплат застрахованному лицу, можно проследить на конкретном примере.

Допустим, клиент заключает договор накопительного страхования жизни сроком на 15 лет при ежегодном страховом взносе в 1 000 дол. Рассмотрим, как будут формироваться гарантированные выплаты по программе страхование жизни в течение срока действия договора, в табл. 2.

Из таблицы видно, что сумма, накопленная, например, за 5 лет по программе накопительного страхования жизни отечественной страховой компании, составляет 9 000 дол., тогда как страховая сумма, накопленная за аналогичный срок при условиях договора иностранной страховой компании, — 21 602 дол. (т. е. она более чем в 2 раза выше). Причем с повышением срока страхования этот разрыв увеличивается: по прошествии 10 лет страховая сумма по договору иностранной страховой компании будет составлять уже 46 209 дол., а по договору страхования жизни отечественной страховой компании — всего 14 000 дол. (почти в 3 раза меньше).

При досрочном расторжении договора, например, по истечении 5 лет клиент российской компании получит 3 479 дол., в то время как клиент иностранной сможет получить 5 750 дол., т. е. с процентом накопления.

Итак, мы видим, что условия программы иностранной страховой компании гораздо более выгодны для клиента, чем условия российской компании. Тем не менее программы на-

Таблица 2

Формирование гарантированных выплат по программе страхования жизни, предложенных отечественной и иностранной страховыми компаниями

Год	Отечественная страховая компания			Иностранная страховая компания		
	при дожитии до окончания срока договора	при смерти застрахованного (от несчастного случая)	Размер выкупной суммы при досрочном расторжении	при дожитии до окончания срока договора	при смерти застрахованного (от несчастного случая)	Размер выкупной суммы при досрочном расторжении
1	1 006	5 000	0	1 206	8 806	0
2	2 132,72	6 000	806,44	2 315	11 795	1 000
3	3 036,12	7 000	1 622,19	3 626	14 796	2 390
4	4 048,14	8 000	2 528,26	5 188	18 038	3 920
5	6 330,04	9 000	3 479,07	7 062	21 602	5 750
6	7 342,08	10 000	4 556,93	9 308	25 528	7 940
7	8 334,11	11 000	5 628,33	12 196	30 106	10 760
8	9 366,13	12 000	6 875,83	15 475	35 065	13 960
9	10 378,15	13 000	5 122,31	19 146	40 426	17 540
10	11 390,22	14 000	9 430,68	23 209	46 209	21 500
11	12 402,25	15 000	10 804,06	27 664	52 344	25 840
12	13 414,29	16 000	12 245,93	32 510	58 880	30 560
13	14 426,33	17 000	13 759,75	37 748	65 798	35 660
14	15 438,36	18 000	15 349,15	43 378	73 118	41 140
15	16 450,40	19 000	—	49 400	80 820	47 000

капительного страхования жизни, предлагаемые отечественными компаниями для населения, для юридических лиц также имеют и некоторые преимущества перед западными компаниями.

Во-первых, программы накопительного страхования жизни, предлагаемые отечественными компаниями, предполагают некоторые налоговые льготы для клиентов-юридических лиц. Так, если клиент-юридическое лицо заключает договор долгосрочного страхования жизни на срок не менее пяти лет, в течение которых не предусматриваются страховые выплаты, страховые взносы по добровольному страхованию сотрудников учитываются в целях налогообложения по налогу на прибыль в размере, не превышающем 12 % от суммы расходов на оплату труда. Аналогично учитывается сумма платежей в целях налогообложения и по договорам пенсионного страхования. При заключении договора личного страхования, предусматривающего оплату медицинских расходов сотрудников, на срок не менее одного года, совокупная сумма страховых взносов учитывается для исчисления налога на прибыль в размере 3 % от суммы расходов по оплате труда. Если же клиент-юридическое лицо заключает договор на случай смерти или утраты трудоспособности, то расходы в целях налогообложения, в которые включаются взносы по страхованию сотрудников, составят 10 000 руб. в год на одного застрахованного работника.

Кроме того, у программ долгосрочного страхования жизни есть еще одно преимущество: согласно п. 1 ст. 213 Налогового кодекса РФ страховая выплата по договору добровольного страхования от несчастных случаев и болезней, производимая при наступлении страхового случая, не подлежит налогообложению налогом на доходы физических лиц независимо от срока действия договора страхования. А страховая выплата по договору добровольного страхования жизни не будет облагаться налогом на доходы физических лиц только в том случае, если срок действия договора составляет пять или более лет.

Что касается уплаты единого социального налога с сумм взносов, уплачиваемых организацией-работодателем по вышеназванным договорам добровольного страхования работников, то согласно подп. 7 п. 1 ст. 238 Налогового кодекса РФ не подлежат налогообложению суммы платежей налогоплательщика по договорам добровольного личного страхования работников, заключаемым исключительно на случай наступления смерти застрахованного лица или утраты застрахованным лицом трудоспособности в связи с исполнением им трудовых обязанностей.

Во-вторых, договор страхования жизни по программе отечественной страховой компании предполагает накопление страховой суммы в трех валютах: в долларах США, евро либо в рублях (а не только в долларах США, как это предполагают условия договора иностранных страховых компаний), что, очевидно, более удобно для российского жителя.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что программы долгосрочного накопительного страхования жизни, предлагаемые иностранными страховыми компаниями, содержат гораздо более выгодные для клиента условия договора, чем программы, предлагаемые отечественными компаниями для российского жителя, хотя и российские компании в настоящее время все более совершенствуют программы, предоставляя некоторые преимущества своим клиентам, осознавая все возрастающую популярность и потребность в данном виде страхования. Ведь долгосрочное накопительное страхование жизни является механизмом, который дает возможность планировать собственное будущее, позволяет обеспечить собственное благополучие и финансовую независимость, защитить себя и свою семью от непредвиденных поворотов судьбы, а также надежно и эффективно создать собственный резервный капитал. Каждый человек, воспользовавшийся данным видом страхования, получает значительные преимущества: 1) весь срок действия договора страхования клиент пользуется страховой защитой 24 часа в сутки в любой точке мира; 2) норма доходности гарантируется на весь срок действия договора; 3) страховые выплаты не облагаются налогом; 4) возможен индивидуальный вариант страхования; 5) вся информация о клиенте является строго конфиденциальной.

Несмотря на эти преимущества и необходимость данного вида страхования, в настоящее время существуют ощутимые недостатки в государственном регулировании системы страхования в РФ.

Национальная система страхования не в полной мере выполняет следующие основные социально-экономические функции: защита от потенциальных рисков, необходимая для эффективного функционирования рыночной экономики и являющаяся фактором ее социальной стабильности и стимулом расширения предпринимательской деятельности; аккумуляция долгосрочных инвестиционных ресурсов для развития экономики.

Тем временем в странах западной Европы, США, Японии институт страхования набирает обороты, и уже появились фирмы, специализирующиеся на страховании жизни. В развитых странах накоплен существенный опыт государственного регулирования, который обеспечивает стабильность и социальную направленность национальных систем страхования.

Разделение страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, и страховых организаций, осуществляющих другие виды страхования, является важной составляющей всей системы страховщиков. Мировой опыт выявил целесообразность специализации компаний, осуществляющих страхование жизни. Необходимость соответствующего разделения обусловлена повышенной социальной значимостью института страхования жизни, его ролью в поддержании жизненного уровня населения, а также инвестиционной значимостью в развитии экономики.

В России же до последнего времени законодательное требование к разделению страховщиков, проводящих страхование жизни и не жизни, не было сформулировано. Между тем в редакции Закона «Об организации страхового дела в РФ» № 4015-1 от 10 декабря 2003 г. определено, что страховщики вправе осуществлять или только страхование объектов личного страхования (страхование жизни на условиях дожития граждан до определенного возраста или срока, наступления иных событий в жизни граждан), или только страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование и имущественное страхование. При этом специализация страховых организаций должна быть завершена не позднее 1 июля 2007 г.

Мировая практика также свидетельствует, что крупнейшими страховщиками мира являются страховые организации, осуществляющие страхование жизни. Из них наиболее мощными являются общества взаимного страхования жизни.

Из десяти крупнейших страховщиков мира шесть — это общества взаимного страхования, из которых четыре — общества взаимного страхования жизни. Между тем Гражданский кодекс РФ ограничил сферу взаимного страхования. Общества взаимного страхования

осуществляют страхование имущества и иных имущественных интересов своих членов. Ограничение сферы взаимного страхования не отвечает интересам населения России, является фактором неразвитости и стагнации национального рынка страхования жизни, и поэтому внесение поправки в Гражданский кодекс РФ о допуске обществ взаимного страхования на рынок личного страхования представляется необходимым.

Поступила 09.02.07.

ПРАВОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

А. В. Сусина

В целях защиты страхового рынка Российской Федерации для страховых организаций с иностранным капиталом установлены ограничения при их создании (не более 49 % уставного фонда может принадлежать иностранному участнику), страховщиками могут быть только российские юридические лица, т. е. не допускается страховая деятельность иностранных страховых компаний.

В отношении ограничений на участие иностранных компаний и граждан в создании российских страховых организаций в настоящее время действует нормативный акт — постановление Верховного Совета РФ «О введении в действие Закона Российской Федерации "О страховании"» от 27 ноября 1992 г. № 4016-1, которое ограничивало 49 % долю иностранного участника в уставном капитале страховщика.

С 28 ноября 1996 г. вступил в силу Федеральный закон от 25 ноября 1996 г. № 135-ФЗ, которым ратифицировано «Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами, с другой стороны, заключенное на о. Корфу 24 июня 1994 года». В соответствии с п. 4 ст. 15 Конституции РФ оно стало частью российского законодательства и имеет приоритет над нормами других законодательных актов. В соответствии с п. 1 ст. 29 и п. 1 части В Приложения 7 к соглашению на о. Корфу упомянутое выше ограничение на участие иностранных партнеров в уставном капитале российских страхователиков прекратило действие через пять лет после подписания соглашения, т. е. 24 июня 1999 г.

Тем не менее законодатель посчитал необходимым ограничить возможности проникновения иностранного капитала на российский страховой рынок и принял специальный Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации"» № 204-ФЗ от 20 ноября 1999 г., которым дополнил комментируемую статью пунктами 3 и 4. Этот закон вступил в силу 23 ноября 1999 г., так что в течение 6 месяцев (с 24 июня по 23 ноября 1999 г.) участие иностранных страховщиков в уставном капитале российских страховых организаций не было ограничено.

В соответствии со ст. 3 упомянутого Федерального закона для некоторых страховых компаний сделаны исключения из правил, введенных этим законом, а именно:

а) правила, установленные абзацем 1 п. 3 комментируемой статьи, в части, касающейся запрета на осуществление страхования по отдельным видам, не распространяются на страховые организации, являющиеся дочерними

© А. В. Сусина, 2007

обществами по отношению к иностранным инвесторам на 23 ноября 1999 г., если при этом осуществление соответствующих видов страхования было разрешено им лицензиями, выданными до указанного дня;

б) правила, установленные абзацем 1 п. 4 комментируемой статьи, не распространяются на страховые организации с иностранными инвестициями, которые были созданы до 23 ноября 1999 г.

Эти исключения из правил обусловлены тем, что, как уже было сказано, ограничение, установленное постановлением Верховного Совета РФ № 4016-1, прекратило свое действие 24 июня 1999 г., а закон, вводящий новые ограничения, вступил в силу 23 ноября 1999 г., т. е. через 6 месяцев. В течение этого времени не было никаких ограничений на создание страховых компаний с иностранными инвестициями, и некоторые такие компании были созданы и успели получить лицензии. Для этих компаний и сделаны соответствующие исключения.

Законодательное ограничение для страховых организаций, являющихся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам либо имеющих долю иностранных инвесторов в уставном капитале более 49 %, на проведение операций по страхованию жизни считаем неоправданным.

Так, на конференции «Розничные финансовые услуги в России», которая проходила в Москве, европейские аналитики по страхованию обвинили российское правительство в невыполнении партнерских обязательств. Зарубежные партнеры требуют, чтобы страховой бизнес России стал прозрачным, рынок — открытым, а разрешенная квота участия иностранного капитала составляла 100 %. В Министерстве финансов имеются свои соображения по этому поводу: там не хотят отдавать страховой рынок на откуп иностранцам до тех пор, пока на нашем рынке не появятся отечественные страховщики, способные конкурировать с зарубежными компаниями. По словам аналитика по страхованию Тома Мансона. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, подписанное в 1994 г., предусматривает либерализацию страхового рынка для зарубежных компаний и увеличение их квоты в капитализации российских страховщиков. Пока же не более 5 % капитала российских компаний принадлежит иностранному капиталу, при этом зарубежные компании по большей части выступают в качестве краткосрочных инвесторов. Между тем рынок страхования не может развиваться без долгосрочных вложений, а найти в России источник «длинных» денег, как считает он, трудно. Он отметил, что по этой причине у нас не развивается страхование жизни, которое во всем мире является самым доходным видом страхования. По оценкам зарубежных экспертов, если каждый гражданин в России сможет выделять по 500 дол. в год на страхование жизни, размер премий по этому виду страхования может составить к 2010 г. около 8 млрд дол. Все же остальные виды страхования позволят собрать, по самым оптимистическим прогнозам, 25 млрд дол. «Страхование жизни потребует большого капитала от ваших компаний, — заявил Том Мансон, — вряд ли эти деньги смогут дать российские инвесторы». По его словам, зарубежные компании в свою очередь очень тщательно выбирают те компании, в которые можно вложить капитал. Главным критерием отбора становится, как правило, профессионализм и открытость управляющих компании. В настоящее время международного договора в области страхования с участием Российской Федерации, к сожалению, нет.

В соответствии с требованиями п. 5 ст. 4 закона от 17 января 2004 г. страхование интересов юридических лиц, а также физических лиц-резидентов Российской Федерации на территории Российской Федерации может осуществляться только страховщиками (страховыми организациями, обществами взаимного страхования), имеющими лицензии, полученные в установленном законом порядке.

Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (п. 4 ст. 8) устанавливает запрет на осуществление на территории Российской Федерации посреднической страховой деятельности, связанной с заключением договоров страхования от имени иностранных страховых организаций, если иное не предусмотрено межгосударственными соглашениями с участием Российской Федерации. Исключение составляют договоры страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, выезжающих за пределы Российской Федерации, заключение которых разрешается с начала осу-

шествления страховой посреднической деятельности страховщика. Страховой брокер осуществляет широкую посредническую деятельность (от разнообразных действий по заключению и исполнению договоров страхования до консультационных и маркетинговых функций).

При существовании определенных недостатков в государственном регулировании страховой деятельности и ограничений в деятельности иностранных страховых компаний все же есть нормы, позволяющие иностранным организациям предлагать свои программы страхования жизни российским гражданам.

Прежде всего хотелось бы начать с норм Конституции РФ, имеющих высшую юридическую силу и являющихся основополагающим источником в регулировании отношений в области страхования.

В соответствии с п. 3 ст. 39 Конституции РФ «поощряются добровольное социальное страхование, создание дополнительных форм социального обеспечения и благотворительность».

В Концепции развития страхования в Российской Федерации, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2002 г. № 1361-р подчеркивается, что приоритетными направлениями в развитии добровольного личного страхования должны стать страхование жизни и пенсионное страхование. Среди основных целей, задач и направлений развития страхования в Российской Федерации указывается необходимость стимулирования перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни. В качестве стимулов для развития страхования жизни предлагается создать систему гарантий страхователям и застрахованным гражданам в получении накопленных сумм по договорам страхования.

Положение нормы ч. 3 ст. 39 отражает стремление государства к созданию многоуровневой системы социальной защиты, включающей негосударственные формы социального обеспечения, в том числе и путем добровольного социального страхования.

Считаем, что программы иностранных компаний по страхованию жизни предоставили бы более широкий выбор российским гражданам, тем самым обеспечив реализацию конституционных прав, предусмотренных вышеуказанной статьей.

В соответствии с п. 4 ст. 29 Конституции РФ «каждый гражданин РФ имеет право передавать и распространять информацию любым путем». Граждане имеют право заниматься консультационной и исследовательской деятельностью в области страхования без необходимости получения лицензии в соответствии с законодательством РФ (Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»). Хотелось бы отметить, что данное положение было закреплено также в Приказе Росстрахнадзора от 19 мая 1994 г. № 02-02/08, однако с недавнего времени данный нормативный акт утратил силу.

Другим важнейшим документом является Конвенция о правах человека, принятая ООН. Эту конвенцию ратифицировали как бывший СССР, так и Россия в 1991 г. Один из разделов документа можно вкратце выразить так: «Каждый человек, независимо от страны проживания, имеет право страховать свою жизнь и здоровье, а также хранить свои деньги с целью обеспечения своей старости в финансовых институтах любых стран мира».

Согласно ч. 4 ст. 15 Конституции РФ «общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотренные законом, применяются правила международного договора...», т. е. Россия в любом случае будет соблюдать рассмотренные нормы международного права.

Правовые нормы, регулирующие страховые отношения, содержатся в нормативных актах различной отраслевой принадлежности (конституционном, административном, налоговом, экологическом и других отраслях права). Однако приоритетное значение имеют акты гражданского законодательства, определяющие важнейшую часть страховых отношений, — обязательства по страхованию.

В соответствии со ст. 421 ГК РФ граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или правовыми актами. Условия договора определяются по усмотрению сторон.

В ст. 444 ГК РФ читаем, что «местом заключения договора может быть признано местонахождение юридического лица, направившего оферту (предложение заключить договор)».

Учитывая вышеизложенное, в настоящий момент иностранные компании имеют возможность получить аккредитацию в России с целью проведения маркетинговых исследований рынка страховых услуг, а также предложения российским страховым компаниям выгодных условий перестрахования.

Иностранные организации для продвижения своих программ страхования жизни могут привлекать независимых консультантов, которые осуществляют деятельность на территории Российской Федерации в области консалтинга без специального разрешения или лицензии согласно действующему законодательству на свой страх и риск. Только через независимых консультантов возможно заключение договоров накопительного страхования жизни с российскими гражданами. Это не может служить элементом, создающим условия для развития естественной конкурентной среды в сфере страхового бизнеса.

В настоящее время принято решение о вступлении Российской Федерации в ВТО, поэтому в самом ближайшем будущем народное хозяйство нашей страны окажется в полной мере вовлечено в процессы, разворачивающиеся на сегодняшний день во всех отраслях мировой экономики и получившие название «глобализация». Что касается отечественного рынка страхования, то здесь интеграция в существующую в мировом хозяйстве систему отношений способна привести к еще более радикальным изменениям, чем в российской экономике в целом, — в связи с «исчерпанием переговорного ресурса» по вопросам деятельности иностранных компаний в страховой сфере, о чем сообщил министр экономического развития и торговли Г. О. Греф. Это значит, что взаимодействие российского и мирового страховых рынков будет осуществляться в соответствии с интересами прежде всего международного страхового капитала.

В условиях глобализации экономической и общественной жизни закономерностью является формирование единого мирового страхового пространства, допуск иностранных страховщиков на национальные рынки. Поэтому целостность системы страховщиков представляется не только в организации коммерческих страховщиков и обществ взаимного страхования и в их специализации, но и в присутствии зарубежных страховщиков, в том числе иностранных компаний, специализирующихся на страховании жизни. По мере интеграции России в международный страховой рынок становится необходимостью применение международных стандартов в организации страхового дела и его государственного регулирования.

Страхование жизни является центральным компонентом страхового рынка, и его становление важно для населения в условиях реформирования системы социального страхования и необходимо для экономики как важный ресурс внутренних инвестиций. И уже сегодня нужно решать вопрос о допуске иностранного капитала на национальный рынок страхования жизни, что позволит расширить выбор программ данного вида страхования, нивелировать фактор недоверия россиян к национальным компаниям.

Поступила 09.02.07.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ АКЦИЙ

Н. А. Горбунова

Рынок корпоративных ценных бумаг является составной частью рынка капитала, который в свою очередь является основным источником финансовых ресурсов для любого предприятия. Необходимым условием эффективного функционирования рынка корпоративных ценных бумаг является информационная обеспеченность его субъектов, позволяющая оценить основные количественные и качественные характеристики акций, а также рыночную активность эмитентов ценных бумаг. Высокий уровень информационного обеспечения субъектов рынка напрямую зависит от эффективного использования различных методов оценки акций.

Информационное обеспечение методов оценки акций зависит от трех базовых составляющих:

— законодательно-правовой базы, создаваемой государством и гарантирующей защиту прав и интересов реальных и потенциальных владельцев долевых ценных бумаг;

— информационной открытости акционерных обществ, которая оказывает непосредственное влияние на результативность исследований;

— специфики микроструктуры рынка, определяющей ликвидность, эффективность и волотильность долевых ценных бумаг как основных понятий технического анализа акций.

Следует отметить, что в современных экономических условиях система информационного обеспечения методов оценки ценных бумаг акционерных обществ функционирует недостаточно эффективно и не в полной мере соответствует интересам субъектов рынка. Недостаточная информационная обеспеченность методов обусловлена наличием определенного комплекса проблем, требующих соответствующего разрешения.

Значительная роль в эффективном информационном обеспечении методов исследования акций принадлежит государству, главной задачей которого является создание законодательно-правовой базы, обеспечивающей высокий уровень корпоративной бизнес-культуры акционерных обществ. В настоящее время система информационного обеспечения методов оценки акций с точки зрения российского законодательства характеризуется следующими элементами:

а) наличием национальных стандартов в форме Кодекса корпоративного поведения (управления), который был разработан на основе принципов корпоративного управления Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и рекомендован к применению Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг России и Правительством РФ в апреле 2002 г. Основная проблема, касающаяся данного документа, связана с тем, что в настоящее время остается открытым вопрос о том, какие положения Кодекса следует закрепить законодательно, а какие оставить рекомендательными. Вследствие нерешенности данного вопроса региональные акционерные общества практически не учитывают его основные положения в процессе развития корпоративной культуры, необходимой для осуществления финансово-хозяйственной деятельности;

б) стандартами корпоративной бизнес-культуры, разработанными предприятиями самостоятельно с учетом специфики производства и особенностей функционирования. В настоящее время большинство российских акционерных обществ не проявляют особого стремления к созданию собственного свода правил. Тем не менее некоторые компании, такие как ОАО «ЦентрТелеком», ОАО «Нижнекамскнефтехим», деревообрабатывающая компания «Илим Палм», авиакомпания «Ютэйр», ОАО «Мобильные телесистемы», РБК «Информационные системы», частично «Газпром» и «Тюменская нефтяная компания» уже получили положительные результаты в данной области исследования, т. е. разработали собственную систему правил и стандартов, не только определяющую специфику бизнес-культуры компа-

© Н. А. Горбунова, 2007

ний, но и учитывающую интересы реальных и потенциальных владельцев акционерного капитала;

в) системой государственных органов, деятельность которых должна быть направлена на проведение единой политики в области развития корпоративной бизнес-культуры акционерных обществ как в федеральном, так и в региональном аспекте. Сейчас в принципе уже существует такой государственный орган. Им фактически является Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, преобразованная в Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР) в соответствии с Указом Президента «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти». Тем не менее деятельность ФСФР как мегарегулятора российского рынка ценных бумаг, скорее всего, будет сосредоточена на реализации контролирующих и законотворческих функций. Поэтому для осуществления единой политики в целях развития корпоративной бизнес-культуры российских предприятий Федеральной службе по финансовым рынкам, по нашему мнению, необходимо будет передать свои полномочия органам исполнительной власти, в качестве которых могут выступать Координационный Совет корпоративного регулирования и Российский институт директоров (РИД). Координационный Совет в своей деятельности должен ориентироваться на выполнение консультационных функций и осуществлять сбор информации по актуальным вопросам развития корпоративной бизнес-культуры акционерных обществ, исходящей от различных субъектов рынка корпоративных ценных бумаг. РИД должен функционировать в качестве координационного центра по осуществлению программ развития корпоративной бизнес-культуры акционерных обществ, изучению положительных и отрицательных сторон их применения в практической деятельности российских компаний;

г) наличием системы рациональной информационной открытости акционерных обществ, что выражается:

— в публичности финансовой отчетности по отношению к субъектам рынка корпоративных ценных бумаг. Чрезмерная информационная закрытость финансовой отчетности акционерного общества для реальных и потенциальных владельцев долевых ценных бумаг является не вполне оправданной, так как на основе ее показателей вряд ли можно будет раскрыть коммерческие тайны предприятия;

— в существовании реально доступных и информационно-обеспеченных официальных корпоративных интернет-сайтов акционерных обществ. Было бы неплохо, если бы отечественные предприятия, являющиеся акционерными обществами, размещали на сайтах результаты собственных исследований с помощью построения рейтинговой оценки рыночной стоимости долевых ценных бумаг. Тем не менее в целях исключения субъективности мнений более целесообразным является размещение на сайте информации, позволяющей самостоятельно построить рейтинговую оценку акций любому субъекту рынка корпоративных ценных бумаг.

Кроме вышеперечисленных аспектов важнейшей составляющей информационного обеспечения методов оценки долевых ценных бумаг и прежде всего методов технического анализа является использование показателей, характеризующих особенности функционирования микроструктуры рынка акций, отражающих влияние торгового механизма на процесс формирования рыночных цен. Необходимость изучения микроструктуры рынка обусловлена тем, что определение доходности и рискованности вложений в долевые ценные бумаги непосредственно связано с четырьмя фундаментальными составляющими рынка — ликвидностью, эффективностью, трансакционными издержками и волотильностью.

Таким образом, для повышения информационного обеспечения методов оценки акций необходимо: совершенствовать нормативно-правовую базу субъектов рынка корпоративных ценных бумаг; обеспечить соблюдение принципов рациональной информационной открытости субъектами рынка корпоративных ценных бумаг; повысить оперативность и объективность информации, циркулирующей в торговой системе рынка ценных бумаг. Это позволит сформировать высокоуровневую систему информационного обеспечения методов долевых ценных бумаг и повысить качество мониторинга как российского, так и регионального рынка акций, способствовать созданию условий для дальнейшего экономического роста предприятия, региона и страны в целом.

Поступила 15.01.07.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ НАЛОГОВ

О. В. Дерина, кандидат экономических наук,
Г. В. Морозова

Налоги представляют собой обязательные платежи, взимаемые государством с физических и юридических лиц, в бюджеты различных уровней. Исторически они возникли с разделением общества на классы и появлением государства. С развитием государственности менялась роль налогов в обществе, а также взгляды экономистов на их сущность.

Так, А. Смит, приверженец принципа активности человека и экономических законов в стимулировании развития рынка, писал, что «...человек обычно рассматривается государственными деятелями и прожектами (т. е. политиками) как некий материал для политической механики». Сторонники данной концепции полагали, что нужны лишь минимальные, легкие налоги и терпимость в управлении: все остальное сделает естественный ход вещей. Таким образом, они недооценивали регулирующей роли государства.

А. Кейнс впервые обратил внимание на роль государства в регулировании экономики посредством налогов. По его мнению, рыночная экономика не в состоянии преодолеть кризис (спады производства, безработицу и т. п.) без помощи государства.

Несколько поколений российских экономистов обучались в духе определения сущности и назначения налогов, данного К. Марксом. «В налогах, — писал он, — воплощено экономически выраженное существование государства. Чиновники и попы, солдаты и балетные танцовщицы, школьные учителя и полицейские, греческие музеи и готические башни, цивильный лист и табель о рангах — все эти сказочные создания в зародыше покоятся в одном общем семени — в налогах». Действительно, для функционирования государства налоги необходимы. Однако в данном определении отражена только фискальная сторона сущности налогов. Являясь исходной и первичной, она давно уже не выступает как единственная. Достаточная для условий раннего капитализма, она далеко не исчерпывает всей сущности налогов в современном экономическом обществе с развивающейся рыночной системой хозяйствования.

Более широко понятие сущности налогов стало трактоваться на рубеже XIX — XX вв., когда происходили изменения в развитии капиталистического общества. Ученые того времени указывали, что нужно обращать внимание преимущественно на то влияние, которое оказывают налоги на производство и распределение богатства, причем на первое больше, чем на второе.

Российский экономист А. Соколов, характеризуя сущность и назначение налогов, отмечал, что наряду с выполнением налогами непосредственно фискальной функции, они могут служить средством для «...достижения каких-либо задач экономической политики». Этот вывод был сделан в годы осуществления в нашей стране новой экономической политики того переходного периода. Он, по нашему мнению, полностью отражает реальную ситуацию возможного и необходимого использования налогов в экономическом преобразовании общества. Этот вывод сохранил ценность и для исследователей содержания и роли налогов в современных условиях.

Адаптировать налоговую политику к циклическому развитию экономики, изменяя систему налогообложения, рекомендовали представители неокейнсианского направления: А. Хансен, П. Самуэльсон (США), Р. Харрод (Великобритания), Ф. Нойманн (Германия) и др. Названные экономисты рассматривали налоги как автоматический стабилизатор развития экономики. И только позже последователями М. Кейнса было доказано, что действие налогов как автоматического стабилизатора должно дополняться налоговыми мероприятиями государства — путем изменения ставок, методов взимания налогов, расширением или уменьшением льгот и т. п.

© О. В. Дерина, Г. В. Морозова, 2007

Следующий важный шаг в раскрытии понимания налогов был сделан Д. Гэлбрейтом. Признавая большую роль налогов, он вместе с тем отмечал необходимость разработки определенных критериев их использования. «Налоги, которые служат цели достижения большого равенства наиболее эффективны в деле стабилизации. Корпоративные и личные подоходные налоги больше всего способствуют выравниванию доходов. Это также налоги, которые возрастают в большей пропорции с уменьшением дохода и платежеспособного спроса. Поэтому подобные налоги лучше всего подходят для осуществления стабилизации. Чем в большей мере (в разумных пределах) используется подоходный налог на корпорации и чем быстрее возрастает ставка налога на отдельных лиц по мере роста их доходов, тем больше его воздействие в сторону стабилизации и обеспечения равенства».

В советской экономической литературе западные экономические теории долгое время характеризовались как антинаучные». И только с началом проведения социально-экономической реформы 1991 — 1992 гг. положение изменилось. Многие отечественные экономисты стали разделять взгляды зарубежных ученых о сущности налогов и роли государства в выполнении ими своих функций. Так, например, в статье «Кардинальная реформа системы налогообложения в РСФСР» отмечалось регулирующее влияние налогов на экономику. Вместе с тем в ней говорится о том, что налоговая система — это не застывшая схема, она должна динамично приспосабливаться к воспроизводственным процессам, рынку, требованиям НТП.

Необходимость построения налоговой системы, соответствующей сущности налогов и их функциям, отмечается в работах В. А. Кашина, И. А. Кравченко, И. Г. Русаковой, Е. Г. Пепеляева, М. И. Ходоровича, К. А. Цветникова и многих других. Преобладающим этот взгляд на сущность налогов пока не стал. Большинство экономистов в своих работах все еще называют (как это делал К. Маркс полтора века назад) только фискальную сторону сущности налогов, игнорируя их регулирующую, стимулирующую и контрольную роль в решении социально-экономических задач развития общества. Характерной в этом списке является формулировка сущности налогов, данная М. И. Ходоровичем. «Налоги представляют собой совокупность финансовых отношений, связанных с формированием денежных средств государства для выполнения соответствующих функций». Аналогична по своему содержанию формулировка сущности налогов, данная В. Г. Панковым. «Налог — это сбор, устанавливаемый государством и взимаемый на основании законодательно закрепленных правил для удовлетворения общественных потребностей». Отсюда следует, что вопрос о сущности налогов продолжает оставаться актуальным.

Экономическая сущность налогов выражается в их функциях. В западной экономической литературе, как правило, не встречается определение функций налогов, но рассматриваются направления их использования государством на определенных принципах. Прежде всего налоги выступают как часть фискальной политики государства. Эта мысль четко прослеживается в приведенных ранее цитатах из трудов различных ученых. Существенное дополнение по данному вопросу внесено экономистами К. Р. Макконеллом и С. Л. Брю, изложенное в их фундаментальном труде «Экономикс». Возможную фискальную политику государства они рассматривают и как стимулирующую, и как сдерживающую в зависимости от решаемых для стабилизации экономики задач. Важным в этом утверждении представляется вывод об изменчивости целей экономического развития и, соответственно, о необходимости приспосабливать к ним цели и задачи налоговой политики.

Следует отметить, что в условиях социалистической экономики налоговый метод формирования доходов бюджета рассматривался преимущественно по отношению к доходам населения. Например, Е. В. Коломин, характеризуя налоговые взаимоотношения того времени между населением и государством, выделял три функции налогов: 1) обеспечение участия населения в формировании фонда финансирования общегосударственных потребностей, т. е. бюджетных ресурсов; 2) регулирование уровня доходов различных групп населения, а, соответственно, их имущественного положения и уровня потребления; 3) стимулирование или ограничение различных сфер и видов деятельности.

Данная точка зрения практически полностью разделяется в работах большинства современных ученых. Различия проявляются не

в понимании содержания функций, а, скорее, в формулировках их названий.

Итак, в настоящее время значительное число авторов выделяют следующие основные функции налогов: фискальная, регулирующая, распределительная, контрольная. Наряду с названными в экономической литературе встречаются и другие, дополнительные, функции: ограничение экономически необоснованного роста прибыли монопольных производителей на рынке товаров и услуг, а также социально неоправданных доходов граждан; антиинфляционная — ограничение роста цен и доходов при поддержании сбалансированности стоимости валового внутреннего продукта и поступающих в распоряжение государства и предприятий финансовых ресурсов, используемых на потребление и накопление.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать следующие выводы: налоги являются одной из важнейших экономических категорий, исторически связанной с появлением, существованием и функционированием государства; они выступают важнейшим источником финансового и материального обеспечения государства; играют решающую роль в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода страны, посредством чего реализуются фискальная и регулирующая функции налогов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Барулин С. В.** Налоги как инструмент государственного регулирования экономики / С. В. Барулин // Финансы. 2006. № 2. С. 3 — 5.

2. **Евстигнеев Е. Н.** Основы налогообложения и налогового законодательства / Е. Н. Евстигнеев, Н. Г. Викторова. СПб.: Питер, 2004. — 256 с.

3. **Ильин А. В.** Современное законодательство о налогах и сборах / А. В. Ильин // Финансы. 2004. № 7. С. 21 — 25.

4. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2000. 784 с.

Поступила 12.12.06.

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

О. И. Еремина, кандидат экономических наук

Одним из существенных факторов развития экономики российских регионов является ипотечное кредитование. Оно, с одной стороны, позволяет решать жилищную проблему для лиц со средними доходами, а с другой — стимулирует экономический рост через развитие строительной индустрии. По оценкам специалистов, масштабы потенциального влияния ипотеки на реальный сектор экономики сопоставимы с эффектом от ежегодного привлечения десятка миллиардов долларов прямых иностранных инвестиций.

Как известно, в основу развития ипотеки в России была положена двухуровневая американская модель. Суть ее состоит в том, что человек с определенным уровнем ежегодного дохода сразу приобретает готовое жилье, оплачивая при этом лишь незначительную часть его стоимости (20 — 30 %), а всю оставшуюся — заемными деньгами специализированного ипотечного института, которые выдаются, как правило, под залог приобретаемой недвижимости. Возврат этого кредита осуществляется обычно в течение 15 — 30 лет.

© О. И. Еремина, 2007

Ипотечные институты не привлекают вклады в чистом виде, начальные операции финансируются за счет собственного капитала и срочных займов. Они выдают кредиты и обслуживают их. Затем компания перепродает портфель своих закладных на недвижимость крупным финансовым корпорациям, специализирующимся на выпуске и размещении высоколиквидных ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость (облигации). Эти корпорации продают ценные бумаги на вторичном рынке как крупным вкладчикам (пенсионные фонды, профсоюзы, страховые компании), так и мелким инвесторам, желающим разместить свои средства под более высокий, чем на обычном банковском депозите, процент. Полученные от продажи портфеля закладных средства ипотечные банки вновь пускают в оборот, выдавая новые займы. Их прибыль формируется из сборов за предоставление кредитов и платежей за их обслуживание.

Будучи открытой и ориентированной на получение кредитных ресурсов со свободного рынка капиталов от независимых от системы инвесторов, данная модель подвержена достаточно существенному влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка. Поэтому широкое применение такие модели могут иметь только в странах с устойчивой экономикой. Надо признать тот факт, что американская модель финансирования не защищена от российской действительности и в ближайшее время она не может быть реализована.

В рамках европейской (ссудо-сберегательной) модели кредитные ресурсы не заимствуются на открытом рынке капиталов, а целенаправленно формируются за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи. Здесь право на получение ссуды заемщик имеет только в том случае, если ранее он направлял в систему свои временно свободные денежные средства, причем сумма сбережений должна быть примерно равной сумме кредита, на который он рассчитывает.

Данная схема действует следующим образом. Граждане, желающие приобрести жилье, начинают взаимодействовать со специализированным банком за 2 — 10 лет до этого. Исходя из своих возможностей, они вносят деньги в банк до накопления примерно 45 — 50 % от стоимости будущего жилья, после чего приобретают право на получение государственной дотации (до 10 % от стоимости жилья) и право на получение льготного кредита для оплаты недостающей его части. Погашение кредита обычно длится 10 — 15 лет.

В результате накопления на первом этапе финансовых ресурсов за счет целевых вкладов у кредитных учреждений появляется возможность использовать эти средства для выдачи ссуд тем гражданам, которые обратились в эту систему раньше и уже вышли на второй этап получения кредита. Модель ссудо-сберегательного ипотечного кредитования в меньшей степени связана и менее зависима от функционирования вторичного рынка ценных бумаг под закладные на недвижимость. Сочетание в одном лице вкладчика и ссудополучателя является ее типичной чертой. До выплаты общей суммы вкладчик является кредитором, а после предоставления ему ссуды со стороны банка он становится его должником.

В России подобная модель реализуется в г. Москве корпорацией «Жилищная инициатива». Система целевого инвестирования «Комбиинвест» объединяет три ключевые взаимосвязанные подсистемы: безынфляционное накопление средств, целевое инвестирование и кредитование. Для клиента, избравшего модель «Комбиинвест» в качестве инструмента для улучшения своих жилищных условий, это связано с последовательным прохождением трех этапов кредитования: накопительного, инвестиционного и расчета по кредиту. По прохождении каждого этапа статус клиента изменяется по схеме: накопитель — инвестор — заемщик. Источниками инвестирования нового жилья, помимо личного целевого вклада клиента, могут быть адресные субсидии местных органов власти, субсидии предприятий, на которых работают инвесторы, средства от продажи ранее занимаемой семьей очередника квартиры и др.

Такая система жилстройсбережений и целевого инвестирования позволяет в условиях низкой заработной платы в регионе значительно расширить доступность жилья для граждан и очередников на жилье.

Наряду с положительными чертами ссудосберегательной модели ипотеки нельзя не отметить, что ее развитие преимущественно сдерживается существующей экономической

ситуацией. В частности, граждане опасаются класть значительные денежные средства на долгосрочные накопительные депозиты как в силу определенного недоверия к банковским институтам, так и в связи с отсутствием государственной поддержки жилищных накоплений и гарантий сохранности вкладов. Функционирование регионального опорного банка позволит минимизировать подобные риски.

Сегодня субъекты ипотечных схем, а это — заемщик, кредитор, ипотечное агентство, инвесторы, руководствуются следующими законодательными актами: Гражданским кодексом, Налоговым кодексом, Жилищным кодексом, федеральными законами «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «Об ипотечных ценных бумагах», «Об акционерных обществах», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

В настоящее время в Республике Мордовия ипотечное кредитование наиболее активно осуществляется через ОАО «Мордовская ипотечная корпорация», уставный капитал которой более чем на 90 % сформирован за счет средств республиканского бюджета и на 1.09.2006 г. составляет 800 млн руб. Мордовская ипотечная корпорация функционирует с 2001 г. За пять лет корпорацией выдано 1 600 жилищных кредитов и займов, общим объемом свыше 400 млн руб. В эксплуатацию сдано 1 800 квартир и индивидуальных жилых домов площадью 111 000 кв. м. Общая сумма средств, направленных на строительство, составила 1 млрд 300 млн руб., из которых 90 % инвестированы в новое жилье. Удельный вес ипотечного строительства от общего строительства жилья в республике составил в 2005 г. 22 %, а в 2006 г. — 38 %. К 2010 г. его планируется довести до 50 %.

В рамках Национального проекта «Доступное жилье» в Мордовии осваивается 450 млн руб., в том числе свыше 70 млн руб. на жилье молодым, на переселение из ветхого жилья — 40 млн руб., на обеспечение жильем сельских специалистов — 309 млн руб., на выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан — 15 млн руб., на развитие коммунальной инфраструктуры — 15 млн руб.

Реализуемая в республике схема ипотечного кредитования предполагает, что ипотечные кредиты предоставляются отдельным категориям граждан за счет средств корпорации. Всего более 10 категорий граждан имеют право на льготы — очередники, бюджетники, молодые семьи, другие категории остро нуждающихся граждан. Социальным категориям граждан предоставляется следующий спектр льгот: 1) субсидированые процентной ставки (гражданин оплачивает самостоятельно лишь 5 % годовых, оставшуюся часть берет на себя бюджет); 2) субсидирование первоначального взноса для работников бюджетной сферы (максимальный размер субсидий на двух и более работников бюджетной сферы — 30 % стоимости приобретаемого жилья, на одного работника — 15 %); 3) субсидирование первоначального взноса членам жилищных строительных кооперативов, образованных в 1991 — 1992 гг. (в размере 30 % стоимости приобретаемого жилья); 4) погашение части ипотечного кредита для семей, имеющих двух и более детей (при рождении второго ребенка кредит погашается на 10 %, при рождении третьего, четвертого, пятого, шестого — 20 %, при рождении седьмого ребенка кредит погашается полностью); 5) молодым семьям, кроме субсидирования процентной ставки, выделяются средства на первоначальный взнос как из федерального, так и из республиканского бюджета.

Таким образом, для молодых семей в республике созданы достаточно выгодные условия для приобретения жилья, которые заключаются, во-первых, в низком размере первоначального взноса (при условии получения субсидий его размер составляет от 10 %) и, во-вторых, молодым семьям при недостатке собственной платежеспособности для получения кредита разрешается привлекать в качестве созаемщиков родителей и других родственников. По программе «Обеспечение жильем молодых семей» ипотечной корпорацией освоено 165 млн руб. из федерального и республиканского бюджетов.

В строительстве жилья для своих работников могут принимать участие и республиканские предприятия. В этом случае работодатель совместно с работником перечисляет не менее 50 % средств от стоимости приобретаемого жилья.

Среди коммерческих банков, функционирующих в Мордовии, наиболее активно участвующим в процессе предоставления кредитов физическим лицам на приобретение недвижи-

мости, является Мордовское отделение № 8589 Волго-Вятского банка Сберегательного банка РФ. В кредитной политике этого банка можно выделить четыре вида подобных услуг: «Молодая семья», «На недвижимость», «Ипотечный», «Ипотечный плюс». Все жилищные кредиты выдаются на длительный срок (до 20 лет), минимальный первоначальный взнос составляет 10 % стоимости жилья, но не более 90 % от стоимости приобретаемого объекта недвижимости (исключением являются семьи с детьми при их кредитовании в рамках кредита «Молодая семья»). Процентная ставка по кредитам на приобретение недвижимости не превышает 16 % годовых (в рублях, в иностранной валюте — 11 %) и может быть снижена после регистрации ипотеки объекта недвижимости.

Наибольшим спросом у клиентов банка пользуется кредит «На недвижимость». Это обусловлено тем, что он предоставляется не только на покупку, строительство, реконструкцию, но и на ремонт жилого помещения, а в расчет суммы кредита банк принимает совокупный доход супругов. На 1.01.2006 г. по данному виду кредита было заключено 745 кредитных договоров общей суммой 145,3 млн руб.

Кредит «Молодая семья» предусматривает льготные условия выдачи ссуды на приобретение жилья молодым семьям и возможность предоставления отсрочки по уплате основной суммы долга с увеличением срока кредитования. Однако объем ссудной задолженности по кредиту незначителен (на 1.01.2006 г. — 64,1 млн руб., количество заключенных кредитных договоров — 273), что обусловлено развитием в республике ипотечного кредитования молодых семей через ОАО «Мордовская ипотечная корпорация».

Кредиты «Ипотечный» и «Ипотечный плюс» выдаются для приобретения жилья не только на первичном, но и на вторичном рынке в рамках договоров о сотрудничестве, заключенных между банками и компаниями застройщиков. На 1.01.2006 г. объем выданных кредитов составил 3,1 млн рублей (22 кредитных договора).

Вместе с тем развитие ипотеки в республике сдерживается рядом факторов, среди которых можно выделить низкую платежеспособность населения; недостаток и дороговизну средств коммерческих банков, необходимых для выдачи долгосрочных ипотечных кредитов; рост цен на жилье при относительно медленном улучшении его качества; неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства, инфляционные процессы в экономике; психологические и другие факторы.

Для дальнейшего развития ипотечного кредитования, помимо решения перечисленных проблем, необходимо сформировать вторичный рынок ипотечных ценных бумаг и создать специализированные ипотечные банки, которые займут центральное место в ипотечном кредитовании. Их функционирование позволит минимизировать риски, связанные с ипотечным кредитованием.

Поступила 15.01.07.

К ВОПРОСУ О ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

О. П. Федоткина, кандидат экономических наук

Депозитная политика коммерческого банка представляет собой сложное явление, к определению сущности которого нельзя подойти однозначно. В теории банковского дела представление о депозитной политике кредитной организации складывалось в процессе создания и развития банков. Однако в отечественной и зарубежной научной литера-

© О. П. Федоткина, 2007

туре общепризнанного определения не существует до настоящего времени. Указываются лишь вопросы, освещаемые депозитной политикой банка.

Современное научное познание принято считать системным, поэтому все категории экономической теории, в том числе касающиеся депозитной политики, также необходимо определять с акцентом на системное видение.

Депозитная политика банка относится к таким объектам исследования, системность которых «схватывается поначалу лишь интуитивно, лишь как результат сопоставления сложных, противоречивых и вместе с тем взаимосвязанных свойств и характеристик» [1]. Рассмотрение сущности депозитной политики банка с позиции системного исследования имеет как теоретическую, так и практическую значимость. Теоретическая значимость заключается в преодолении имеющихся разногласий относительно понятия депозитной политики и ее содержания. Прикладной аспект позволяет разработать методические основы формирования эффективной депозитной политики банка.

Согласно И. В. Блаубергу, основным принципом системного исследования является принцип целостности исследуемой системы. При этом система может быть представлена как нечто целое лишь в том случае, если она противостоит своему окружению — среде. Применительно к депозитной политике банка можно выделить следующий уровень внешней среды, по отношению к которому она выступает как подсистема, — политика коммерческого банка. Последняя выступает частью банковской политики (политики банковской системы), банковская политика — частью финансовой, далее как наиболее общая и глобальная — экономическая политика.

Банковская политика представляет собой базовую концепцию функционирования кредитной организации. При этом банковскую политику условно можно разделить на два основных блока: политику в области пассивных операций и политику в области активных операций.

Подобное разграничение экономически обоснованно, поскольку политика по привлечению средств направлена на формирование на платной основе фонда ресурсов банка, используемого для вложения в активные инструменты. Соответственно, политика кредитной организации по привлечению средств имеет первичный характер по отношению к политике в области активных операций и ее следует рассматривать как самостоятельный объект банковской политики[1].

Кроме того, депозитная политика банка, являясь неотъемлемым элементом банковской политики, должна рассматриваться не изолированно от других ее элементов, а в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности. Так, банковская политика состоит из определенных элементов: депозитная политика; кредитная политика; ценовая политика; инвестиционная политика; политика рисков; политика в осуществлении расчетных операций; инвестиционная политика; маркетинговая политика; налоговая политика; валютная политика; организационно-технологическая политика; политика качества; кадровая политика; инновационная политика; сберегательная политика. Исследование взаимодействия депозитной политики и других элементов банковской политики приводит к выявлению различных граней депозитной политики как системного объекта.

В процессе исследования необходимо выделить следующие основные вопросы, на которые должна отвечать депозитная политика: 1) «зачем» — общие целевые установки; 2) «что» — какие именно действия необходимо предпринимать; 3) «кто» — организационные структуры, сотрудники; 4) «как» — конкретные схемы, по которым должны осуществляться те или иные действия.

Следовательно, можно выделить три основные составляющие депозитной политики банка: 1) нормативная составляющая, которая заключается в определении целей, принципов, приоритетов, правил депозитных операций; 2) организационная составляющая — определяет полномочия, подразделения, занимающиеся депозитной деятельностью; 3) технологическая составляющая — включает описание депозитных продуктов, реализацию и разработку депозитных технологий банка. В свою оче-

[1] В этой связи необходимо отметить сторонников одного из направлений капиталотворческой теории кредита, экспансионистов, одним из ошибочных постулатов которых являлось утверждение о первичности именно активных операций коммерческого банка.



Рисунок

Структура депозитной политики коммерческого банка

редь, составляющие депозитной политики включают отдельные элементы.

Нормативная составляющая депозитной политики включает в себя цели и приоритеты депозитной деятельности банка, правила осуществления депозитных операций. Она предназначена для ориентации сотрудников банка в осуществлении депозитной деятельности. Все элементы нормативной составляющей депозитной политики можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

К внешним элементам нормативной составляющей, которые должны быть отражены в депозитной политике, относятся правовые нормы, регулирующие депозитные отношения (Гражданский кодекс, федеральные законы, нормативные акты регулирующих органов и т. п.); законодательно установленные количественные лимиты депозитных операций (обязательные экономические нормативы, устанавливаемые Банком России); банковский депозит (вклад) как основа депозитной политики.

Внутренние элементы нормативной составляющей депозитной политики включают цели депозитной политики, соответствующие генеральной стратегии кредитной организации; принципы депозитной политики (общие и специфические); порядок осуществления депозитных операций; ограничения по депозитным операциям (ограничения на срок размещения депозита, остаток, величину разового движения, обороты, число движений на интервале и на назначение списаний).

Основное назначение организационной составляющей депозитной политики банка состоит в построении аппарата управления депозитной деятельностью и определении полномочий сотрудников банка. Кроме того, задачей депозитной политики банка является создание его оптимальной организационной структуры. Организационная составляющая депозитной политики, как правило, включает организацию депозитного планирования (в том числе разработку депозитной политики),

организацию депозитного процесса, организацию контроля депозитной деятельности банка (контроль качества депозитных продуктов, качества депозитного процесса и т. п.), организацию маркетинга депозитных операций, включая маркетинговое исследование отраслей, регионов, клиентов, организацию разработки банковских продуктов и рекламы.

Технологическая составляющая депозитной политики содержит описание депозитных технологий банка, непосредственную реализацию депозитных продуктов и разработку новых депозитных технологий (инструментов). При этом под депозитной технологией следует понимать определенный документально опосредуемый порядок и последовательность осуществления депозитных операций. Результатом депозитной технологии является депозитный продукт. Под депозитным продуктом следует понимать регламентированную систему взаимосвязанных между собой предметов и действий банка, предназначенных для реализации на рынке депозитных услуг клиенту на определенных условиях.

Назначение технологической составляющей депозитной политики банка состоит в том, что в условиях постоянного увеличения количества банковских услуг и их усложнения, а также усиления банковской конкуренции возникает потребность в четкой регламентации порядка предоставления этих услуг с целью их стандартизации и избежания технических ошибок. Технологическая составляющая депозитной политики должна включать в себя описание существующих депозитных продуктов банка и разработку новых депозитных продуктов (внедрение депозитных инноваций).

Целостность депозитной политики как системного объекта конкретизируется через наличие между составляющими системообразующих связей, к которым относят связи взаимодействия, генетические, связи управления, функционирования, развития. Так, между составляющими депозитной политики банка можно выделить следующие взаимосвязи:

1. Генетические связи — связывают источник преобразования системы с остальными элементами. Необходимо выделить генетический элемент, который является базисом будущего состояния депозитной политики банка, т. е. основные тенденции развития которого будут определяющими для дальнейшего развития депозитной политики. Причиной и источником изменения и развития депозитной политики банка является банковский депозит (вклад), который и является генетическим элементом депозитной политики. Следовательно, направления развития депозитной политики российских банков будут определяться тенденциями развития банковского депозита в условиях российской банковской системы с учетом опыта мировой банковской практики.

2. Генетические связи определяют связи развития, которые отражаются в постоянном совершенствовании и усложнении депозитной политики банка. Связи развития носят характер парных обратных связей, во-первых, между технологическим и нормативным, во-вторых, между технологическим и организационным частями депозитной политики.

3. Связи управления существуют между нормативной и организационной составляющей депозитной политики (организация депозитной деятельности определяется целями и приоритетами депозитной политики); нормативной и технологической составляющей (технология депозитных операций зависит от правовых норм, а также от принципов осуществления депозитных операций); организационной и технологической составляющей (организация депозитной деятельности банка обязательно отражается на его депозитных технологиях).

4. Функциональные взаимосвязи объединяют элементы, совместно выполняющие определенную функцию, причем эта функция может характеризовать или один из элементов, или их совокупность. Такие взаимосвязи попарно существуют между всеми тремя составляющими, что обеспечивает депозитной политике как системе выполнение функций. Рассмотренные связи и составляющие системы определяют структуру депозитной политики, что является доказательством системности депозитной политики (рис.).

Выделив главные признаки системного объекта (целостность, наличие системообразующих связей, структуры и организации), можно прийти к выводу о системном характере депозитной политики банка.

Таким образом, исходя из системного характера депозитной политики банка, а также учитывая современные тенденции мирового банковского дела, можно дать следующее опреде-

ление депозитной политики банка: *депозитная политика* — это комплексная программа депозитной деятельности банка, охватывающая вопросы нормативного, организационного и технологического обеспечения депозитных операций, построенная с учетом специфики депозитных операций и маркетингового подхода в депозитной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Блауберг И. В.** Становление и сущность системного подхода / И. В. Блауберг, Э. Г. Юдин. М.: Наука, 1973. 270 с.

Поступила 01.12.06.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В РОССИИ

Т. А. Ефремова,
Н. А. Малахова

С появлением государств и возникновением собственности на землю общество пыталось решить проблему справедливого налогообложения земли, обеспечивающего не только пополнение государственного бюджета, но и стимулирование рационального землепользования.

Основным источником поступлений в казну Древнерусского государства была дань, в которую принудительным путем конвертировалась практически вся дифференциальная земельная рента. Причем ее дифференциация достигалась не на основе кадастровых оценок земли, а за счет различного соотношения сил между центральной властью и местными племенными союзами, одни из которых удавалось облагать большей данью, а другие — меньшей. С нашествием монголов дань («ордынский выход») стала собираться по переписи дворов, т. е. практически на землю. Единицей обложения в тот период была соха, служившая условной мерой обрабатываемой земли. Размер сохи зависел от качества земель, местоположения и принадлежности.

Во второй половине XVII в. в России завершилось формирование сословной системы землевладения и землепользования. К тому времени в стране сложился внутренний рынок, затронувший отношения между городом и деревней, что позволило государству значительно расширить налоговую базу, выведя ее далеко за пределы собственно земельной ренты. Формирование абсолютной (самодержавной) монархии и последующее превращение России в империю привело к дальнейшему перераспределению земельной ренты и производных от нее доходов в пользу государственной казны, т. е. к новым реформам земельного налога. В 1679 г. посошное обложение было заменено подворным. Этот налог был прямым и взимался на основании данных подворной переписи. Он значительно расширил круг налогоплательщиков за счет людей, обслуживавших хозяйство феодала, но живших отдельными дворами и имевших свое хозяйство. Введение подворного налога означало усиление феодальной эксплуатации, так как учитывалась не только рента с земли, но и доход от труда работников в хозяйстве.

В 1724 г. налоговое бремя в виде подушного налога переложилось на все мужское население, включая стариков и детей. Ставка налога была одинакова для всех плательщиков независимо от величины дохода и имущества.

© Т. А. Ефремова, Н. А. Малахова, 2007

Сбор его вела крестьянская община, а поступление в полной сумме гарантировалось круговой порукой. В результате поземельное обложение потеряло прежний характер: сократились затраты на сбор налогов и значительно упростился механизм обложения, т. к. отпала необходимость в количественном и качественном учете угодий. Расширение налоговой базы привело к заметному увеличению доходов государства, и с конца XVIII в. данный налог стал главным источником поступлений в казну. С другой стороны, после введения подушной подати крестьяне оказались в неравном положении: помещичьи крестьяне, кроме налога, платили еще оброк своим помещикам, в то время как государственные крестьяне несли лишь одну подушную подать.

Во время правления Павла I состоялся пересмотр данного положения. Было решено провести кадастр земли с целью переложения оброчной подати с душ на землю. Основанием для определения размера подати становились количество и качество земли, а также размер доходов. Податная система, установленная при Павле I, оставалась практически без изменений до царствования Николая I.

Реформа 1861 г. провозгласила принцип свободного труда земледельца на собственной земле. Однако и право собственности на землю, и личную свободу крестьянин должен был выкупить у государства на кабальных условиях. Это обрекало деревню на длительный, непосильный и разрушительный земельный передел. Отсутствие в налоговом механизме какой-либо связи между количеством и качеством земли и размером налогов, т. е. пренебрежение кадастровым принципом, лишало его рациональной основы. Увеличение налогов (6-кратное к концу XIX в.) при абсолютном господстве традиционных методов ведения хозяйства и отсутствии какой-либо интенсификации производства сделало непосильным для подавляющего большинства русского крестьянства налоговое бремя и, подорвав свою собственную базу, обернулось уменьшением поступлений в казну.

В 1875 г. в дополнение к прежним платежам в бюджете России появилась новая статья доходов — государственный поземельный налог. Обложению им подлежали все земли, кроме казенных. Он устанавливался в целом для каждой губернии и распределялся земской управой между отдельными владельцами земли. Поскольку же власть в земских управах принадлежала дворянству, налоги в основном падали на земли, принадлежавшие крестьянам. Осознав сложность данной ситуации, правительство перешло к более взвешенной налоговой политике. В 1884 г. была изменена схема взимания поземельного налога. За его базу приняли стоимость десятины земли с базовой ставкой 0,18 %. В некоторых губерниях во избежание резкого повышения налога ставка устанавливалась в меньшем размере.

После резолюции 1917 г. земля была национализирована, а налоговые отношения должны были регулироваться декретом ВЦИК «Об обложении сельских хозяев натуральным налогом в виде отчислений части сельскохозяйственных продуктов». Однако в период Гражданской войны 1918 — 1920 гг. была введена продовольственная разверстка как чрезвычайная мера, вызванная исключительно тяжелым военным и экономическим положением в стране. Она распространялась на хлеб и зернофураж, картофель, мясо, а к концу 1920 г. — почти на все сельскохозяйственные культуры.

В 1921 г. продразверстка была заменена продовольственным налогом в виде процентного отчисления от произведенной продукции; при этом учитывались урожайность, фактическое поголовье скота. Обложение было прогрессивным. Беднейшие крестьяне освобождались от некоторых, а в ряде случаев — и от всех видов натурального обложения. Основное бремя несли зажиточные крестьяне («кулаки»).

В 1922 г. взамен ряда отдельных натуральных налогов был введен единый натуральный налог. В качестве натурального показателя оценки земли выступала урожайность основных сельскохозяйственных культур. Налог исчислялся по единой весовой мере — пуд ржи или пшеницы в зависимости от района возделывания той или иной культуры. Размер налога устанавливался дифференцированно для разных по мощности хозяйств в соответствии с количеством пашни, сенокоса и едоков в хозяйстве, а также в зависимости от средней урожайности в районе.

Декретом ВЦИК и СНК от 20 мая 1923 г. был введен единый сельскохозяйственный налог взамен единого натурального, денежного подворного налога, трудгужналога, общеграж-

данского на восстановление сельского хозяйства и ряда других с целью упорядочения налогообложения в сельском хозяйстве. При обложении им учитывались размеры пашни и сенокоса (в переводе на пашню) на едока, урожайность, количество рабочего и продуктивного скота. Для исчисления налога крестьянские хозяйства распределялись по группам в зависимости от обеспеченности пашней на едока (9 групп), обеспеченности скотом на хозяйство (4 группы) и средней урожайности культур в данной местности (11 групп). Такая система построения налога давала возможность установить размер налога в соответствии с примерной доходностью хозяйства. Налог уплачивался в денежной и натуральной форме, а с 1 января 1924 г. — только в денежной.

В условиях сплошной коллективизации сельскохозяйственный налог был коренным образом перестроен и фактически разделен на три налога: с колхозов и колхозников; с единоличных крестьянских хозяйств; с кулацких хозяйств. В 1936 г. сельскохозяйственный налог с колхозов заменен подоходным налогом с колхозов; совхозы стали платить отчисления от прибыли. Сельхозналог превратился в налог с населения, занимающегося сельским хозяйством.

Необходимо отметить, что при социализме налоги играли в перераспределении ренты лишь вспомогательную роль, уступая первое место плану, директивно устанавливаемому государством. Лишь в период перестройки централизованное директивное планирование уступило место хозяйственному расчету, что вернуло налоговой системе ее прежнее значение, потребовав очередной реформы налогового законодательства.

В 1988 г. для колхозов и совхозов был установлен единый порядок исчисления платежей в бюджет — по стабильным нормативам в зависимости от производственного потенциала, включавшего оценку земельных, трудовых ресурсов и основных фондов. Платежи по производственному потенциалу имели фиксированную нормативную величину и не были непосредственно связаны с размерами прибыли и уровнем рентабельности хозяйств, поэтому не стимулировали рост эффективности производства.

С принятием законов РСФСР «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», «О земельной реформе» (1990 г.), а также Земельного кодекса РСФСР (1991 г.) было положено начало земельной реформы. Законом РФ «О плате за землю» от 11 октября 1991 г. установилось платное землепользование, одной из форм реализации которого выступил земельный налог.

С принятием гл. 31 «Земельный налог» Налогового кодекса РФ и введением ее в действие органам местного самоуправления было предоставлено право самостоятельно регулировать налоговую нагрузку и уровень доходов от использования земельных участков. Это должно способствовать созданию условий для формирования в РФ стройной, логичной системы платного землепользования, основанной на земельной ренте, позволяющей оптимизировать уровень земельных платежей и стимулировать землепользователей к эффективному использованию земельных ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Земельный вопрос / под ред. И. С. Строева. М.: Колос, 1999. 536 с.
2. **Казарезов В. В.** Самые знаменитые реформаторы России / В. В. Казарезов. М.: Вече, 2002. 480 с.
3. **Коломиец А. Г.** Государственные финансы России в 80-е годы XIX столетия / А. Г. Коломиец // Финансы. 2001. № 12. С. 64 — 67.
4. **Озеров И. Х.** Земельный вопрос в России / И. Х. Озеров. М., 1906. 47 с.
5. **Толкушкин А. В.** История налогов в России / А. В. Толкушкин. М.: Юристъ, 2001. 432 с.

Поступила 12.12.06

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ*

А. А. Розуваев

В современной экономической системе государство выполняет ряд общественно-значимых функций. Успешная их реализация предполагает, что каждая из них должна иметь соответствующую финансовую поддержку. Государство использует финансовые ресурсы, аккумулируемые бюджетной системой за счет налогов и других видов доходов, на финансирование программ расходов. Расходы государства затрагивают интересы каждого гражданина, в демократических странах они привлекает к себе широкое общественное внимание и являются предметом активной дискуссии. Предприятия, организации, граждане являются налогоплательщиками, они участвуют в финансировании доходной части бюджета и поэтому заинтересованы в том, чтобы государство эффективно распоряжалось финансовыми ресурсами. В прогрессивных странах мира большое внимание уделяется развитию общественного контроля за формированием и исполнением программ расходов.

Формирование расходной части бюджетов представляет собой определение органами государственной власти и местного самоуправления направлений использования бюджетных средств. Действительно, в современных условиях бюджетные расходы — основа сложной системы взаимоотношений, охватывающей не только органы государственной власти (законодательные, исполнительные, контрольные и др.), но и гражданское общество. Распределение государственных средств по отдельным расходным статьям закрепляется законодательно, в составе законов о бюджете. Его планирование, обсуждение, принятие, исполнение и контроль представляют собой бюджетный процесс. Определение, принятое в БК, подчеркивает функциональную сторону расходов, делает акцент на разграничении расходных полномочий различных уровней государственной власти.

Экономическая сущность расходов бюджета проявляется во многих видах. Каждый вид расходов обладает качественной и количественной характеристикой. Качественная характеристика, отражая экономическую природу явления, позволяет установить назначение бюджетных расходов, количественная — их величину.

Конкретные виды бюджетных расходов определяются рядом факторов: природой и функциями государства, уровнем социально-экономического развития страны, разветвленностью связей бюджета с народным хозяйством, административно-территориальным устройством государства, формами предоставления бюджетных средств и т. д. Сочетание этих факторов порождает ту или иную систему расходов бюджета любого государства на определенном этапе социально-экономического развития.

Для количественной оценки расходов могут использоваться такие показатели, как общий их объем, темпы роста (прироста), динамика по отношению к ВВП, структура расходов и ее изменение, а также объем отдельных видов расходов в расчете на душу населения. Для изучения структуры могут использоваться экономическая, функциональная и ведомственная классификация расходов бюджета.

Величина бюджетных расходов зависит от многих факторов. Она определяется объемом валового внутреннего продукта страны; величиной доходов государства, которая, в свою очередь, зависит от уровня налогообложения, собираемости налогов, неналоговых поступлений в бюджет; предпочтениями общества в пользу перераспределительных программ и рядом других факторов. В различных странах

© А. А. Розуваев, 2007

* Статья опубликована при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Республики Мордовия, проект № 06-02-23201 а/В.

периодически принимаются программы сокращения отдельных видов расходов, направленные на экономию бюджетных средств и повышение эффективности их использования. Однако для государственных расходов в целом характерна тенденция к опережающему росту по отношению к ВВП. Рассмотрим более подробно факторы, определяющие динамику расходов:

1. Экономическое развитие страны. Если страна находится на этапе экономического подъема, доходы бюджета растут и, как следствие, расширяются возможности по осуществлению бюджетных расходов. Политические силы, представляющие интересы различных общественных кругов (малообеспеченных слоев населения, предпринимателей, получающих государственные заказы и т. п.) оказывают давление на правительство с требованиями увеличить определенные расходные статьи.

Сокращать расходы на этапе экономического спада значительно сложнее, чем увеличивать при благоприятной ситуации в экономике. Стимулы к их росту более сильны и понятны обществу. В этом проявляется асимметрия интересов по отношению к росту государственных расходов. Выгоды от роста расходов очевидны, они проявляются достаточно быстро и их легче прогнозировать (например, положительный эффект социальных расходов заключается в повышении уровня доходов пенсионеров, инвалидов, семей с детьми). Напротив, выигрыш от экономии государственных средств не столь очевиден и проявляется в более длительной перспективе. Сокращение расходов, особенно в части финансирования социальных программ, — это непопулярная мера. Поскольку программы ограничения расходов имеют сильную оппозицию, их успешная реализация возможна только при наличии политической воли, решительности правительства, а также дополнительной общественной поддержке.

2. Человеческое развитие. Вложения в развитие человека — важная задача государства. Эти вложения нацелены не столько на получение краткосрочного результата, сколько на создание потенциала для устойчивого развития общества в будущем. Они связаны с развитием системы образования, здравоохранения, культуры и искусства и имеют значимый удельный вес в бюджетах развитых стран.

Базой для планирования расходов на человеческое развитие являются демографические и социальные показатели — численность населения и отдельных его категорий (население с различным уровнем доходов, численность детей дошкольного и школьного возраста, студентов учебных заведений; число больных по различным группам заболеваний и т. д.). Величина расходов определяется двумя факторами — контингентом получателей и нормами расходов, которые рассчитываются на душу населения и закрепляются в законодательстве, инструкциях и методиках. Если число получателей увеличивается, объем расходов также должен возрастать.

3. Научно-технический прогресс (НТП). Развитие техники и технологии ведет к появлению новых видов общественных благ и провалов рынка, а значит, и новых сфер государственного регулирования. Например, бурное внедрение новых видов носителей информации в XX в. привело к резкому снижению затрат на копирование информационных продуктов. В результате перед производителями остро встала проблема защиты их авторских прав, которую должно обеспечивать государство.

За счет государственного бюджета финансируются такие проекты, которые не приносят коммерческого эффекта, но являются фактором национального престижа страны. Речь идет о фундаментальных научных разработках, технологиях военного назначения, исследовании космического пространства. В странах, являющихся мировыми лидерами в сфере НТП, значимость государственной поддержки научно-технического развития оценивается очень высоко. Соответственно велик и удельный вес данных расходных статей в структуре бюджета.

4. Институциональные и политические факторы. Государственные расходы закрепляются в законах, долгосрочных программах, соглашениях с международными организациями. Для их пересмотра в закон о бюджете необходимо вносить поправки, что ограничивает возможности по оперативному изменению расходов государства.

Государственные организации по своей природе являются бюрократическими. Они стремятся укрепить свои позиции, которые в свою очередь зависят от размеров их бюджета и подконтрольных расходов. Являясь профессионалами в конкретной области, они лучше

осведомлены о положении дел и отстаивают коллективные интересы. Напротив, потребители государственных услуг хуже информированы, разобщены, имеют противоречивые цели и задачи.

Находящиеся у власти политические силы также могут отстаивать повышение государственных расходов. Наиболее ощутимо это проявляется в период предвыборной кампании, когда действующее руководство может использовать расширение расходов для привлечения избирателей в поддержку своих кандидатов.

5. Внешние факторы. При возникновении чрезвычайных ситуаций, таких как войны или природные катаклизмы, роль государства в регулировании экономики существенно возрастает. Увеличиваются и государственные расходы, которые в дальнейшем с трудом поддаются сокращению.

Бюджетные ресурсы, находящиеся в руках государства, ограничены. При их распределении возникает потребность в оценке эффективности отдельных программ расходов. Программы, приносящие больший ожидаемый эффект, должны получить и большую финансовую поддержку, в то время как неэффективные расходы должны быть сокращены. При этом оценить результативность программ расходов очень сложно по целому ряду причин.

Во-первых, эффективность бюджетных расходов имеет не только экономическую, но и социальную составляющую. Социальный эффект имеет определяющее значение при формировании государственной политики, однако объективно измерить его практически невозможно. Например, улучшение качества образования можно оценить с помощью разных показателей, таких как прием и выпуск студентов высших учебных заведений, число выданных дипломов с отличием (всего и по различным группам специальностей), трудоустройство выпускников, численность аспирантов и т. п. Однако эти показатели лишь косвенно характеризуют качество образования, и общая оценка эффективности расходов может получиться искаженной.

Во-вторых, многие расходы государства нацелены не на решение текущих задач, а на достижение долгосрочного эффекта. В первую очередь речь идет о расходах на развитие человека (образование, здравоохранение, культура и искусство), которые представляют собой вложение в будущее. При определении объемов финансирования таких программ необходимо оценивать и сопоставлять их эффективность в долгосрочном плане.

В-третьих, государственные расходы влекут множество побочных эффектов, как положительных, так и отрицательных. Например, строительство железной дороги повышает эффективность бизнеса в прилегающих районах, одновременно ухудшая условия проживания в непосредственной близости от нее. Побочные эффекты являются компонентом эффективности расходов, и учитывать их необходимо. Однако в силу сложности и многочисленности они трудно поддаются прогнозированию.

Наличие так называемых перемещенных выгод является одной из центральных проблем оценки эффективности расходов. Под перемещенными понимаются такие выгоды, которые извлекают не обозначенные в программе получатели расходов, а иные лица. Рассмотрим для примера выплату пособий малоимущим семьям. Эти выплаты направлены на улучшение положения граждан, имеющих доходы ниже прожиточного минимума. Однако выгоды от данных расходов (как денежные, так и неденежные) частично извлекают и другие лица, помощь которым не предусматривалась. В результате роста доходов бедных семей повышается спрос на товары прожиточного минимума — продукты питания, лекарства, дешевую обувь и одежду. А значит, дополнительный доход получат фирмы, которые производят такие товары. Государственные организации, распределяющие расходы, также извлекают для себя выгоды: размер подконтрольных им ресурсов растет, следовательно, укрепляется их положение в государственной иерархии. Наконец расширение социальных программ выгодно политикам, поскольку подобные меры укрепляют их поддержку среди избирателей. Если программа расходов связана с большими перемещенными выгодами, это говорит о ее неэффективности.

Оценка эффективности программ расходов необходима для распределения ограниченных бюджетных ресурсов. Поскольку построить объективную оценку очень сложно, на практике используется универсальный механизм принятия решений в условиях неопределенности — общественный выбор, в основе которого лежит процедура голосования. В период избирательной кампании граждане голосуют за

представителей различных политических сил, избираемых в органы государственной власти, ориентируясь при этом на выдвигаемые ими программы. Выборные органы власти обеспечивают реализацию интересов избирателей при выработке государственной политики, в том числе при утверждении структуры расходов бюджета.

Для того чтобы обеспечить эффективность бюджетных расходов, необходимо соблюдать ряд условий. Программы должны быть максимально конкретны, при этом они должны ориентироваться на достижение общественно-значимых целей, а не на финансирование организаций. Отбор программ должен проводиться на конкурсной основе. Процедуры конкурсов должны быть прозрачны, четко определены и широко известны. Расходы, по возможности, не должны носить постоянного характера, при составлении бюджета на очередной год их структуру следует пересматривать на основе анализа достигнутых результатов. Программы расходов должны быть прозрачными и доступными для общественного контроля. Необходимо информирование общественности о том, на какие цели и в каком объеме расходуются средства налогоплательщиков. Наконец, получатели перемещенных выгод (администраторы и исполнители программ) не должны иметь доступа к принятию принципиальных решений по программам расходов, отбору получателей и оценке их результатов.

По причине важности проблемы эффективности бюджетных расходов она была отражена в БК РФ в перечне принципов бюджетной системы как принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств. В ст. 34 БК РФ принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

В соответствии с данной статьей эффективность использования бюджетных средств подразумевает достижение наивысшего результата при выполнении какого-либо действия, мероприятия, на финансирование которого предусмотрено расходование бюджетных средств. Экономность, в свою очередь, предполагает наименьшее расходование предоставленных средств. Следует отметить, что расходование фактически осуществляется прямыми получателями средств, поэтому именно они должны исходить из принципа эффективности и экономности использования бюджетных средств.

Поступила 12.12.06.

ПОСТРОЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ЗАЕМНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РЕГИОНА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В. А. Ермишев

Анализ современного состояния региональных финансовых отношений выявляет важнейшую проблему регионов — дисгармоничную структуру экономики. В каждом четвертом субъекте России основным источником доходов бюджета являются поступления от

© В. А. Ермишев, 2007

крупных вертикально-интегрированных корпораций (ВИК). При этом чем крупнее и мощнее в социально-экономическом развитии регион, тем четче отслеживается подобная зависимость от крупного хозяйствующего субъекта. Советское наследие с отраслевой ориентацией экономической политики и по сей день оказывает влияние на процессы, происходящие в стране и в регионах. Это выражается в межотраслевых диспропорциях в объемах накопленных финансовых ресурсов.

В сложившейся ситуации необходимо принять ряд мер, направленных на ослабление зависимости субъекта от показателей развития той или иной ВИК, диверсификацию источников бюджета, увеличение многообразия финансовых потоков в регионе, позволяющих стимулировать гармоничный экономический рост. Важным направлением региональной государственной экономической политики является переориентация мероприятий, проводимых органами госвласти, с отраслевого принципа на территориально-географический. При этом вертикальная интеграция сменяется горизонтальной. Сильные производственные структуры интегрируются с непрофильными производствами, расположенными в регионе.

Особое значение такая форма интеграции имеет для предприятий малого и среднего бизнеса, как правило, нуждающихся в поддерживающей бизнес-среде. Речь идет, например, об упрощении доступа к новым технологиям, в том числе и новейшим финансовым продуктам, облегчении выхода на внешние рынки, совместном использовании знаний менеджмента гигантов, основных фондов и маркетинговых наработок. Переход к новому структурному развитию экономики региона требует крупных финансовых ресурсов. Данные денежные средства должны быть изысканы самим субъектом в силу того, что федеральные трансферты носят целевой характер либо направлены на решение социальных задач, а кредиты банковской сферы не могут являться в силу короткого срока финансирования проектов, консерватизма кредитных учреждений и высокой стоимости привлекаемых ресурсов.

Бюджет территории не может рассматриваться как единственный источник финансирования. Распределение налоговых поступлений в настоящее время существенно ограничивает возможности субъектов к собственному развитию. В этих условиях благополучные в финансовом плане регионы практикуют облигационные займы под гарантии бюджета, например Самарская область. Однако на подобного рода операции существуют ограничения, установленные Бюджетным кодексом РФ, — привлечение ресурсов возможно исключительно на внутреннем рынке (хотя стоимость ресурсов ведущих мировых рынков отличается в меньшую сторону); общая сумма обязательств бюджета не может превышать 35 % его доходной части.

В то же время большинство субъектов России имеют в собственности активы, находящиеся в ведении местных властей со времен завершения приватизации. При этом доход, приносимый подобными активами, не превышает 1 — 2 % доходов бюджета. В силу этого обстоятельства данное имущество не рассматривается в качестве источника финансирования экономического роста.

Эффективное использование неработающих активов, находящихся в ведении государственных структур субъектов Федерации, — одно из направлений образования финансовых потоков, получения дополнительных доходов, направляемых на реформирование экономики. Имущественные комплексы должны быть производящими активами. Инвестиционно-заемная система, развиваемая в Республике Татарстан (РТ), является наглядным примером эффективности подобного подхода. Пакеты акций, находящиеся в собственности республики, до недавнего времени тоже были одним из самых неэффективных активов. В 2005 г. дивиденды по ним составили всего 0,6 % от доходов бюджета. Тем не менее с новым подходом к управлению государственными активами республика привлекла на западных рынках 250 млн дол. (около 17 % от доходной части республиканского бюджета 2005 г. в рублевом эквиваленте). Такое эффективное привлечение ресурсов стало возможным благодаря построению в Республике Татарстан инвестиционно-заемной системы (ИЗС). Суть ее заключается в создании механизма, с одной стороны, постоянно обеспечивающего привлечение инвестиционных ресурсов на внутренних и внешних рынках в необходимых объемах, соблюдая тем самым баланс интересов участников системы, с другой — способствующего повышению экономической и социальной бе-

зопасности региона. В качестве организатора и координатора инвестиционных процессов в регионе выступает системный интегратор (СИ), к функции которого можно отнести:

— координацию работ по привлечению инвестиций с использованием механизма рынка ценных бумаг;

— проведение комплекса подготовительных мероприятий с целью вывода предприятий на рынки публичных заимствований;

— предоставление предприятиям обеспечения (залог, поручительство);

— обучение и сертификацию менеджмента предприятий;

— сопровождение процесса вывода предприятий на рынок ценных бумаг;

— координацию деятельности региональных институтов коллективных инвестиций, консалтинговых, оценочных, аудиторских и страховых компаний, участвующих в инвестиционно-заемной системе.

Организатором и координатором этих процессов выступает коммерческая структура, которая может учреждаться разными юридическими лицами. Представляется логичным, что на этапе становления и апробации структурной инновации учредителем такой компании становится регион.

В Республике Татарстан роль СИ выполняет специально созданное предприятие — ОАО «Связьинвестнефтехим». Схема создания работающих активов следующая:

1) республика формирует уставный капитал СИ из принадлежащих региону госпакетов акций и является единственным акционером;

2) СИ ведет оперативную деятельность, направленную на максимизацию капитализации и прибыли;

3) республика по итогам года получает источник дохода в виде перечисляемых дивидендов.

По итогам 2004 г. «Связьинвестнефтехим» обеспечил поступление в бюджет республики в качестве дивидендов 224 млн руб. — более 93 % запланированного объема доходов от всех объектов республиканской собственности.

Составная часть региональной инвестиционно-заемной системы — финансовый центр, непосредственно осуществляющий выход на рынки ценных бумаг в качестве эмитента, и размещение привлеченных средств. Одно из главных направлений такого рода инвестиций — предприятия малого и среднего бизнеса, которые обычно нуждаются в небольших по объему (менее 300 — 500 млн руб.) и недорогих ресурсах. Финансовый центр позволяет широко использовать такой источник инвестиционных ресурсов, как облигации: в силу законодательных ограничений (касающихся, в частности, срока существования эмитента и размера его уставного капитала) небольшим компаниям без посторонней помощи практически невозможно выйти на долговые рынки. При этом решается одна из важнейших задач — увеличение присутствия региональных компаний на фондовых рынках. Высокая капитализация такой структуры, как ИЗС, минимизирует риски для продавца и покупателя ценных бумаг.

Первым и пока единственным масштабным результатом работы ИЗС Республики Татарстан стало состоявшееся 3 августа 2005 г. размещение еврооблигационного займа на сумму 250 млн дол. Параметры займа приведены в таблице.

Весьма характерна высокая диверсификация инвесторов как по географическому принципу, так и по видам бизнеса.

Ценность схемы состоит в том, что республика выступает гарантом по займам, размещенным на мировых рынках. Бюджетный кодекс РФ разрешает регионам привлекать деньги за рубежом только для рефинансирования

Таблица

Основные параметры займа, размещенного в 2005 году ИЗС Республики Татарстан

Сумма займа	250 млн дол.
Эмитент	Дочерняя структура ОАО «Связьинвестнефтехим» — Edel Capital
Гарант	Бюджет Республики Татарстан (Минфин)
География инвесторов	48 % — Великобритания, 15 % — Германия и Австрия, по 7 % — страны Азии, США, по 4 % — Нидерланды, Россия, Скандинавия и Швейцария
Виды бизнеса инвесторов	Около 60 % — инвестиционные фонды; 18 % — инвестиционные банки; 10 % — хедж-фонды; 8 % — частные банки; 5 % — страховые и пенсионные фонды

уже существующих займов, но рублевые гарантии по долларовым бумагам дочернего госхолдинга не подпадают под определение внешнего долга, а значит, не противоречат законодательству.

Описанная ИЭС, нашедшая применение на практике в Республике Татарстан, не является жесткой структурой. Использование ее принципов в каждом конкретном регионе зависит от исторических, географических, социально-экономических и других особенностей развития территории. Однако при надлежащей продуманности действий со стороны региональных властей можно достичь целого ряда целей: диверсифицировать источники бюджетных доходов, повысить эффективность использования государственных активов и главное — посредством открытия доступа к финансовым рынкам мелким и средним компаниям стимулировать экономический рост.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // СПС «Гарант-Универсал+».

2. **Сахаров Ю.** Заработать на региональных финансовых активах / Ю. Сахаров // Эксперт Волга. 2006. № 5. С. 7 — 10.

3. **Смирнов В. С.** Трансформация системы регулирования фондового рынка в условиях транзитивной экономики: дис. ... канд. экон. наук / В. С. Смирнов. Йошкар-Ола, 2005.

4. Чемодан без ручки // Эксперт Волга. 2006. № 5. С. 6.

Поступила 12.12.06.

ОСОБЕННОСТИ И ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ КОЛЛЕКТИВНОГО ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Н. П. Гришина

Формирование эффективного рынка доверительных услуг связано с возникновением у организаций и населения потребности доверить ведение финансовых и юридических дел специалистам, гарантирующим высокий доход, сохранность собственности и выполнение обязательств. Наибольшее распространение в России получили услуги доверительного управления портфелем финансовых активов (ценных бумаг).

Здесь можно выделить коллективное управление (управление портфелями ценных бумаг фондов коллективного инвестирования) и индивидуальное управление (управление персональными портфелями ценных бумаг). Все виды доверительного управления портфелем финансовых активов, существующие в современных российских условиях представлены и систематизированы на рис. 1.

Проведем сравнительный анализ вышеуказанных видов доверительного управления.

Коллективное инвестирование — это услуги доверительного управления финансовыми ресурсами в целях максимизации прибыли, которая достигается в результате концентрации финансового капитала и вложения его в надежные и высокоприбыльные активы. Существуют две схемы коллективного инвестирования: паевые инвестиционные фонды (ПИФ) и общие фонды банковского управления (ОФБУ).

© Н. П. Гришина, 2007



Рисунок 1

Виды доверительного управления портфелем финансовых активов

ПИФ — это механизм создания общего имущества владельцев инвестиционных паев путем приобретения каждым учредителем доверительного управления пая (паев), который обладает качествами ценной бумаги, со всеми вытекающими отсюда вещными правами. Перед тем как учредитель доверительного управления становится владельцем инвестиционного пая, он уже совершает инвестиционную операцию, приобретая имущество, которое может продать, обменять, заложить и т. п. Имущество ПИФ принадлежит владельцу инвестиционных паев на праве общей долевой собственности, но выдел из него доли в натуре не допускается. Владелец инвестиционных паев может только получить денежный эквивалент стоимости пая на момент его погашения управляющей компанией за счет средств ПИФ.

Доверительное управление ПИФ осуществляет управляющая компания, образовавшая фонд, в интересах учредителей доверительного управления — владельцев инвестиционных паев. Такая управляющая компания должна отвечать ряду условий: 1) быть созданной в форме закрытого или открытого акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью; 2) в числе участников не должно быть Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований; 3) возможность совмещать деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами только с деятельностью по доверительному управлению ценными бумагами и деятельностью по управлению страховыми резервами страховых компаний; 4) размер собственных средств должен быть не ниже устанавливаемого федеральным органом исполнительной власти (не менее 30 млн руб.); 5) компании необходимо обеспечить соотношение размера собственных средств и суммарной стоимости активов (инвестиционных резервов) акционерных инвестиционных фондов, активов паевых инвестиционных фондов и пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов, находящихся у нее в управлении, не ниже уровня, устанавливаемого федеральным органом исполнительной власти (в настоящее время уровень не установлен).

Управляющая компания должна иметь лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

В соответствии с российским законодательством ПИФ — это обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителями доверительного управления с условием объединения этого имущества, с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имуще-

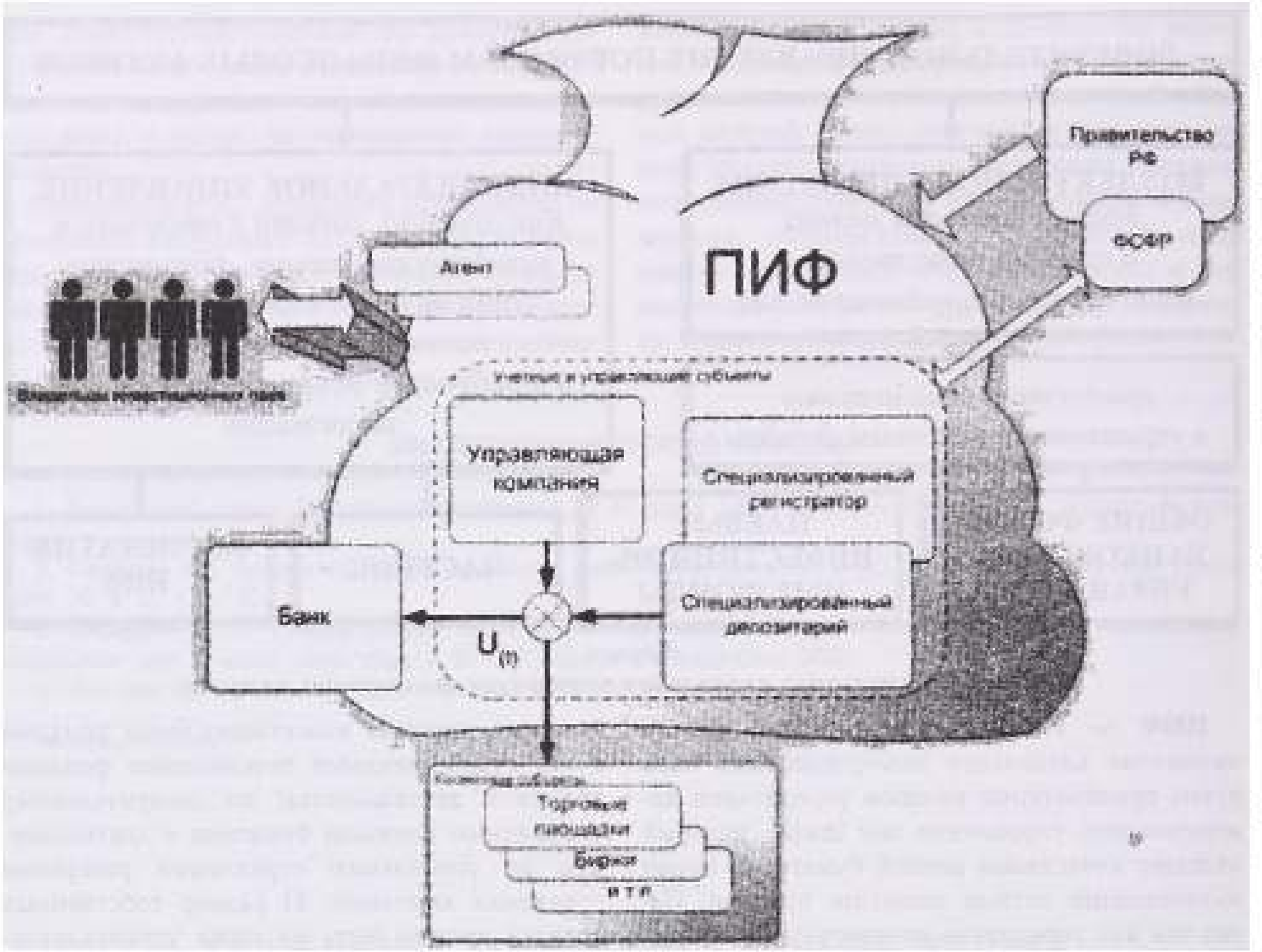


Рисунок 2

Инфраструктура паевого инвестиционного фонда

ства полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией. ПИФ бывают открытые (возможность вывести или внести деньги существует в любой рабочий день), интервальные (деньги принимаются и выводятся только в заранее определенный отрезок времени, но не реже двух раз в год) и закрытые (деньги можно вывести только по истечении срока действия фонда).

В структуру ПИФ входят управляющая компания, спецдепозитарий, спецреестр, аккредитованный банк, аудитор (рис. 2). Регулирующую функцию в отношении ПИФ осуществляет Правительство Российской Федерации в соответствии с нормативными правовыми актами РФ. Контроль и надзор за деятельностью управляющей компании ПИФ после упразднения ФКЦБ России осуществляет Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации. Для расчетов по операциям, связанным с доверительным управлением ПИФ, на имя управляющей компании открывается отдельный банковский счет (счета) с указанием на названия паевого инвестиционного фонда, а также на то, что она действует в качестве доверительного управляющего. Банк является субъектом инфраструктуры ПИФ. Нормативные правовые документы требуют, чтобы управляющая компания для работы с ПИФ пользовалась услугами специализированного депозитария и специализированного регистратора — так называемыми директивными услугами.

Особенность инвестиционного пая как инструмента рынка ценных бумаг в том, что инвестор не платит подоходный налог до тех пор, пока не продаст свой пай. Таким образом, если инвестор вкладывает свои деньги на срок более года, он получает возможность рекапитализировать свои доходы. С этим связан значительный рост количества ПИФ с середины

1990-х гг. по настоящее время (рис. 3). Фонд снижает риск, который несет каждый отдельный вкладчик. Инвестор ПИФ осведомлен о направлениях инвестирования и поэтому имеет возможность выбрать фонд, соответствующий его предпочтениям.

Небывалый рост российского фондового рынка, наблюдавшийся в прошлом году, благоприятно отразился на финансовых показателях практически всех паевых фондов. По итогам 2005 г. ни один ПИФ не показал отрицательную доходность. Так, из 91 открытого ПИФ (СЧА более 30 млн руб.) 67 заработали для своих пайщиков более 20 %, что в два раза выше инфляции (10,9 %) и средней ставки по банковским депозитам (10,5 %) за аналогичный период.

Если в 2004 г. основной задачей перед управляющими было обеспечение дохода для своих пайщиков хотя бы выше инфляции, то прошедший год прошел под знаком «гонки за максимальным результатом». Это послужило причиной увеличения не только доходов пая, но и роста стоимости чистых активов ПИФ (рис. 4). К сентябрю 2006 г. показатели СЧА ПИФ по России достигли 380 млрд руб. Что касается доходности, лучший результат показали фонды рискованных стратегий, показатели которых в большей степени зависели от ситуации на рынке акций, который и стал определяющим для рынка коллективных инвестиций в 2005 — 2006 гг.

Наилучший результат среди открытых ПИФ по итогам 2005 г. показал «АльянсРосно-Акции» (УК «Альянс РОСНО»), за 12 месяцев увеличивший благосостояние своих пайщиков на 89,06 %. Второе место по доходности занимает фонд «Добрыня Никитич» под управлением «Тройка Диалог» с приростом стоимости пая 87,85 %. Замыкает тройку самых доходных паевых фондов за год и тройку самых доходных ПИФ-акций «КапиталЪ-Перспективные вложения» Управляющей компании «КапиталЪ» (+85,66 %).

Среди фондов смешанных стратегий лидирующею позицию занимает ПИФ «Гранат» (УК «Росбанка»), прирост стоимости пая которого за 1 год составил чуть менее 80 %. Доходность 77,92 % показал фонд «Финам Первый» (под управлением «Финам Менеджмент»), что позволило ему занять второе место.

Лидером среди фондов «консервативных» стратегий принадлежит ПИФ «Открытие-Облигации» (УК «Открытие»), который за 12 месяцев заработал для своих пайщиков более 24 %, что существенно ниже аналогичных показателей фондов акций и смешанных инвестиций, но вполне приемлемо для этого типа ПИФ.

Тем не менее даже самые лучшие показатели открытых фондов не могут превзойти доходность интервальных, способных за 1 год заработать для своих инвесторов более 100 %. Так, на 140,32 % выросла стоимость пая интервального ПИФ «Энергия Капитал». По словам начальника отдела развития «Интерфин Капитала» Евгения Фазлеева, «Энергия Капитал» является отраслевым фондом, ориентированным на инвестиции в электроэнергетику.

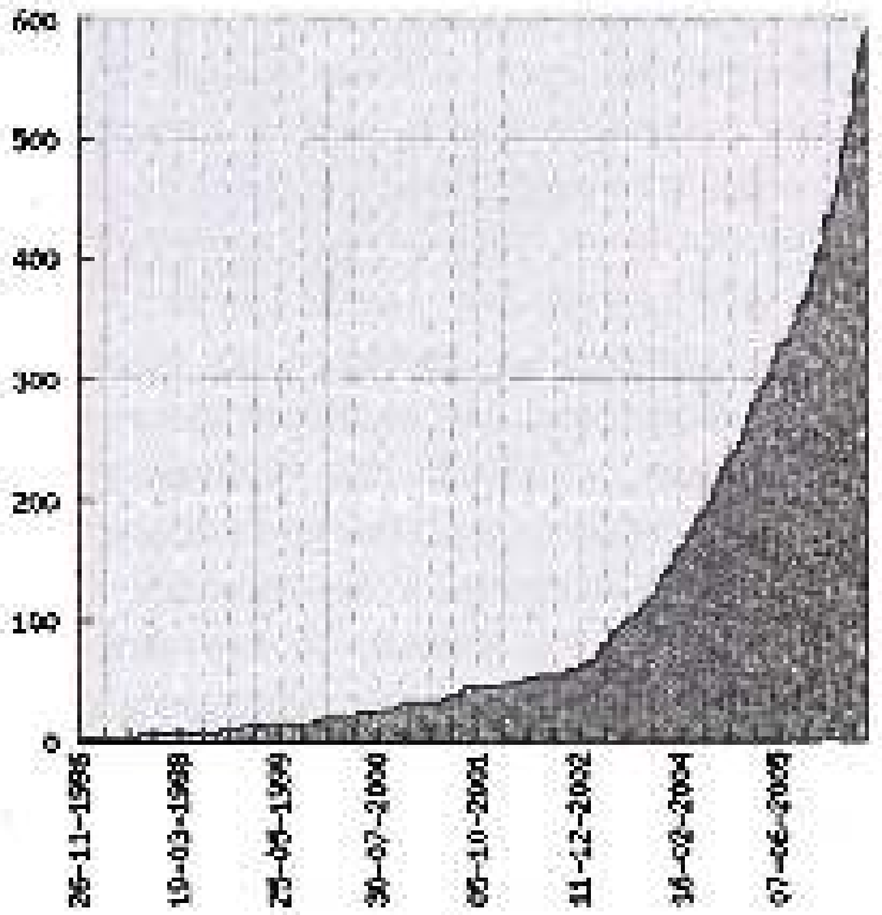


Рисунок 3

Рост количества ПИФ

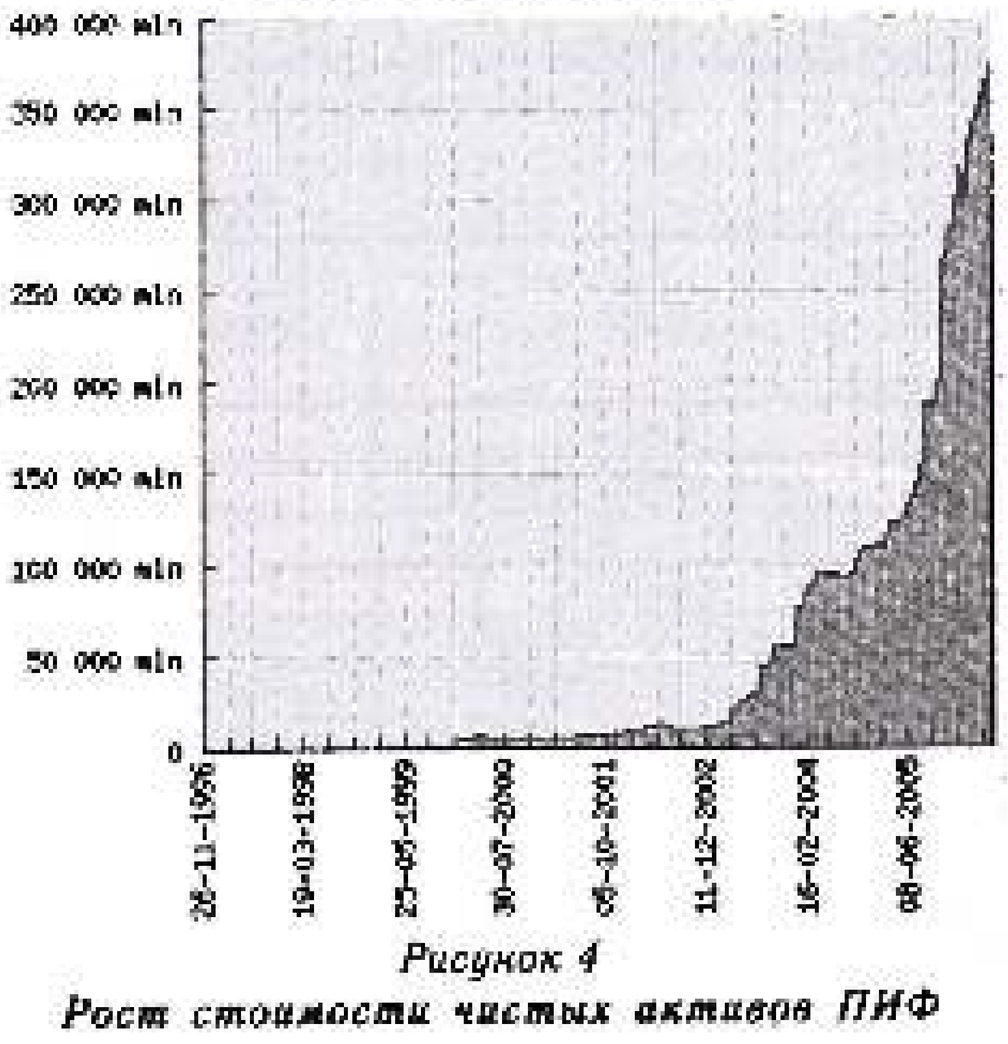


Рисунок 4

Рост стоимости чистых активов ПИФ

Однако стоит учитывать и тот факт, что интервальные фонды могут держать в инвестиционном портфеле до 50 % неликвидных и потенциально более высокодоходных акций второго эшелона, тогда как для открытых фондов этот рубеж составляет всего 10 %.

Характерной чертой развития ПИФ на современном этапе является стабильность. Это проявляется как в поступательном развитии инфраструктуры отрасли, так и в устойчивых финансовых показателях. Перспективы развития коллективного инвестирования посредством ПИФ во многом зависят от целого ряда факторов политического и экономического характера. Большое значение для развития отрасли будет иметь происшедшая либерализация законодательной базы паевых фондов (увеличение доли ценных бумаг одного эмитента в активах фонда и доли недвижимости в активах интервального фонда). Более прочному положению фондов на рынке будет способствовать появление новых достаточно надежных и ликвидных финансовых инструментов, таких, например, как корпоративные облигации «Газпрома», «ЛУКОЙЛа». Однако уже сейчас ПИФ отличается достаточно высоким доходом даже в среднесрочной перспективе (табл. 1).

ОФБУ — это фонды, создаваемые банками для коллективного инвестирования среди пайщиков. Пайщиками могут быть как физические, так и юридические лица. Для вступления в фонд необходимо заключить с банком договор доверительного управления. В ОФБУ разрешено принимать не только деньги и ценные бумаги, но и драгоценности. Доверительный управляющий ОФБУ — кредитная организация, созданная и функционирующая в соответствии с требованиями текущего законодательства и удовлетворяющая на момент регистрации следующим условиям: 1) с момента государственной регистрации прошло не менее одного года; 2) размер собственных средств (капитала) должен составлять не менее 100 млн руб.; 3) в течение шесть последних отчетных дат перед датой принятия решения о создании ОФБУ организация должна быть отнесена к I категории по финансовому состоянию («Финансово стабильные банки»), определяемой территориальным учреждением Банка России.

Кроме лицензии Банка России кредитная организация должна иметь лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг, дающую право осуществления деятельности по доверительному управлению ценными бумагами в случае, если объектом доверительного управления будут являться ценные бумаги, доверительное управление которыми требует получения указанной лицензии в соответствии с федеральными законами.

Если кредитная организация будет создавать ОФБУ, в состав которого будут входить валютные ценности (иностранная валюта, ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте, драгоценные металлы и природные драгоценные камни), необходимо получить соответствующую лицензию Банка России на осуществление операций с иностранной валютой и / или драгоценными металлами.

Регулирующую функцию в отношении ОФБУ осуществляет Банк России в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации. Контроль и надзор за де-

Таблица 1

Рейтинг ПИФов по доходности на 31 августа 2006 г.

№	ПИФ	Управляющая компания	Тип фонда	Прирост стоимостная
1	Алмаз	УК Росбанка	интервальный, акции	69,26 %
2	Витус-фонд акций	Витус	интервальный, акции	68,20 %
3	УНИВЕР — фонд акций	Универ	открытый, акции	65,72 %
4	Смелый	Лазурит	интервальный, смешанный	63,67 %
5	АГАНА — Экстрим	АГАНА	открытый, акции	60,85 %
6	Индекс ММВБ	Пионглобал Эссет Менеджмент	интервальный, индексный	52,26 %
7	Солид — Индекс ММВБ	СОЛИД Менеджмент	открытый, индексный	50,06 %
8	Витус — фонд накопительный	Витус	интервальный, смешанный	46,38 %
9	Евразия	Инвариант	интервальный, смешанный	46,37 %
10	ПРОСПЕКТ — Индекс ММВБ	ПРОСПЕКТ-Монтес Аури	открытый, индексный	46,12 %

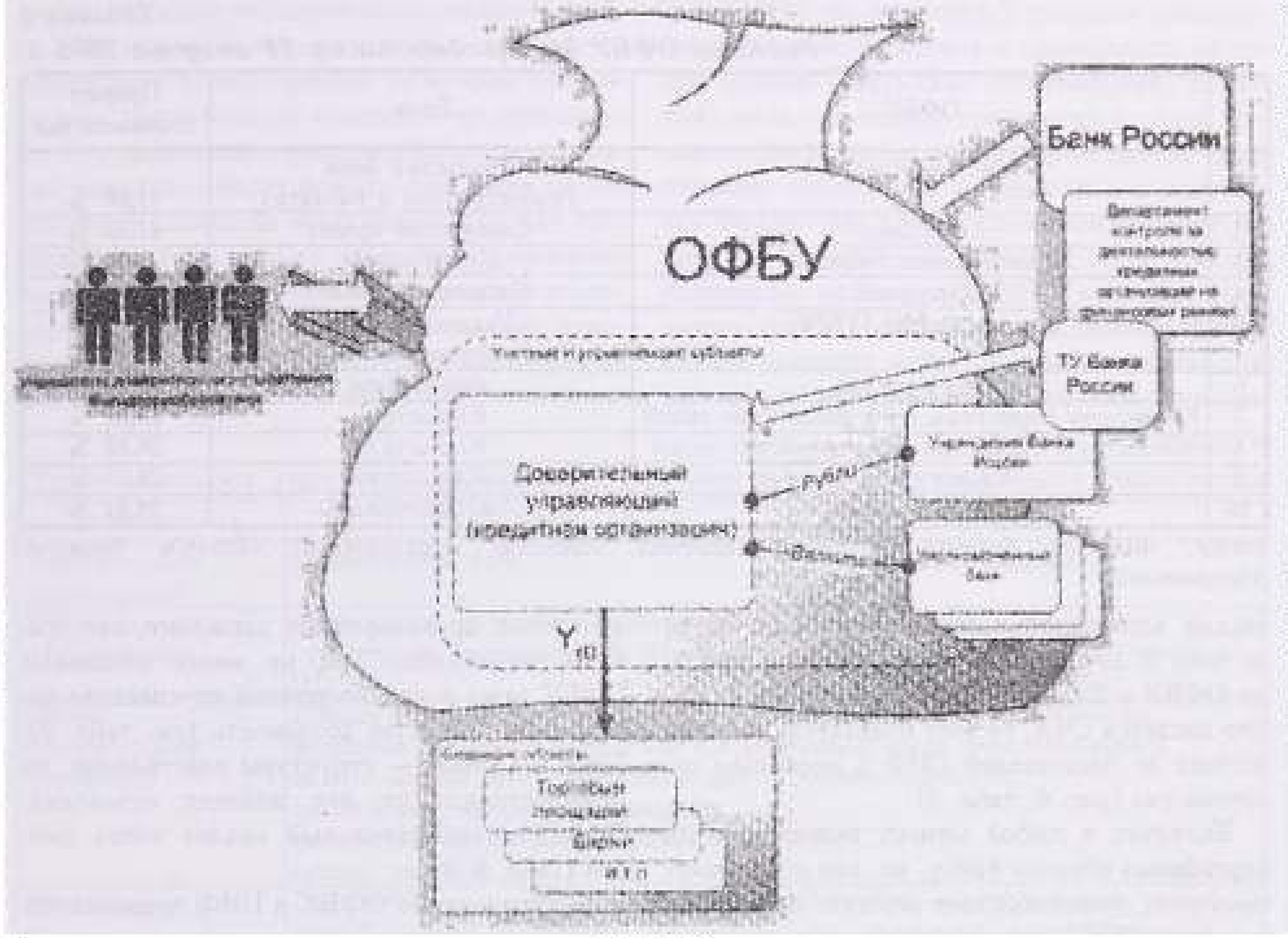


Рисунок 5

Инфраструктура общих фондов банковского управления

ятельностью доверительного управляющего ОФБУ осуществляет Департамент контроля за деятельностью кредитных организаций на финансовых рынках Банка России через Территориальное управление Банка России в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными правовыми актами Банка России. Для проведения расчетов в рублях по доверительному управлению доверительный управляющий открывает в учреждении Банка России отдельный лицевой счет балансового счета «Финансовые организации». Указанный счет открывается доверительному управляющему по месту открытия своего корреспондентского (субкорреспондентского) счета. Для проведения доверительным управляющим расчетов по доверительному управлению в иностранной валюте счет открывается в других уполномоченных банках.

Доходы за вычетом вознаграждения, причитающегося доверительному управляющему, и компенсации его расходов на управление ОФБУ делятся пропорционально доле каждого учредителя доверительного управления в имуществе ОФБУ. Подразделение кредитной организации, проводящее доверительные операции, составляет справку-ведомость о доходах, причитающихся выгодоприобретателям (за подписью управляющего ОФБУ), на основании которой осуществляется их выплата. Для осуществления операций с имуществом ОФБУ доверительному управляющему не нужно ничьего согласия, кроме собственного решения.

Аудит операций доверительного управляющего, а также выполнение оценочных операций для имущества ОФБУ, которое этого требует, совершается в общем порядке, регламентированном Банком России для кредитных организаций, и ничем особенным не выделяется.

Как правило, в ОФБУ устанавливают минимальную планку взноса — сейчас это сумма от 1 до 3 тыс. руб. После внесения денег инвестору выдается сертификат долевого участия.

Если доходность по ПИФ может достигать 80 — 90 %, то здесь этот показатель носит

Таблица 2

Рейтинг ОФБУ по доходности на 31 августа 2006 г.

№	ОФБУ	Банк	Прирост стоимости пая
1	Базовые отрасли	Уральский Банк Реконструкции и Развития	41,86 %
2	Хедж-фонд	Славянский кредит	41,23 %
3	Центр-инвест Первый	Центр-инвест	39,94 %
4	Славянский	Славянский кредит	37,79 %
5	Универсальный (УБРР)	Уральский Банк Реконструкции и Развития	29,76 %
6	Перспектива	Лефко-Банк	29,23 %
7	Юниаструм Индексный фонд российских акций	Юниаструм	29,02 %
8	Юниаструм Индексный фонд китайских акций	Юниаструм	28,66 %
9	Гарант Фонд I	Юниаструм	28,13 %
10	Универсальный	ТАНДЕМБАНК	24,41 %

ОФБУ: Абсолют Доверие, Абсолют Доходный, Абсолют Перспектива, Абсолют Тактика, Абсолютный

весьма консервативный характер. Как видно из табл. 2, лучшая доходность, которую показали ОФБУ в 2005 — 2006 гг., составила 41 %. Что касается СЧА, то этот показатель заметно отстает от показателей ПИФ в несколько десятков раз (рис. 6, табл. 3).

Вкладчик в любой момент может продать сертификат обратно банку, но, как показывает практика, целесообразнее держать пай не менее года. ОФБУ рассчитаны на долгосрочные вложения: краткосрочные вложения, как правило, невыгодны. Тем не менее отдельные ОФБУ даже в краткосрочной перспективе показывают хорошую доходность (см. табл. 2). ПИФ и ОФБУ — структуры родственные, но отождествлять их нет никаких оснований. Проведем сравнительный анализ типов фондов (табл. 3, 4).

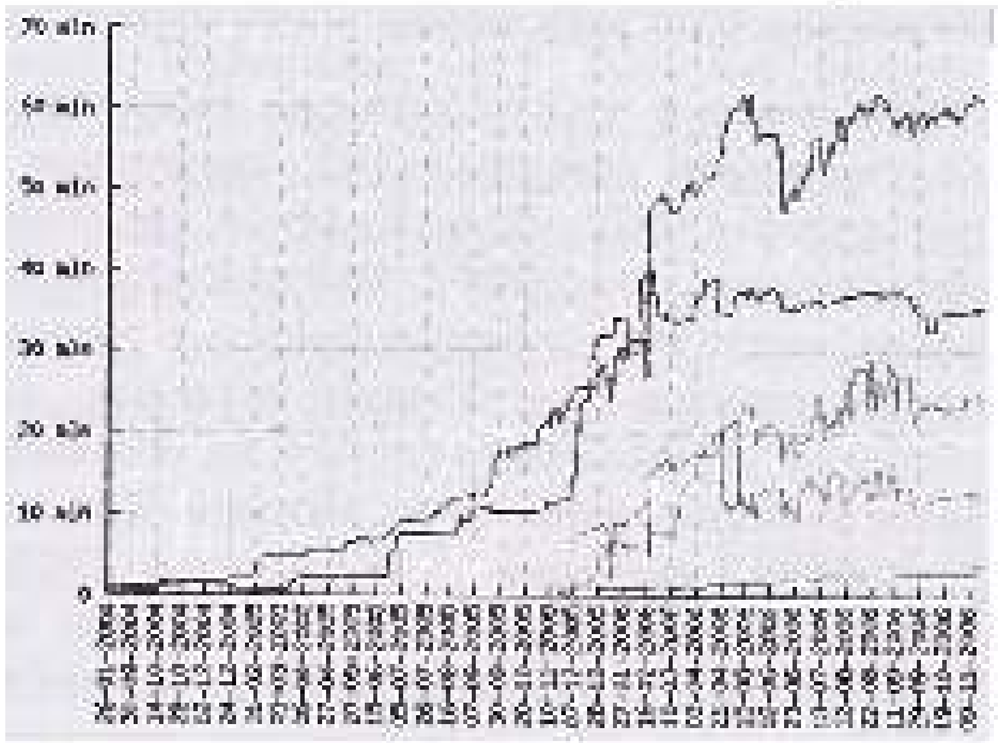


Рисунок 6

Рост стоимости чистых активов ОФБУ

Таблица 3

Сравнительная характеристика финансовых показателей

Год	Сумма чистых активов, млрд руб.		Средний размер доходности, %	
	ОФБУ	ПИФ	ОФБУ	ПИФ
2004	2 852	108 949	10 — 20	20 — 40
2005	7 733	234 035	20 — 40	40 — 60
2006	—	380 000	20 — 35	40 — 70

Регулирование ОФБУ и ПИФ предполагает наличие у обоих разработанной инвестиционной политики, выраженной в форме инвестиционной декларации, в соответствии с которой доверительный управляющий обязан вести инвестиционные операции с общим имуществом фонда.

Требования к инвестиционной декларации ПИФ определяются требованиями регулирующего органа к составу и структуре активов фонда (Постановление Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 14 августа 2002 г. № 31/пс). Эти требования в настоящее время различны по типу фонда (закрытый, открытый, интервальный) и зависят от генеральной инвестиционной направленности фонда — категории фонда (денежного рынка, облигаций, акций и т. п.). Разобраться в этой регламентации требований, направленной на диверсификацию рисков ранжированного уровня по типу и категории фонда довольно трудно (так же, как и работать с ними управляющей компании и специализированному депозитарию). Для владельца инвестиционных паев это выражается в качественном отношении: «доходность» против «ранг риска по типу и категории фонда». С другой стороны, при всей имею-

щейся сложной регламентации ожидать какого-либо значительного различия в доходности однотипных фондов равной категории от различных управляющих компаний не приходится. Это сильно зарегулированная сторона паевых инвестиционных фондов. Несмотря на то, что право владельца инвестиционного пая требовать от управляющей компании надлежащего доверительного управления фондом декларируется, фактическая его реализация непонятна: на изменение инвестиционной декларации фонда он влиять не может.

В ОФБУ не существует градации наименований вложений активов в зависимости от типов фондов (открытый, интервальный, закрытый) из-за отсутствия требований к такой градации. Отсутствуют и некоторые другие ограничения, заложенные в нормативных документах ФКЦБ. Для ОФБУ требования к инвестиционной политике заключаются всего в одном положении, по которому ОФБУ не может вкладывать более 15 % активов в ценные бумаги одного эмитента либо группы эмитентов, связанных между собой отношениями имуще-

Таблица 4

Сравнительная характеристика форм коллективного доверительного управления

Характеристика	ОФБУ	ПИФы
Доверительный управляющий	Коммерческий банк	Управляющая компания
Государственное регулирование	Деятельность достаточно свободна (по сути, только Инструкция ЦБ РФ № 63 [1]).	Имеется жесткая система регулирования, что в целом повышает защиту инвесторов.
Объект доверительного управления	Гораздо больший спектр, включая денежные средства в валюте РФ и в ин. валюте, ценные бумаги, природные драг. камни и драг. металлы, производные финансовые инструменты, западные активы, депозиты.	Денежные средства. Имеются возможности инвестирования в недвижимость.
Инструменты	Пай ОФБУ — «номинальный пай» — ценной бумагой не является. Индикатор динамики доходности вложения конкретного пайщика.	Пай ПИФ — ценная бумага, может быть предметом залога. Обращение паев подчинено законодательству о ценных бумагах. Ликвидны и распространены.
Форма получения дохода учредителем управления	— накопленные проценты на долю в составе ОФБУ; — присоединение накопленных процентов; — возврат принадлежащей доли, рассчитанной как пропорц. часть суммы активов ОФБУ за вычетом вознаграждения доверительного управляющего.	Разница между ценой приобретения пая и ценой его погашения или продажи, получаемая в соответствующий момент в денежной форме только владельцем инвестиционного пая.
Доходность 01.01 — 31.08.2006 [2]	Отрицательная: до −55,23 % Положительная: 0,59 — 41,86 %	Отрицательная: до −10,19 % Положительная: 0,02 — 69,26 %
Издержки фонда	Выплачивает комиссию управляющей компании, банку, специализированному депозитарию и специализированному регистратору. Верхняя граница суммы вознаграждений — не более 10 % среднегодовой СЧА.	Выплачивает комиссию (не регламентирована) только управляющей компании. Как правило, фиксированная часть (1 — 1,5 % в год от среднегодовой СЧА) и премия (10 — 20 % в год от инвестиционного дохода).
Наличие риска при падающем рынке	Меньший риск. Поскольку ОФБУ более свободны в плане инвестирования, могут инвестировать средства в западные активы, до 100 % средств держать в депозитах, возможно открытие «коротких» позиций.	Больший риск. Поскольку имущество ПИФ не может быть предметом залога, нет возможности к открытию «коротких» позиций. В периоды массового падения рынка — переложиться в менее падающие активы и частично уйти в деньги.

ственного контроля или письменным соглашением. Это ограничение не распространяется на государственные ценные бумаги. У доверительного управляющего есть право формировать инвестиционную политику, выраженную в инвестиционной декларации, как можно более соответствующую экономической ситуации и право доказать учредителю доверительного управления, что при определенном уровне риска его инвестиционная политика для данного ОФБУ будет наиболее доходной. ОФБУ имеют неограниченные возможности по реализации инвестиционных стратегий с западными ценными бумагами, драгоценными металлами, что позволяет составить диверсифицированный портфель и регулировать инвестиционные риски. Доверительный управляющий не может изменить инвестиционную декларацию (как и общие условия) без письменного согласия на то всех учредителей доверительного управления данного ОФБУ. А это можно назвать, в отличие от ПИФ, уже реализованным правом требовать от доверительного управляющего надлежащего управления общим имуществом.

Еще одной особенностью и отличием ОФБУ от ПИФ является то, что для их работы не нужны спецдепозитарий и спецрегистратор: все эти функции могут выполнять подразделения самого банка — доверительного управляющего, что может способствовать увеличению потенциальной прибыльности для управляющего либо снижению издержек инвестора.

В отношении ОФБУ объектами доверительного управления для кредитной организации, выступающей в качестве доверительного управляющего, могут быть денежные средства в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте, ценные бумаги, природные драгоценные камни и драгоценные металлы, принадлежащие резидентам Российской Федерации на правах собственности.

В состав активов под управлением ПИФ могут входить денежные средства, в том числе в иностранной валюте, а также государственные ценные бумаги РФ и ее субъектов; муниципальные ценные бумаги; акции и облигации российских открытых акционерных обществ; ценные бумаги иностранных государств; акции иностранных акционерных обществ и облигации иностранных коммерческих организаций; недвижимое имущество и имущественные права на недвижимое имущество.

Существенной особенностью ОФБУ является то обстоятельство, что подобные фонды могут инвестировать в любые ценные бумаги, в частности, в векселя, что практически не могут делать ПИФ. В целом в рамках работы ОФБУ гораздо легче и удобнее предлагать клиентам варианты инвестиционной декларации и учитывать их предпочтения. К этому стоит добавить, что возможно создание фондов драгметаллов для кредитных организаций, обладающих лицензией на работу с ними. Конечно, на этом пути существует много преград, в том числе и отсутствие в стране монетарного золота, при наличии только товарного, облагаемого НДС [3].

Паи ПИФ способны свободно обращаться на фондовом рынке. Их можно купить и продать любому лицу. Купить паи ОФБУ можно только в банке доверительного управляющего, в то время как паи ПИФов можно приобрести как у управляющего, так и в сети агентов и на свободном рынке. Паи ОФБУ можно предъявлять к выкупу только самому банку — доверительному управляющему. Вторичное обращение недопустимо.

Существенной особенностью работы фондов является организация входа и выхода из фондов клиентов. В ПИФ можно передавать (за исключением закрытых фондов недвижимости и т. д.) только денежные средства. В ОФБУ же существует прямое вхождение ценными бумагами, что может быть крайне важно для потенциального инвестора, обладающего определенным пакетом ценных бумаг и нередко не желающего, в том числе по психологическим мотивам, предварительно реализовывать этот пакет для вступления в паевой фонд.

По законодательству ПИФ — это имущественный комплекс без образования юридического лица, который не является плательщиком налогов. С момента передачи денег в фонд (покупки пая фонда) и до момента получения денежных выплат (продажи пая управляющему) средства инвестора не облагаются налогами, т. е. все промежуточные доходы опять реинвестируются, причем внутри фонда прибыли и убытки от операций с ценными бумагами различных категорий полностью сальдируются. В случае если пай ПИФ — ценная бумага физического лица — находился в его владении более 3-х лет, подоходный налог с владельца пая не удерживается.

Таких налоговых преимуществ не имеют вложения в ОФБУ, индивидуальное доверительное управление или брокерское обслуживание.

В соответствии с Налоговым кодексом операции фонда ОФБУ необходимо рассматривать по каждому клиенту и затем облагать его соответствующим налогом. Вместе с тем существует позиция, которая говорит об обратном. Поскольку в ОФБУ клиент имеет общую долевую собственность с другими учредителями доверительного управления, невозможно выделить конкретное имущество, принадлежащее каждому клиенту; соответственно, нельзя определить объект налогообложения и сумму налога. Поэтому делается вывод, что налогами будет облагаться прибыль / убыток при выходе клиента из фонда (при получении дохода). Окончательную ясность в этот вопрос внесло бы признание паев ОФБУ ценной бумагой.

До 1998 г. ПИФ и ОФБУ были практически никому не известны. В настоящее время ПИФ — узнаваемый продукт, популяризацией которого среди населения активно занимаются управляющие компании и Лига управляющих. Систематически освещает данную отрасль и пресса. Вместе с тем ОФБУ до сих пор практически неизвестны инвесторам.

Несомненно, что в ближайшие годы отрасль коллективных инвестиций будет и дальше увеличивать обороты. Уже сейчас все больше наших граждан направляют сбережения в экономику России, в ценные бумаги российских предприятий.

Подводя итог проведенному анализу форм коллективных инвестиций, можно сказать, что важнейшей проблемой коллективных инвесторов является отсутствие единых стандартов управления инвестициями и единого законодательства, регулирующего взаимоотношения в этой сфере. Единство стандартов означает распространение общих принципов управления на все виды коллективных инвестиций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Инструкция ЦБ РФ №63 «О порядке осуществления операций доверительного управления и бухгалтерском учете этих операций кредитными организациями РФ» от 02.07.1997 г.) // Гарант

2. Рейтинги ОФБУ и ПИФов по доходности. По данным информационного сервера «InvestFunds» // www.investfunds.ru

3. **Свечин Д.** ПИФы и ОФБУ: сравнительный анализ, возможности / Д. Свечин // Рынок ценных бумаг. 2004. № 12.

Поступила 05.04.07.

ВЛИЯНИЕ КОНЦЕПЦИИ НЕПРЕРЫВНОГО УЛУЧШЕНИЯ И РЕИНЖИНИРИНГА НА ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

В. С. Лапшин, кандидат экономических наук,
А. Т. Шилкина

Важнейшими направлениями развития мировой экономики последних десятилетий являются процессы интеграции научного знания, углубление взаимодействия концепций организационного развития. В связи с этим в странах с развитой экономикой естественным и перманентным процессом стали организационные изменения, охватывающие многочисленные составляющие хозяйственной деятельности организаций. Эти изменения базируются на концептуальных основах, сформулированных в 1980 — 1990 гг. в трудах таких теоретиков и практиков менеджмента, как Э. Деминг, Дж. Харрингтон, Л. Гелловей, Дж. Стивенсон, М. Коленсо, М. Хаммер, Дж. Чампи и др.

Процессная парадигма является довольно неоднородным конгломератом методов и подходов к анализу и построению организаций, объединенных смещением акцента с функций на бизнес-процессы, причем как при анализе и проектировании организации, так и при рассмотрении ее внешней среды, взаимодействия с непосредственным окружением и прежде всего с потребителями. Основные идеи, явившиеся предпосылками или заимствованные процессной парадигмой, можно зафиксировать в трех главных областях:

— стратегический менеджмент: концепция цепочки ценностей М. Портера, рассмотрение стратегического процесса (Г. Минцберг), предпринимательский подход Р. Питерса и П. Уотермена;

— проектирование организаций: концепция горизонтальных связей (впервые у М. Лайкерта), кроссфункциональные структуры, ориентированные на потребителя;

— организационное развитие: концепции самообучающейся организации (Дж. Хенди, Л. Куинн, В. Сенге).

Особняком здесь стоит концепция «управления бизнес-процессами», которая относится уже к процессной управленческой парадигме. Эта концепция предполагает возможность оперативно вносить изменения в бизнес-процессы, либо каждый экземпляр процесса формируется заново по уникальной схеме. Все подходы, формирующие концепцию управления бизнес-процессами, можно объединить в несколько групп:

Группа 1. Приростные подходы, ориентированные на постоянное совершенствование процессов: *TQM (total quality management)*, всеобщее управление качеством; *CPI (continious process improvement)* — подход Э. Деминга — непрерывное совершенствование процессов в рамках философии *TQM*; *BPI (business process improvement)* — улучшение процессов на уровне отдельных процедур; *PS (process simplification)* — упрощение процессов — преобразование, связанное с устранением ряда процедур из процесса, составная часть *BPI* и радикальных подходов.

Группа 2. Радикальные подходы, предполагающие проектную разработку процесса: *BPA (business process automation)* — автоматиза-

© В. С. Лапшин, А. Т. Шилкина, 2007

ция процесса; *FAST* — методика быстрого анализа решения; *Process Benchmarking* — метод измерения и сравнительного анализа для улучшения процесса; *BPRD* (*business process redesign*) — перепроектирование процесса, основанное на подробном анализе и итеративной трансформации существующего процесса; *BPR* (*business process reengineering*) — реинжиниринг бизнес-процессов (Хаммер, Чампи) и *Process Innovation* — инновация процесса (Девенпорт, Шорт) — сходные радикальные стратегические концепции процессного преобразования организаций; высшая точка развития процессной парадигмы, включающая использование методов и идей всех перечисленных подходов.

Хотя каждый из этих подходов является целостной самостоятельной авторской концепцией, общая направленность определяет их взаимное пересечение и заимствование. Концепции приростного улучшения, в отличие от радикальных концепций, в качестве объекта изменения (оптимизации) рассматривают отдельные деловые процедуры или их небольшие блоки. В современной динамичной внешней среде применение радикальных подходов нельзя назвать достаточным: стоя на месте, на самом деле вы откатываетесь назад, поскольку конкуренты постоянно совершенствуются. Процесс, который был вчера превосходным, завтра уже не будет отвечать требованиям времени, следовательно, необходимо направлять усилия на постоянное улучшение. Для удержания стратегического преимущества, достигнутого применением радикальных методологий, считается необходимым улучшать параметры эффективности процессов ежегодно на 10 — 15 %, что вполне может обеспечить усовершенствование процедур. В отличие от радикальных методов, требующих организации проекта преобразования (с формированием специальной рабочей группы и выделением средств), приростные улучшения осуществляются обычными рабочими командами и отдельными сотрудниками, вовлеченными в процесс.

Впервые концепции улучшения бизнес-процессов появились еще в начале 1950-х гг. в рамках развития менеджмента качества. Первая волна в основном была связана с изучением и заимствованием идей из японских управленческих систем, показавших в этом аспекте значительное конкурентное преимущество перед системами американскими. Позже международная организация по стандартизации выпустила систему стандартов качества ИСО серии 9000, которая охватила более 95 стран по всему миру. В первую очередь эти стандарты ориентированы на определение, понимание и документирование процессов системы качества, вплоть до уровня задач. Сейчас многие потребители во всем мире требуют сертификации производств по стандартам ИСО 9000 у организаций, у которых нет понятной, документируемой и работающей системы качества. В результате они теряют шансы на успех в борьбе за получение заказов. Наконец, самые последние концепции, которые принято именовать собирательным термином *BPI*, появились после 1990 г. как реакция на ограниченность применения, сложность и высокий риск реинжиниринга. Они заимствуют ряд методик последнего (*PS — process simplification methods*, методы упрощения процесса, *BPA* — автоматизация процесса), но используют практически все идеи ранних подходов. По сути дела, и непрерывные улучшения, и реинжиниринг требуют функционирования организационной структуры, базирующейся на процессном подходе. Такая структура организации в развитых странах — результат эволюционного процесса. Его промежуточными результатами были дивизиональная, матричная и проектная структуры. В принципе, организации должны иметь такую структуру, чтобы в рамках непрерывных улучшений процесса в них всегда находилось место для мероприятий по реинжинирингу.

Изучение концепций, интегрирующих в себе элементы кайзен и реинжиниринга, находят свое отражение в организационных изменениях, осуществляемых по следующей схеме:

— от организаций, основывающихся на линейно-функциональной структуре, — к организациям, использующим функциональную матрицу к промежуточному этапу освоения процессного подхода;

— от организаций с элементами матричной структуры — к организации с командной структурой;

— от организаций с командной структурой — к обучающейся организации.

Как было отмечено выше, в настоящее время разработаны различные подходы к интегра-

ции непрерывного улучшения к реинжинирингу. Но развивается и другая точка зрения, в которой понятие «радикальный» перестало быть ключевым. Реинжиниринг «с чистого листа» столь радикален, сколь и разрушителен. Стремясь достигнуть фундаментального сдвига процессов от реинжиниринга к непрерывному улучшению процессов, компании начинают осознавать значение системы управления бизнес-процессами (*Business Process Management System — BPMS*). Бизнес-аналитики используют ресурсы *BPMS* в качестве инструмента повышения конкурентоспособности предприятия и одновременно (реинжиниринг «с чистого листа»), и периодически, и непрерывно. Такой подход использует и положительные стороны реинжиниринга — творчество, проникновение, но устраняет прерывность и внедрение новых процессов без оглядки на прошлый опыт. Фактически для большинства фирм развитых стран вопрос эффективного корпоративного менеджмента, по сути, трансформируется сегодня в вопрос осознания ими значимости методологии и необходимости практического применения инструментов непрерывного улучшения, при этом концепция *BPMS* является по сравнению с кайзен более предпочтительной. Имея много общего с кайзен, концепция *BPMS* ориентирует менеджмент на более широкий диапазон: от небольших улучшений в ходе текущей работы до реализации таких проектов, как система автоматизированного производства (CAM) или система планирования потребности в материалах (*MRP*). Каковы позиции отечественного бизнеса в контексте рассмотренных тенденций организационного развития? Ключевым моментом является уровень реализации идей процессного подхода. Пока процессная ориентация не станет на самом деле идеологией российского менеджмента, его перспективы в конкурентной борьбе с производителями экономически развитых стан следует оценивать пессимистически. К тому же большинство руководителей, ориентированных на использование процессного подхода, рассматривает его как инструмент сертификации производства и управления, а не как возможность совершенствования бизнеса. В лучшем случае, процессный подход рассматривается как один из базовых принципов *TQM*. Если при этом соблюдаются требования МС ИСО 9000:2000, то можно сказать, что идеология процессно-ориентированного управления фактически приводит к стиранию границ между системой менеджмента и управлением бизнес-процессами. Однако чтобы это случилось, необходима не просто регулярная и целенаправленная работа менеджмента, обученного и принимающего концепцию управления бизнес-процессами. Необходимо изменение мышления всего персонала. Характер этих изменений определен принципами МС ИСО 9000:2000 — ориентация на потребителя, вовлечение персонала, лидерство руководителя, системный подход к менеджменту и др. Важно обратить внимание на принципы концепции кайзен, расширяющие представление о требуемой для организационного развития организационной культуры. В их числе: открытое признание проблем, создание рабочих команд, делегирование полномочий каждому сотруднику, развитие самодисциплины. Очевиден радикальный характер изменений в области организационной культуры, которая становится в настоящее время главным фактором организационного развития. Столь же очевидна актуальность решения проблемы становления процессно-ориентированных систем управления в рамках концепции *BPMS* как важной предпосылки достижения отечественными предприятиями требуемого уровня конкурентоспособности.

Поступила 12.12.06.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЭВМ

И. М. Шаранов, кандидат технических наук

Любое промышленное предприятие как объект моделирования является исключительно сложной системой. Процесс изготовления изделий характеризуется прежде всего движением во времени и пространстве большого числа материальных, трудовых, финансовых и информационных потоков, связанных с подготовкой производства, доставкой материалов и энергии, выполнением множества технологических операций и операций по обслуживанию производства, хозяйственно-финансовому обеспечению, сбыту и реализации продукции. Для экономических объектов более выраженной является стохастическая составляющая процессов поведения (заявки потребителей на продукцию, поставки сырья, материалов и энергии, положение на фондовых рынках и т. д.).

Решение вопросов рационального использования материальных и трудовых ресурсов, повышения эффективности работы оборудования требует повышения научной обоснованности методов управления производством. Создание конкурентоспособной новой техники связано с выполнением различных многовариантных решений. В этих условиях требуется переход к широкому использованию экономико-математических методов и моделей.

Современные информационные технологии привели к бурному развитию нового направления исследования сложных производственных процессов — имитационному моделированию, широко и давно используемому при исследовании различных технических объектов. Суть метода имитационного моделирования состоит в том, что вместо аналитического описания статических взаимосвязей между входами, выходами и состояниями разрабатывается алгоритм, отображающий последовательность развития процессов внутри исследуемого объекта. Для имитационного моделирования характерно отображение элементарных процессов, составляющих исследуемый объект, с сохранением логической структуры моделируемого объекта и последовательности протекания процессов во времени.

В зависимости от вида исследуемого объекта, решаемых задач и целей исследования имитационные модели могут быть ориентированы на отображение процессов различной природы: статических и динамических, детерминированных и стохастических, дискретных и непрерывных, линейных и нелинейных, стационарных и нестационарных.

Для формализации элементов сложной системы необходимо иметь математическую схему описания всего многообразия перечисленных выше процессов, учитывающую также действие случайных факторов. Процесс разработки формализованной схемы исследуемого объекта включает несколько этапов: 1) структуризация объекта на отдельные модули; 2) представление модуля в виде конечного множества элементов — элементарных процессов; 3) представление схемы взаимодействия элементов в модуле — схемы соединения; 4) выбор математической схемы для формализованного описания работы каждого элемента и модуля в целом; 5) формирование входной и выходной информации для каждого элемента и модуля в целом; 6) выбор методов математического расчета элементарных процессов.

В качестве математической схемы формализации элементарных процессов могут быть использованы: 1) дифференциально-разностные и интегральные уравнения; 2) теория массового обслуживания., марковские процессы; 3) теория игр и планирование экспериментов; 4) теория случайных процессов и теория статистического моделирования; 5) теория автоматов и математическая логика; 6) теория графов.

К математическим методам расчета элементарных процессов относятся: 1) численные методы решения систем алгебро-дифференциальных и интегральных уравнений; 2) методы расчета марковских случайных процессов, моделирование процесса обслуживания, расчет

© И. М. Шаранов, 2007

характеристик систем массового обслуживания; 3) методы идентификации случайных процессов, методы оценивания параметров распределения случайных величин, методы Монте-Карло; 4) методы описания дискретных детерминированных процессов с использованием теории конечных автоматов; 5) методы описания дискретных стохастических процессов с использованием теории вероятностных автоматов.

В работе описывается программа, предназначенная для моделирования детерминированных непрерывных процессов производственных систем. Формализованная математическая модель представлена в виде системы алгебро-дифференциальных уравнений, при формировании которой используются следующие элементарные процессы:

Процесс накопления. В процессе производства имеется изменение уровней запасов материалов, комплектующих, оборудования, денежных и других средств. Для непрерывного процесса математическим аналогом операции накопления является операция интегрирования во времени:

$$y(t) = \int_0^t (x_{вх}(t) - x_{вых}(t))dt + y_0;$$
$$0 \le y(t) \le y_{max}; \quad |x(t)| \le x_{max}. \qquad (1)$$

где $y(t)$ — количество продукта в накопителе (на складе);
$x_{вх/вых}(t)$ — соответственно входной и выходной потоки в накопителе;
y_0 — начальное значение запасов на складе;
y_{max} — ёмкость накопителя;
x_{max} — максимальная пропускная способность канала передачи.

Если процесс производства является существенно дискретным, то значение переменной на $n + 1$ шаге определяется разностным уравнением:

$$y_{n+1} = y_n + (x_{вх} - x_{вых})h, \qquad (2)$$

где h — шаг дискретизации.

Процесс подготовки. Представляет собой последовательность операций изготовления и обработки некоторых компонентов изделия. Подготовительная операция в непрерывном процессе представляется инерционным звеном первого, второго или третьего порядка. Например, передаточная функция звена первого порядка в операторной форме имеет вид:

$$W(p) = \frac{u_{вых}}{u_{вх}} = \frac{k}{1 + Tp}. \qquad (3)$$

где $u_{вх/вых}$ — соответственно, количество входного / выходного продукта;
T — постоянная времени в первом приближении обратно пропорциональна количеству рабочих K, занятых на подготовительной операции, и их производительности труда F;
$T = 1 / KF$;
k — коэффициент передачи звена.

Процесс объединения. Характеризуется наличием нескольких переменных на входе и одной переменной на выходе. Например, из некоторого количества исходных деталей собирается одно изделие. В первом приближении операция сборки может моделироваться инерционным звеном первого, второго, третьего порядка. Уравнение звена первого порядка в дифференциальной форме имеет вид:

$$\frac{dv(t)}{dt} = \frac{1}{T}(s\sum f_i(t) - v(t)), \qquad (4)$$

где $v(t)$ — количество выходного продукта;
$f_i(t)$ — i-ый вид входных комплектующих компонентов;
s — дискретная переменная принимает значения $s = 1$ только в том случае, если на сборку поступают все виды комплектующих компонентов, иначе $s = 0$.

Процесс передачи (транспортные коммуникации). Имитируют движение материальных потоков (и нематериальных — финансовых, информационных и т. д.). В общем случае операция передачи определяется функцией запаздывания:

$$w_{вых}(t) = f(w_{вх}(t - \tau)), \qquad (5)$$

где τ — запаздывание транспортной операции.

Уравнение потоков в упрощенном виде можно задать в форме дифференциального уравнения для инерционного звена, например, первого порядка:

$$\frac{dx_{вых}(t)}{dt} = \frac{1}{T}(kx_{вх}(t) - x_{вых}(t)). \qquad (6)$$

На основе приведенных элементарных процессов можно отобразить в допустимых рамках достоверности следующие модели: технологический процесс по изготовлению некоторой продукции, динамику использования трудовых ресурсов, накопление и использование финансовых средств, движение информационных потоков в системе управления объектом и т. д.

Кроме уравнений приведенных элементарных процессов, в модели могут использоваться дополнительные уравнения по согласованию и приведению к сопоставимому виду уровней накопителей и значений потоков различного назначения. Например, модель содержит две подсистемы: моделирование технологических процессов изготовления изделий и моделирование процессов движения исполнителей. Сопоставить переменные этих подсистем можно через коэффициент, соответствующий производительности труда. Достоверность отображения динамических характеристик объекта зависит от возможности учета запаздываний.

Следует отметить, что наиболее трудоемким является этап построения формализованной модели, требующий от пользователя высокого профессионализма, знания объекта моделирования, правильного формирования целей и задач исследования, формирования плана проведения экспериментов на модели.

Используемая система позволяет моделировать непрерывные и дискретные детерминированные процессы. Система имеет средства графического отображения процессов, средства обработки результатов моделирования (разложение в ряд Фурье, расчет средних на заданном интервале и т. д.), пользовательский интерфейс на основе текстового входного языка. Ведется разработка графического представления формализованной модели объекта.

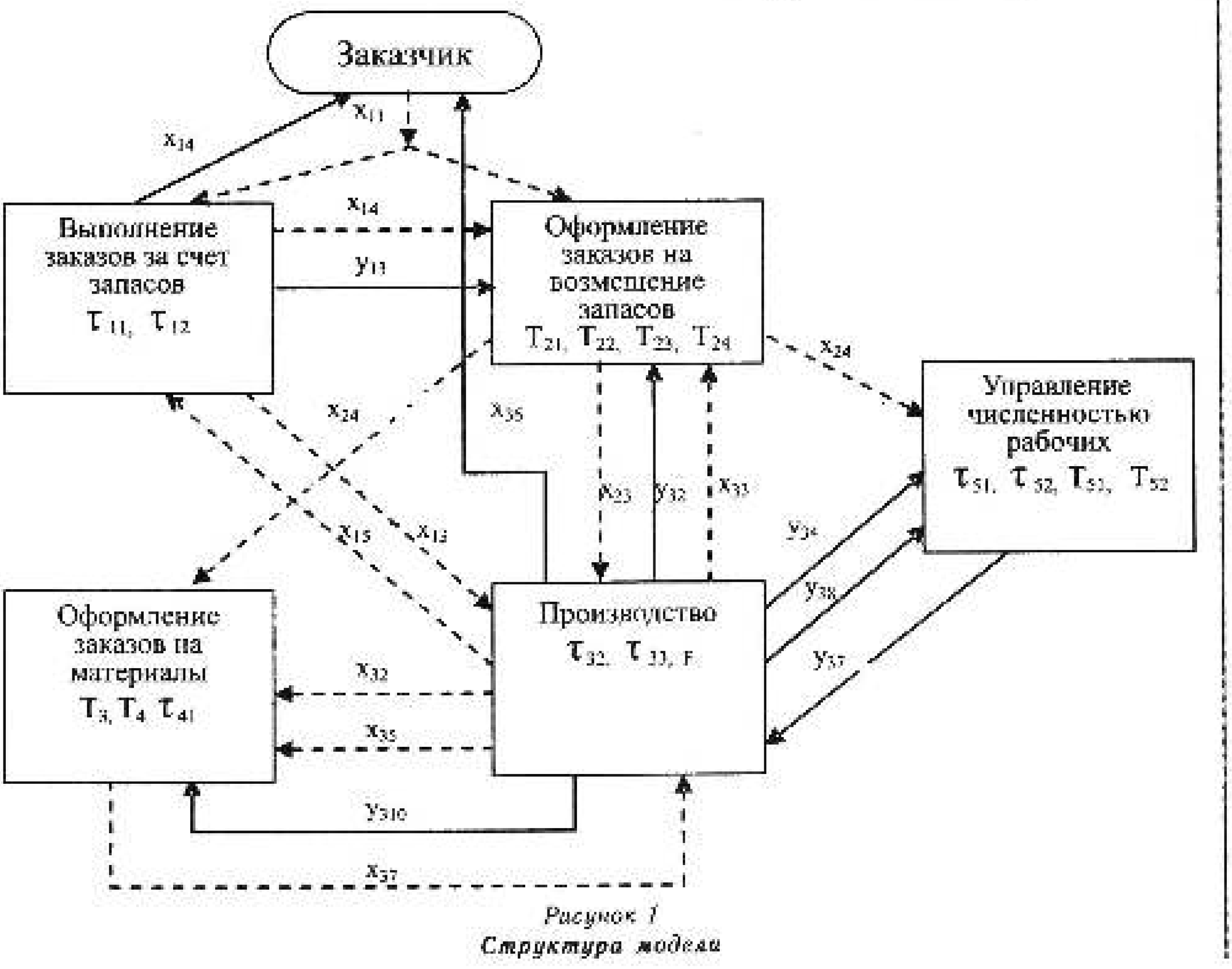


Рисунок 1

Структура модели

Для иллюстрации возможностей программы взята модель предприятия [1]. Модель отображает процессы взаимодействия предприятия с заказчиками, процесс производства, поставку сырья и материалов, изменение численности рабочих и некоторые финансовые показатели.

Представленная модель выполняет заказы по двум каналам — за счет отгрузок товаров со склада готовой продукции и непосредственно с производства.

Реализуемая модель содержит следующие подсистемы (рис. 1): 1) первая подсистема выполняет заказы покупателей за счет запасов и распределяет части заказов на производство; 2) вторая подсистема описывает процесс оформления заказов на возмещение запасов на складе готовой продукции; 3) третья подсистема описывает процесс производства по заказам покупателей, а также по заказам на возмещение запасов; 4) четвертая подсистема описывает оформление заказов на основные материалы; 5) пятая подсистема описывает процессы регулирования численности рабочих.

На рис. 1 стрелками изображены информационные и материальные потоки между подсистемами модели:

— x_{11} — поток заказов, поступающих на завод;

— x_{14} — отгрузка продукции из запасов завода;

— x_{28} — отгрузка продукции по заказам покупателей с производства;

— y_{13} — фактический запас продукции;

— y_{37} — численность рабочих на заводе.

В качестве параметров модели задаются постоянные времен T инерционных звеньев, отображающих ту или иную операцию. Производительность труда на заводе F, время запаздывания τ.

На рис. 2 приведен пример расчета динамики процессов с использованием разработанной программы.

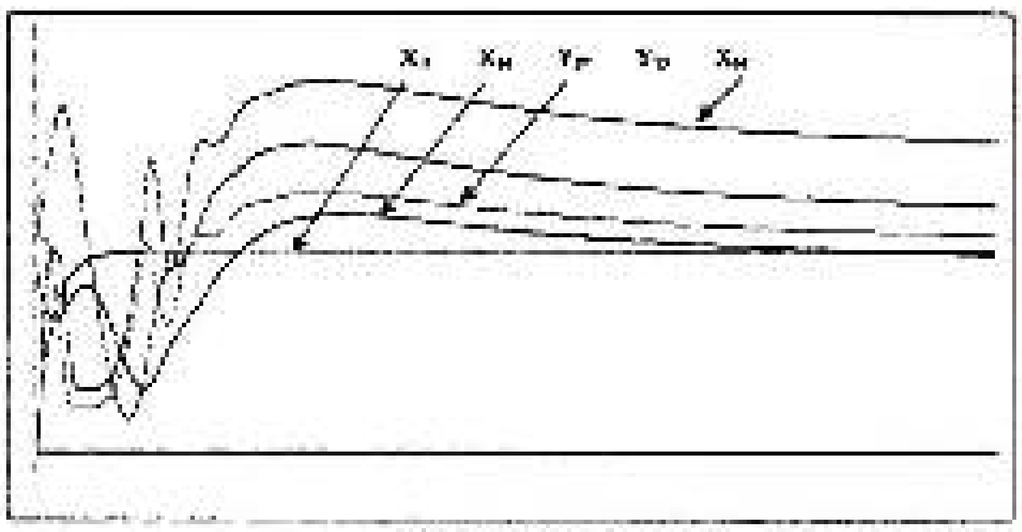


Рисунок 2
Расчет динамики процессов производственной системы

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Форрестор Дж.** Основы кибернетики предприятия / Дж. Форрестор. М.: Прогресс, 1971. 385 с.

Поступила 11.12.06.

МОТИВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Д. В. Окунев, кандидат экономических наук

Процесс формирования социально-трудовых отношений в обществе происходит под влиянием огромного количества факторов, значимость которых определяется историческим, экономическим, социокультурным и политическим контекстом. На макроуровне к числу основных факторов влияния можно отнести глобализацию экономики, особенности нацио-

© Д. В. Окунев, 2007

нальной социальной политики, развитие общественного разделения труда, политику в сфере занятости населения и др. В соответствии с выделенным уровнем применяются макроэкономические инструменты регулирования социально-трудовых отношений. Так, например, формирование и регулирование социально-трудовых отношений выступает в качестве важнейшего элемента социальной политики, осуществляемой в том числе и на региональном уровне. В качестве инструментов используются законодательно установленные гарантии социальной защиты, социальной поддержки и социальной помощи, представляющие собой различные системы мер, дифференцируемых по своей адресной направленности.

Мощным фактором, определяющим процессы формирования и развития социально-трудовых отношений, являются закономерности развития трудовой деятельности. К ним можно отнести разделение и кооперацию труда, рост его производительности, замещение труда капиталом.

Региональное разделение и кооперация труда являются структурообразующими факторами в социально-трудовых отношениях, так как конкретно проявляются в формировании видов деятельности и профессий на предприятиях. Эти объективные явления определяют место каждого работника в процессе трудовой деятельности, его функции, обязанности, а так же требования к качеству труда. Степень разделения труда определяет степень сложности элементного состава и многообразие взаимосвязей в системе управления социально-трудовыми отношениями, в том числе и на уровне региона.

На уровне предприятия, где происходит первоначальное формирование социально-трудовых отношений, существенное влияние оказывает специфика применяемых новых технологий. Современные технологии, применяемые в производстве и управлении, все в меньшей степени представляют собой фактор, ограничивающий функции человека и поле принятия им решений. Свобода действий при построении работ закладывается в технических решениях на базе современных, в том числе и информационных, технологий. При этом постоянно открываются новые области их применения.

В то же время построение работ на предприятии, разделение трудовых функций и регулирование социально-трудовых отношений чаще определяется не техническими возможностями, а традициями, организационной культурой и индивидуальными особенностями хозяйствующего субъекта. Эффективность деятельности предприятия значительно повышается, если персонал выступает не как совокупность отдельных индивидов, а как совокупность высокоэффективных рабочих групп, которым присущи высокий уровень самоидентификации, самоорганизации и дисциплины. В группах наиболее эффективно происходит социализация новых работников, их включение в систему социально-трудовых отношений предприятия.

На наш взгляд, очень существенным для анализа факторов формирования социально-трудовых отношений и их правильного понимания является то обстоятельство, что на любом предприятии интенсивно протекают фоновые процессы, регулирующие неформальные социально-трудовые взаимодействия людей.

Развитие системы неформальных социально-трудовых отношений может привести к существенному перераспределению властных полномочий и ответственности на предприятии. В этом случае параллельно с формальной системой социально-трудовых отношений выстраивается их теневая структура. В сложившейся ситуации практически невозможно построить эффективную систему управления СТО, так как практически любые управленческие воздействия будут блокированы сложившимися неформальными отношениями в трудовом коллективе.

При построении системы управления социально-трудовыми отношениями данному аспекту их формирования следует уделять очень пристальное внимание. В этом случае речь должна идти о так называемых «мягких подсистемах» управления. Это совокупность правил, типовых методов выполнения работ, на основе которых проводится постановка задач, системы ценностей и базовых принципов функционирования человека как члена трудового коллектива на предприятии. Другими словами, это организационная культура, формирующая социально-трудовые отношения и в зависимости от своей направленности способствующая стратегии развития предприятия или препятствующая ее реализации.

Важными факторами, определяющими состояние социально-трудовых отношений, являются

роль и место, которое занимает конкретное предприятие в общественной системе социально-трудовых отношений, его отраслевая принадлежность, размер, организационно-правовая форма и др. Данные факторы влияния объективным образом определяют различия в процессе формирования и развития социально-трудовых отношений. В российской экономике данная зависимость играет определяющую роль, поскольку в изменившихся условиях хозяйствования предприятия превратились в самостоятельные хозяйствующие субъекты, принимающие на себя полную ответственность за удовлетворение спроса на производимую продукцию и эффективное решение всех возникающих вопросов в трудовой и производственно-хозяйственной сфере деятельности.

Вместе с тем в процессе формирования СТО на различных предприятиях проявляется определенное единство. Это объясняется тем, что во многом система социально-трудовых отношений зависит от следующих факторов:

— общеэкономические условия, социокультурная среда, тип предприятия, его основные параметры;

— региональные особенности развития экономических отношений;

— стратегия развития организации;

— система построения работ, условий труда, профилей требований на рабочих местах;

— кадровая политика предприятия (планирование и привлечение персонала, оценка работы, оплата труда, мотивация социальных льгот);

— трудовое поведение (индивидуальные и групповые нормы поведения, конфликтность, профессиональная социализация).

Характер социально-трудовых отношений на предприятии определяется также стадией его жизненного цикла. Если на первой стадии зарождения социально-трудовые отношения носят больше неформальный, «размытый» характер, то по мере роста и развития они все более формализуются, в них формируется большее количество элементов, создается система отношений, постепенно преобразующаяся в определенную организационную культуру. При этом социально-трудовые отношения становятся объектом долгосрочного планирования, развивается инструментарий управления ими.

Очевидно, что система социально-трудовых отношений очень сложна и содержит большое количество связей между элементами. В то же время, для того чтобы система была управляемой, необходимо, чтобы она была измеримой. По крайней мере, необходимо выделить ряд параметров, измерение которых позволит сделать вывод о состоянии системы, направлении ее развития.

Понимание этого обусловило необходимость поиска системы измерителей состояния и степени развитости социально-трудовых отношений. В качестве критерия развитости социально-трудовых отношений целесообразно использовать показатели качества трудовой жизни.

Данная категория, представляющая собой систематизированную совокупность свойств, характеризующих условия производственной жизни, на наш взгляд, позволяет наиболее полно учесть степень влияния всех описанных факторов на систему социально-трудовых отношений на предприятии. Качество трудовой жизни как критерий оценки социально-трудовых отношений позволяет учесть степень удовлетворенности работника трудом, его условиями и оплатой, реализации его интересов в производственной деятельности, использования его способностей.

Основу концепции качества трудовой жизни составляют три основных положения. Во-первых, достижение максимальной самореализации и удовлетворенности работника как основного субъекта социально-трудовых отношений в процессе трудовой деятельности. Во-вторых, развитие трудовой демократии, самоорганизации и самоуправления в трудовых коллективах. В-третьих, обеспечение постоянного развития профессиональных качеств работника в процессе труда.

Основываясь на данных положениях, в качестве критериев оценки социально-трудовых отношений на предприятии можно выделить следующие:

— удовлетворенность трудовой деятельностью на рабочем месте;

— состояние психологического климата в коллективе;

— эффективность системы мотивации, действующей на предприятии;

— состояние и уровень использования социальной сферы предприятия;

— система социальных гарантий и компенсаций;

— управление карьерой и профессиональным ростом;

— система обучения и повышения уровня квалификации работников;

— управление конфликтами в трудовом коллективе;

— условия отдыха и структура свободного времени.

Использование данных критериев позволит наиболее полно охарактеризовать состояние и степень развития социально-трудовых отношений на предприятии.

Как нами уже было отмечено, на уровне предприятия в качестве основных субъектов социально-трудовых отношений выступают работник, работодатель в лице администрации и профсоюз как орган коллективного представительства членов трудового коллектива.

Взаимодействие субъектов социально-трудовых отношений на предприятии происходит в поле организационной культуры в соответствии с принятой системой ценностей в организации. Предметами таких отношений выступают кадровая политика, система мотивации и материального стимулирования, а также условия труда работников.

Отношения субъектов СТО на предприятии строятся в рамках организационной структуры управления, построение которой основано на ряде принципов и зависит от различных факторов, таких как численность персонала, отраслевая принадлежность предприятия, квалификационная структура и уровень самоидентификации работников, развитость их трудового самосознания и т. д.

Исследование субъектов, форм, видов, уровней социально-трудовых отношений на предприятии показало, что в целом они носят двусторонний характер. В качестве основных сторон выступают работник и работодатель в лице администрации предприятия. Профсоюз как организованное представительство трудового коллектива во многом пассивен и зачастую не является активным участником таких отношений.

Регулирование такого комплекса отношений на предприятиях во многом должно базироваться на кадровой политике и системе мотивации как ее составной части. Это обусловлено тем, что в процессе трудовой деятельности взаимодействие субъектов социально-трудовых отношений на предприятии во многом опосредованно. Управление социально-трудовыми отношениями происходит при помощи комплексного использования инструментов кадровой политики (рис. 1).

Так, человек, являясь носителем трудовой функции, вступает в поле социально-трудовых отношений на предприятии уже на стадии первого контакта с предприятием. Это происходит на этапе отбора кандидатов на вакантные должности. При положительном решении (прием на работу) сотрудник проходит первоначальную адаптацию, усваивает нормы и правила, действующие на предприятии, характер социально-трудовых отношений.

Активность сотрудника как субъекта социально-трудовых отношений во многом будет зависеть от того, насколько эффективным будет процесс первоначальной социализации. На данном этапе очень значимыми являются механизмы профессиональной адаптации, основной задачей которых является формирование эффективного организационного поведения.

Предоставление информации о предприятии, его хозяйственной деятельности позволяет человеку лучше понять содержание и значимость работы, роль каждого работника. Это способствует более адекватному процессу самоидентификации каждого члена трудового коллектива в качестве субъекта социально-трудовых отношений.

Вне всякого сомнения, самым действенным и эффективным инструментом управления социально-трудовыми отношениями на предприятии является комплексная система мотивации. Главный акцент в ходе рассмотрения существующей диалектической связи между управлением социально-трудовыми отношениями и системой стимулов и мотивов трудовой деятельности предполагается сделать на область трудовой мотивации в рамках предприятия.

Содержание области трудовой мотивации в целом известно, и разработаны научные подходы к методам ее управления. Однако в настоящее время изменяются основания мотивационного воздействия, что продиктовано современной трансформацией экономической системы.

Чтобы лучше понять, какие механизмы мотивационного воздействия можно использовать в управлении социально-трудовыми отношениями, необходимо обратиться к некоторым теоретическим положениям.

Доминирующее представление о рабочем, который рассматривается в качестве основного субъекта социально-трудовых отношений, прошло эволюцию от простого экономического существа до сложного психосоциального человека, который, будучи уникальным индивидуумом, все же поддается сильному влиянию со стороны коллег по работе и окружающей среды.

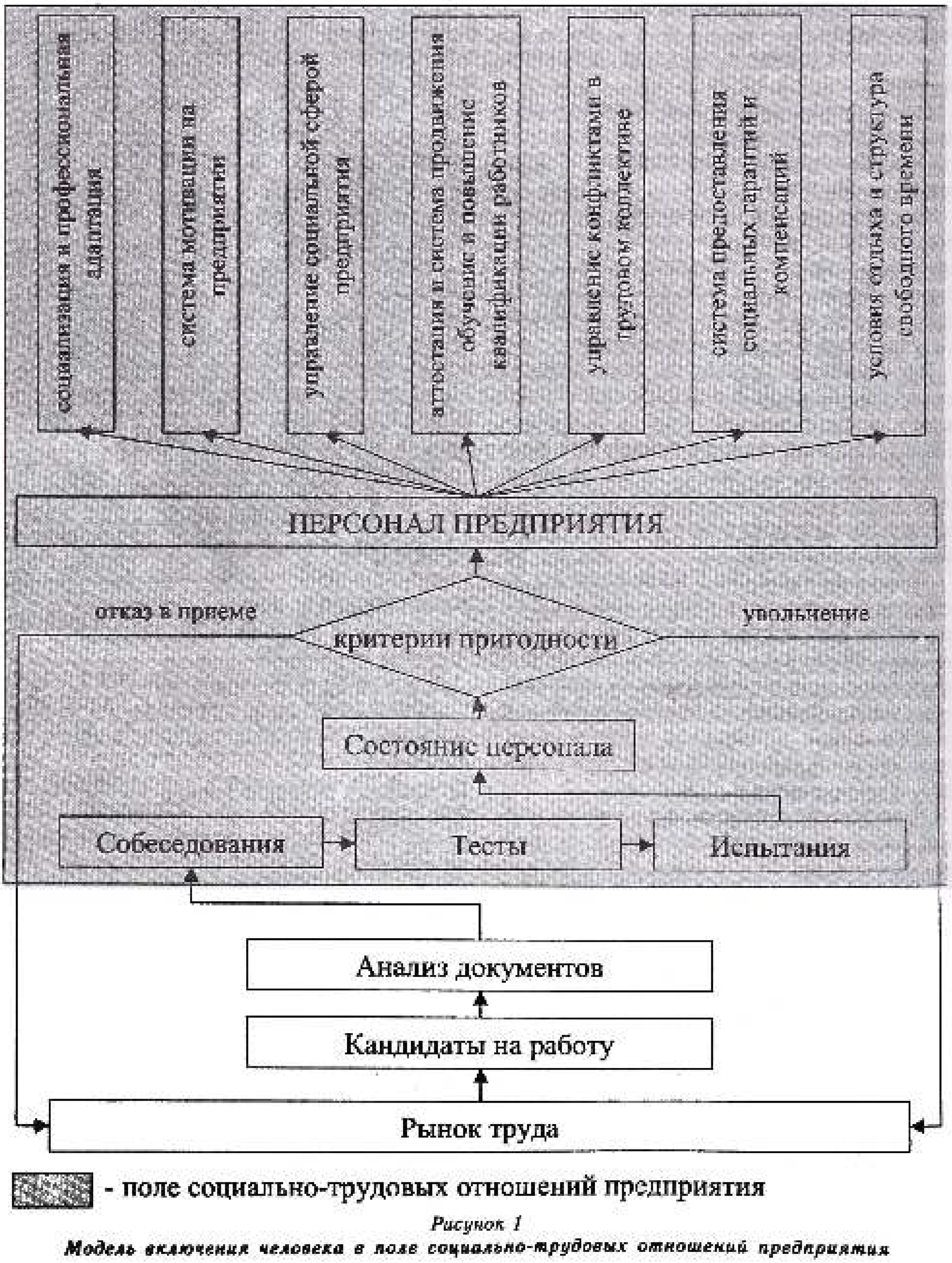


Рисунок 1

Модель включения человека в поле социально-трудовых отношений предприятия

Трудовая мотивация людей определяется широким спектром их потребностей. Согласно исследованиям американских ученых Дж. Марча и Г. Саймона, чем больше потребностей человека удовлетворяется в организации, где он работает, тем в большей степени с его помощью достигаются цели самой организации [2]. При долговременных отношениях с персоналом предприятие способно удовлетворить практически все основные потребности своих работников, от физиологических до социальных и духовных, включая потребность в самовыражении и творчестве. В результате удовлетворение таких потребностей реализуется как обмен на заинтересованность работника в целях организации, внешне принимая форму его безоговорочной лояльности.

Вне всякого сомнения, интеграция работников в систему социально-трудовых отношений предприятия создает у них эмоциональное чувство социального взаимодействия, привязанности и поддержки, т. е. если пользоваться языком бихевиористов, удовлетворяет их потребность в причастности к своей референтной группе.

Значение корпоративных методов формирования трудовой мотивации подчеркивается для создания и поддержания трудовой дисциплины, развития социально-трудовых отношений, повышения качества труда и производимого продукта, воспитания трудовой морали работника.

Анализ различных концепций, исследующих трудовую мотивацию, позволяет утверждать, что в структуре трудовых мотивов удовлетворение чисто материальных потребностей сочетается с потребностями и мотивами, характеризующими человеческую субъективность — в самореализации, стремлении к совершенству, в управлении и самоуправлении.

Отечественные ученые Ю. Н. Лапыгин, Я. Л. Эйдельман, В. А. Спивак систематизировав совокупность взглядов на систему мотивации, существовавшую в нашей стране с 1980-х гг. по настоящее время, сформировали типологию мотивации субъекта деятельности [1]. Согласно их теории, можно выделить пять типов мотивации, существенно влияющих на процессы управления социально-трудовыми отношениями на предприятии.

Первый тип — инструментальный, который основывается на отношении к труду как к средству получения заработка для удовлетворения потребностей, находящихся за рамками сферы труда. В данном случае социально-трудовые отношения практически не связаны с системой мотивации. Социальное взаимодействие работников в процессе труда при преобладании такого типа мотивации сводятся к минимуму. Поэтому рассматривать в данном случае мотивационное воздействие в качестве инструмента управления социально-трудовыми отношениями не представляется возможным. Однако следует отметить, что инструментальная мотивация является необходимым, но недостаточным условием эффективной деятельности. Поэтому в конце 1980-х гг. появилась тенденция связывания материального вознаграждения не с количеством и качеством труда, а с его результатами.

Тип мотивации, основанный на достижениях, предполагает ориентацию на труд как способ продвижения, повышения профессионального или должностного статуса. Данный тип — достаточно сложный феномен, который включает в себя и стремление к признанию окружающих через достижения в труде, и стремление к самовыражению через труд, и стремление к росту квалификации и повышению статуса в иерархической структуре. В данном случае человек в процессе труда является активным субъектом социально-трудовых отношений. Его взаимодействие в социальной группе обусловлено мотивами его деятельности. Поэтому наиболее эффективными инструментами управления социально-трудовыми отношениями в коллективах с преобладанием данного типа мотивации являются такие элементы кадровой политики, как аттестация, управление продвижением, обучение и повышение профессиональной квалификации.

Коллективистский тип мотивации предполагает, что побудительная сила к трудовой деятельности — стремление заслужить уважение коллег, стремление к сотрудничеству, общению, формированию рациональных социально-трудовых отношений. Формирование устойчивых групп в коллективе предполагает очень точное и продуманное управление социально-трудовыми отношениями со стороны администрации предприятия. Это позволяет построить взаимоотношения между субъектами социально-трудовых отношений на принципах партнерства и солидарности. В данном случае коллегиальное

управление и развитые процессы самоорганизации и самоуправления в трудовом коллективе позволяют избегать конфронтаций, конфликтности и значительно повысить эффективность управления предприятия в целом.

Интеллектуальная мотивация ориентирована на сложную, интересную работу, позволяющую раскрыть свои способности, самореализоваться. Данный тип мотивации особенно характерен для лидеров трудового коллектива. Основным инструментом максимально эффективного использования качеств отдельных работников с таким типом мотивации является система построения работ на предприятии. Такая мотивация несколько уступает по силе воздействия на результаты труда мотивации достижений и инструментальной. В то же время ее влияние особенно заметно в процессах формирования неформальных групп, лидерства, развития социально-трудовых отношений. Этот тип мотивации является наиболее сильным для высококвалифицированных специалистов и управленцев высшего звена иерархии.

Комфортно-ориентированный тип мотивации предполагает ориентацию на относительно комфортные условия труда. Однако данный тип мотивации определяет мотивы предпочтений выбора рабочего места, но не эффективного труда. Как правило, преобладание такого типа мотивации не способствует высокой эффективности трудовой деятельности. Стороны социально-трудовых отношений склонны к конфронтации и преобладающим принципом в отношениях, как правило, является конфликтное соперничество.

На наш взгляд, наибольшее влияние на развитие социально-трудовых отношений и результаты деятельности предприятия оказывают люди, которым характерен коллективистский тип мотивации. Следует также отметить бесперспективность ориентации на возрождение российской неэффективной традиционной мотивации. При построении системы управления социально-трудовыми отношениями на предприятии, необходимо опираться на анализ социокультурного фона, расширять социальную базу проводимых изменений.

Для любого субъекта социально-трудовых отношений побудительными мотивами к действию могут выступать одновременно и потребности, и интересы, и ценности, а их сочетание для субъекта уникально. Мотивационное ядро относительно устойчиво, но в то же время динамично. Ранги элементов этого ядра меняются под воздействием массы причин, поэтому, даже изучив мотивацию субъекта, нельзя считать его действия абсолютно предсказуемыми. Очень часто сказывается действие мотивационной периферии.

Следовательно, для достижения максимальной эффективности управления социально-трудовыми отношениями на предприятии необходим комплексный подход, наиболее полно учитывающий особенности всех структурных элементов поля социально-трудовых отношений предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Лапыгин Ю. Н.** Мотивация экономической деятельности в условиях российской реформы / Ю. Н. Лапыгин, Я. Л. Эйдельман. М.: Наука, 1996. С. 87 — 89.

2. **March James G.** Organizations / James G. March, Herbert A. Simon. Cambridge (Mass.): Blackwell Publishers. 1993 (1994 reprinted). P. 32.

Поступила 15.01.07.

НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

С. Э. Майкова, кандидат экономических наук

В настоящее время наметились тенденции перехода общества, основанного на господстве индустриальных технологий, к новому качеству общественного производства и социально-трудовой жизни.

В середине XX в. резко возрос динамизм социальных процессов. Изменились люди, окружающая и деловая среда, факторы социально-экономического развития. Фундаментальный аспект всех изменений — изменения в людях. Перемены человеческих типов — самые сложные и трудные. Люди должны понимать, хотеть и иметь возможность претворить в жизнь изменения. Недаром Н. А. Бердяев заметил, что трансформация людей — одно из самых мучительных впечатлений его жизни.

В силу резкого ускорения процессов жизнедеятельности людей многие социальные и управленческие концепции уже не работают или работают плохо в современных условиях. Поэтому возникла необходимость отбросить старую парадигму, которая провозглашала приоритетность целей и задач развития государства, общества и обосновать новую, в центре которой стоит человек как личность. В деятельности сегодняшнего менеджмента предприятия должны преобладать социально-экономические и психологические методы управления над традиционными административными. Необходимо прежде всего выработать принципиально новые научные взгляды на человека, его место и роль в окружающем мире, обществе, организации, социальной группе, определить новые подходы к управлению человеческими ресурсами. Это требует всестороннего исследования самого человека, который по своей природе обладает множеством атрибутивных качеств и свойств, играет различные роли, выполняет многообразные функции на разных уровнях социальной реальности.

Сегодня управление предприятием строится на основе регулирования различных функциональных областей (управление производством, финансами, персоналом, социальным развитием и т. п.) Современные условия деятельности организаций диктуют принципиально новые основы управления. Главным должен стать подход, интегрирующий различные виды управленческой деятельности. При этом основной акцент должен быть сделан на человека как на главный элемент этой системы. Это воплощается в рамках социального управления, которое обеспечивает сохранение целостности, качественной специфики организации, ее воспроизводство и развитие. Основной целью такой управленческой деятельности выступает повышение качества трудовой жизни людей. При этом категория качества трудовой жизни состоит из следующих компонентов: труд, физическое и социальное окружение на предприятии, система управления, соотношение между трудовой и нетрудовой сферой. В широком смысле качество трудовой жизни охватывает все то, что влияет на рабочего, включая такие вопросы, как организация и содержание труда, создание благоприятных, безопасных условий трудовой деятельности и охрана труда, его оплата, стимулирование и мотивация.

Таким образом, под качеством трудовой жизни мы будем понимать систематизированную совокупность свойств, характеризующих условия производственной жизни работника, позволяющих учесть степень реализации интересов работника и использование его способностей (физических, интеллектуальных, творческих, моральных и других).

Составляющие качества трудовой жизни были сгруппированы нами в три основных блока. К первому блоку отнесены базовые составляющие, определяющие саму возможность

© С. Э. Майкова, 2007

качественного выполнения трудовой функции работником в организации. Второй блок содержит составляющие, оказывающие непосредственное влияние на социально-психологическую обстановку в коллективе. Третий блок определяет возможность творческого развития личности в рамках организации.

Представленное деление достаточно условно, так как во многом зависит от структуры трудового коллектива, мотивационных установок, ожиданий, интересов и потребностей каждого сотрудника организации.

Основными направлениями в области повышения качества трудовой жизни являются: сосредоточение внимания руководства предприятий как на организационно-экономической эффективности производства, так и на нуждах работников; содействие широкому участию рабочих в принятии решений, прямо затрагивающих их собственную работу, что повышает ответственность работников и осознание ими общественной значимости своей трудовой деятельности; рассмотрение трудового процесса с точки зрения его содержания: развитие гуманизации труда, направленной на то, чтобы человек был удовлетворен трудом; обеспечение «гибкости» трудовой жизни путем реорганизации рабочего времени.

Концепция социального управления организацией сводится к научному обоснованию сущности, целевых установок и задач данного специфического вида менеджмента, определению путей, методов и средств их реализации с учетом реальной ситуации и прогнозируемых перспектив и тенденций общего экономического развития.

В разработке концепции социального управления важное значение имеет четкое определение ее структуры и содержания. Структурно-логическую схему построения концепции можно представить в виде следующих составляющих элементов:

— анализ ситуации и характеристика проблем;

— преамбула концепции, предполагающая краткое изложение целевых установок и задач;

— стратегия достижения поставленных целей;

— выявление приоритетных направлений политики и социально-экономических предпосылок ее реализации;

— определение научно-методического, информационного, финансового, материально-технического обеспечения;

— расчет прогнозной оценки эффективности и ожидаемых результатов реализации концепции.

Социальное управление, в отличие от других видов управления, осуществляется в системе человеческих отношений и представляет собой воздействие на отдельных индивидуумов, слои, группы, коллективы с целью сохранения или изменения их качественных и количественных характеристик, совершенствования и развития. Именно здесь управление приобретает характер определенного рода деятельности, а решающим для социотехнических систем управления является не технический (использование различных машин и технических устройств) и даже не технологический (совершенствование технологии управления), а человеческий фактор.

Современное динамичное внешнее окружение хозяйствующих субъектов, прежде всего предприятий корпоративного типа, определяет характер развития их социальной среды. Изменились требования к технологиям управления социотехническими системами, качеству выпускаемой продукции. Предприятия все больше ориентируются на удовлетворение существующих потребностей, а не на производство ради производства.

В настоящее время основным ресурсом повышения эффективности деятельности предприятий является персонал. В связи с этим существенно возросло требование к его качеству. Большое внимание уделяется профессиональной подготовке, мастерству, творческому мышлению специалистов. Наряду с этим развитие информационного поля обусловливает мобильность высококвалифицированных кадров.

Исследование, проведенное на промышленных предприятиях Республики Мордовия, показало ряд несоответствий в работе служб, отвечающих за социальное развитие организации. Во-первых, недостаточное внимание к личности работника, его интересам, запросам, мотивам деятельности. Во-вторых, в большинстве случаев системы стимулирования неэффективны и не отвечают требованиям времени. В-третьих, не уделяется должного внимания системам подготовки и переподготовки сотрудников на предприятиях. На недопусти-

мо низком уровне находятся экономическая и социально-психологическая грамотность, это препятствует творческой самореализации личности на производстве. Поэтому в настоящее время особую актуальность в рамках концепции социального управления организацией приобретает решение следующих задач:

— обеспечение экономического благосостояния работников;

— создание на производстве достойных условий труда;

— разработка и реализация мер по стабилизации и совершенствованию профессионально-квалификационной структуры трудового коллектива;

— создание необходимых условий для развития и творческой самореализации человека, обеспечение высокой социально-психологической и экономической грамотности;

— укрепление морально-психологического климата в коллективе.

Решение поставленных задач возможно только в рамках интеграции потребностей и интересов работника и ожиданий предприятия. Любой сотрудник ожидает от организации достойных условий труда, признания и поощрения его работы, социальной защищенности и гарантий.

Организация в свою очередь ожидает от человека труда в определенном объеме и качестве того, что он проявит себя как специалист в определенной области, обладающий необходимыми знаниями и квалификацией, способствующий успешному ее функционированию и развитию; исполнитель определенной работы, готовый осуществлять ее качественно; специалист, стремящийся к развитию своих способностей; человек, обладающий определенными личностными и моральными качествами; член организации, разделяющий ее ценности, способный создавать коммуникации и поддерживать нормальные отношения с коллегами; сотрудник, поддерживающий распорядок и соблюдающий нормы поведения; работник, преданный организации и готовый защищать ее интересы.

Эффективность любого процесса управления, в том числе и социального, достигается, если цели организации и цели ее членов совпадают (рис. 1).

На большинстве промышленных предприятий наблюдается несовпадение интересов и потребностей работников и ожиданий предприятий. Руководство, не зная реальных потребностей и ожиданий работников, не в состоянии уделять достаточного внимания улучшению условий труда, построению эффективной системы материального и морального стимулирования. Все это в итоге препятствует достижению целей самой организации. Снижается производительность труда, ухудшается качество выпускаемой продукции, что непосредственно сказывается на финансовых результатах деятельности. К тому же предприятие формирует негативный имидж работодателя и партнера по бизнесу.

Преодоление этой негативной тенденции возможно только в случае, если каждый член трудового коллектива будет причастен к формированию и реализации стратегии развития предприятия. Никакие технические новации не принесут полноценного результата, если не учитывать позиции человека, его ожиданий.

Одной из значимых проблем новой концепции социального управления являются патерналистские ожидания работников. Большинство людей, которые сегодня составляют основу трудовых коллективов предприятий, привыкли к опеке со стороны работодателя, которым на протяжении более 70 лет было государство.

Учитывая сложившуюся ситуацию в социальной сфере, приоритетными направлениями концепции социального управления для промышленных предприятий в настоящее время можно назвать:

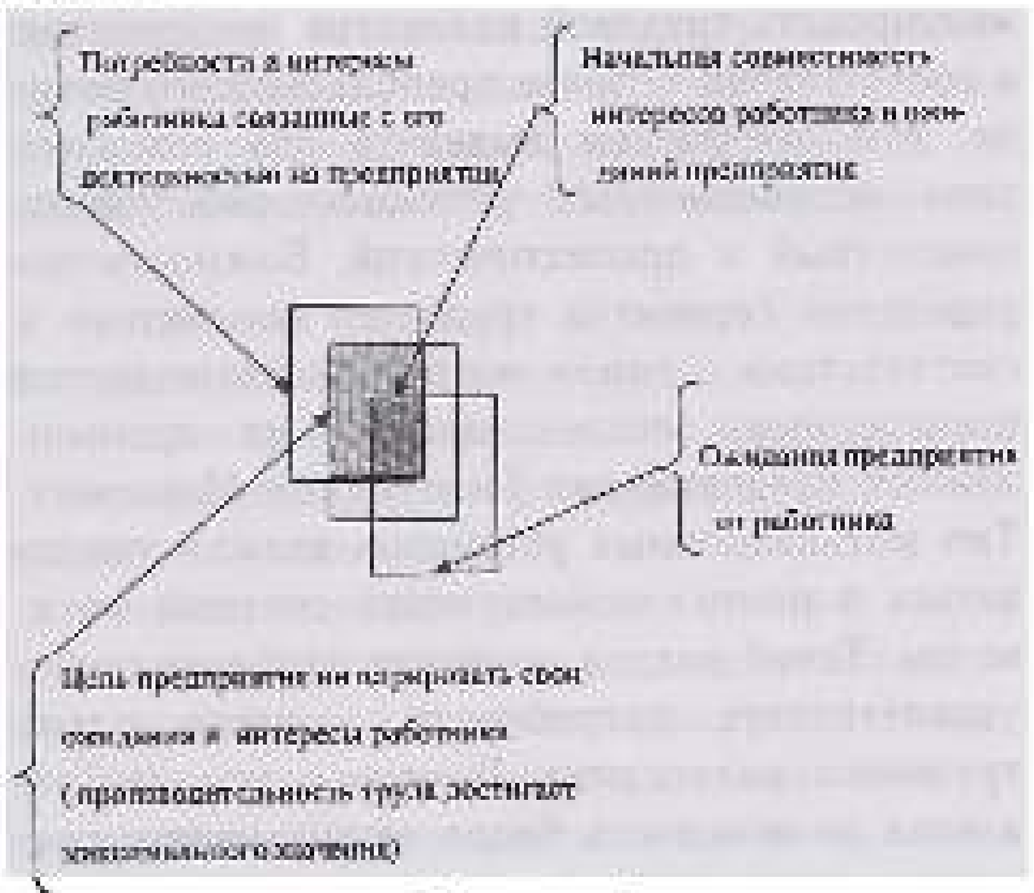


Рисунок 1

Интеграция потребностей и интересов работника и ожиданий предприятия

— гуманизацию труда, изменение его характера и обогащение содержания;

— гарантирование справедливого вознаграждения за труд, развитие материального и особенно морального стимулирования работников;

— развитие кадрового потенциала, повышение квалификации сотрудников;

— создание условий для безопасного труда, сохранения здоровья трудящихся, снижения уровня производственного травматизма и профессиональной заболеваемости;

— реформирование системы охраны труда;

— модернизацию рабочих мест с учетом требований научно-технического прогресса;

— обеспечение демократизации трудовой жизни, расширение участия трудящихся в управлении производством и принятии решений и др.;

— применение различных форм повышения гибкости трудовой жизни (гибких графиков, альтернативного расписания и др.);

— повышение заинтересованности предприятий в социальной защите своих работников.

Фундаментом реализации данных направлений должно стать широкое применение диагностики потребностей и интересов работников, социально-трудового мониторинга, социально-психологических исследований, изучение степени влияния тех или иных стимулов на повышение их трудовой и социальной активности.

Использование инструментов социально-психологической диагностики позволит сегментировать трудовой коллектив предприятия в соответствии с типом преобладающего мотива. Мы предлагаем выделять два основных типа мотивационных установок работников: ценностный и прагматический. Важность определения сегментов трудового коллектива в соответствии с типом мотива подтверждается проведенными исследованиями на промышленных предприятиях Республики Мордовия. Тип мотивационных установок должен учитываться в рамках действующей системы мотивации. Такой подход позволит наиболее полно удовлетворять потребности каждого члена трудового коллектива. Вместе с тем это реальная возможность более эффективного расходования финансовых ресурсов фонда потребления. Для реализации данных направлений необходимо четкое осознание того, что в основе самой концепции лежит подход к пониманию творческого характера человеческой личности, необходимость обогащения содержания труда.

Определив приоритетные направления концепции социального управления, необходимо разработать стратегию достижения поставленных целей и интегрировать ее в общую стратегию развития предприятия.

Достижение целей социального управления должно основываться на ряде основополагающих принципов.

1. Анализ изменений внешней среды организации и ее внешнего окружения должен осуществляться на систематической основе. Практическая реализация этого принципа возможна в рамках системы социального мониторинга.

2. Важным является принцип единства целей социального и экономического развития организации. Необходимо соблюдение паритета развития этих областей, что позволит достичь наиболее гармоничного развития.

3. Реализация приоритетных направлений концепции должна основываться на принципах развития действующей системы управления и экономической эффективности.

4. Изменения в социальной среде организации должны осуществляться на добровольной основе. Только в этом случае достигается наибольшая эффективность процесса.

5. Информационное поле реализации концепции социального управления должно быть доступно каждому члену организации.

6. Должны обеспечиваться объективные оценочные показатели результатов социального управления и оперативное регулирующее воздействие, цель которого — корректировка целей, планов и мер по реализации стратегии социального управления.

Практическая реализация изложенной концепции возможна в рамках модели социального управления организацией.

Ядром модели является человек как личность с присущими ему физиологическими, морально-психологическими, интеллектуальными и поведенческими качествами.

Основной целью каждой из подсистем модели является развитие человека в организации, его творческого и профессионального потенциала, повышение его благосостояния. На этой основе достигается развитие самой орга-

низации и высокая эффективность ее деятельности.

Основными составляющими модели социального управления организацией являются:

— трудовые отношения;

— система мотивации и стимулирования труда;

— правовые отношения и социальное партнерство;

— социальные отношения, возникающие между членами трудового коллектива;

— организационная культура;

— социальная ответственность.

Все составляющие модели должны через процессы управления и самоорганизации «работать» на человека как на личность, обеспечивая условия для его максимальной самореализации и самосовершенствования (рис. 2). Они призваны служить всестороннему развитию человека в организации через процесс улучшения качества трудовой жизни. Взаимодействие всех составляющих осуществляется в «поле» организационной культуры и социальной ответственности организаций (заштрихованная область на рис. 2).

Так, трудовые отношения формируются и развиваются в процессе непосредственного выполнения трудовых функций. Они должны обусловливать творческий характер работы, персональное развитие, сплоченность трудового коллектива.

Социальные отношения представляют собой систему устойчивых связей между индивидами и их группами, сложившихся в рамках организационной культуры организации. Оказывая непосредственное влияние на отношения в группах, личную жизнь, социальные отношения формируют качество трудовой жизни каждого члена коллектива. Подсистема мотивации и стимулирования труда определяет четкие критерии вознаграждения, продвижения, основанного на заслугах. Подсистема правовых отношений регламентирует рамки деятельности сотрудников. Определяется система взаимодействия всех субъектов социально-трудовых отношений в организации. Функционируя в неразрывной взаимосвязи, все составляющие модели социального управления служат взаимным дополнением и обогащают друг друга, способствуя развитию организации в целом через развитие каждого ее члена. Наряду с использованием традиционных инструментов управления, в рамках модели целесообразно использование специфических инструментов. К ним можно отнести систему социальных гарантий и льгот, направленных на повышение качества жизни человека.

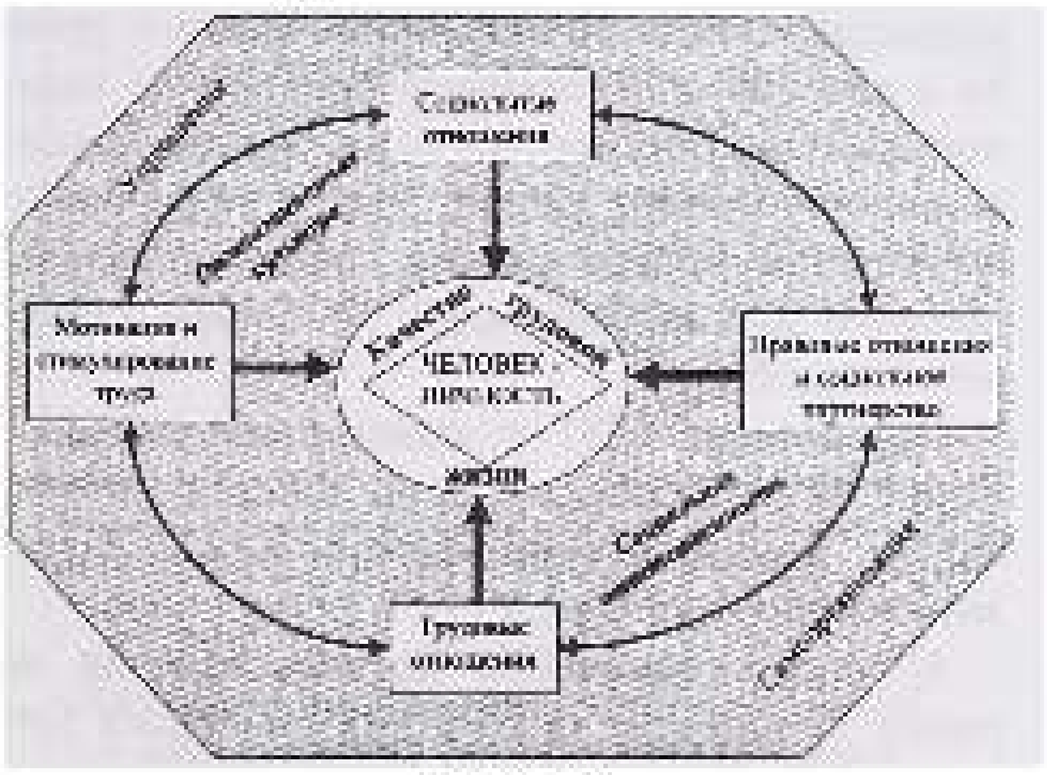


Рисунок 2
Модель социального управления организацией

Система социальных гарантий как инструмент социального управления должна обеспечивать реализацию основных социально-экономических прав сотрудников организации. В трудовом коллективе должен быть четко определен статус каждого работника, обозначены его права и обязанности. Система социальных гарантий призвана поддерживать реализацию прав каждого работника, без чего невозможна реальная свобода и независимость личности в рамках организации.

Социальные гарантии выступают основой социальной защищенности работника. На предприятии необходимо сформировать дееспособную систему социальных гарантий, отвечающую требованиям социальной среды. К основным элементам такой системы можно отнести:

— систему правовых гарантий (юридическая поддержка работников предприятия);

— пакеты социальных компенсаций;

— систему внутриорганизационного социального страхования;

— обеспечение оптимальных условий труда;

— страхование работников, занятых в условиях повышенной травмоопасности.

Другими не менее важными элементами социальной защищенности человека в организации являются социальные льготы. Они также являются действенными инструментами управления в рамках рассматриваемой модели.

С помощью социальных льгот работодатель должен поддерживать своеобразный баланс интересов работников различных групп.

Система социальных льгот, оказываемых предприятием, может включать в себя следующие блоки:

— предоставление приоритетного права пользования объектами социальной инфраструктуры;

— организация льготного социального кредитования (в целях улучшения жилищных условий, осуществления лечения и т. п.);

— предоставление возможности обучения и повышения квалификации на льготных условиях;

— обеспечение доставки персонала к месту работы;

— поддержка членов семей сотрудников предприятия.

С точки зрения системного подхода модель социального управления представляет собой социальное пространство в виде двух его компонентов — социального объекта и субъекта управляющего процесса, а также объединяющих их прямого и обратного коммуникативных каналов. Данная модель должна строиться с учетом влияния внешних и внутренних факторов.

Все факторы влияния должны ранжироваться на основе их значимости. Целесообразно в рамках информационного обеспечения модели социального управления создать подсистему мониторинга факторов влияния.

Реализация описанной модели управления на конкретном предприятии потребует учета специфики его деятельности, анализа существующих организационно-экономических предпосылок модернизации систем управления. Это довольно длительный процесс, который может потребовать реорганизации структуры предприятия и вложения значительных финансовых ресурсов.

Поступила 15.01.07.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ МОНИТОРИНГА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

Е. А. Сысоева, кандидат экономических наук

Любой товар рано или поздно вытесняется с рынка другим, более совершенным или более дешевым. Объемы и продолжительность производства того или иного товара циклически изменяются по времени. Это явление называется жизненным циклом товара (ЖЦТ) (*Product life circle*), включающим в себя следующие стадии: 1) вхождение в рынок — период появления нового товара на рынке сбыта, когда объем его реализации незначителен; 2) рост конкурентоспособности (спроса) — период повышения популярности товара и рост спроса на него; 3) наступление зрелости и стабильности спроса (конкурентоспособности) — стадия достижения товаром наибольшего уровня конкурентоспособности и сохранение данного уровня в течение определенного времени; 4) падение конкурентоспособности — стадия существенного падения уровня спроса, связанная с появлением товара-аналога, более привлекательного для потребителей; 5) потеря конкурентоспособности.

Рассмотрим ЖЦТ в зависимости от моды. Характер развития спроса на товар и динамику его конкурентоспособности можно выразить графически (рис.) [1].

В начале появления модного изделия на рынке происходит резкий подъем спроса (отрезок ОА). Здесь главенствующую роль играют потребители авангардной группы. После

© Е. А. Сысоева, 2007

того как часть «авангарда» приобретает изделие, в процесс приобретения данных изделий включаются «умеренные» и другие. Темп роста спроса начинает падать. Таким образом, после получения распространенности моды, т. е. насыщения рынка данными товарами, происходит стабилизация спроса (отрезок АВ), а потом и спад (отрезок ВС).

Спад спроса происходит по причине психологического утомления, вызванного однообразием товара. При появлении нового модного изделия все изменения повторяются (кривая 2). Здесь важным вопросом является установление момента стабилизации спроса. Чем раньше производитель установит момент стабилизации спроса, тем раньше он может начинать производить новые изделия, более выгодные позиции в конкурентной борьбе. Следует также отметить, что имеется тенденция повышения доли авангардной группы потребителей, т. е. люди «помолодели» по отношению к моде. Это связано, по-видимому, с тем, что молодежь, взрослея, не желает инерционно уступать авангардные позиции по отношению к моде. Наблюдается также стремление людей среднего возраста к подражанию молодежи по отношению к моде. Дизайнеры и производители массовой продукции в последнее время «спустились в народные массы» и стали изучать требования молодежи, бизнесменов, рабочих и других к одежно-обувным товарам.

Теперь главной составляющей конкурентного успеха стала скорость — важно первым уловить в потребителе намечающуюся модную тенденцию. Информацию о зарождающихся веяниях в передовых странах добывают тренд-скауты (trend — тенденция, skaut — разведчик). Спрос на подобного рода информацию велик по всем мире. Заказчиками в этой области по большей части являются дизайнеры и фирмы, производящие одежду и обувь. Чем крупнее компания, тем больше она зависит от мнения массового потребителя, а значит, от информированности тренд-скаута. Такие популярные фирмы, как Adidas; Nike, не пренебрегают наблюдениями «осведомителя». В обязанности тренд-скаута входит не только понять стиль одежды и обуви, в которую готова облачиться модная публика, но и изучить цветовые пристрастия, определить новый, еще только намечающийся, подход к аксессуарам.

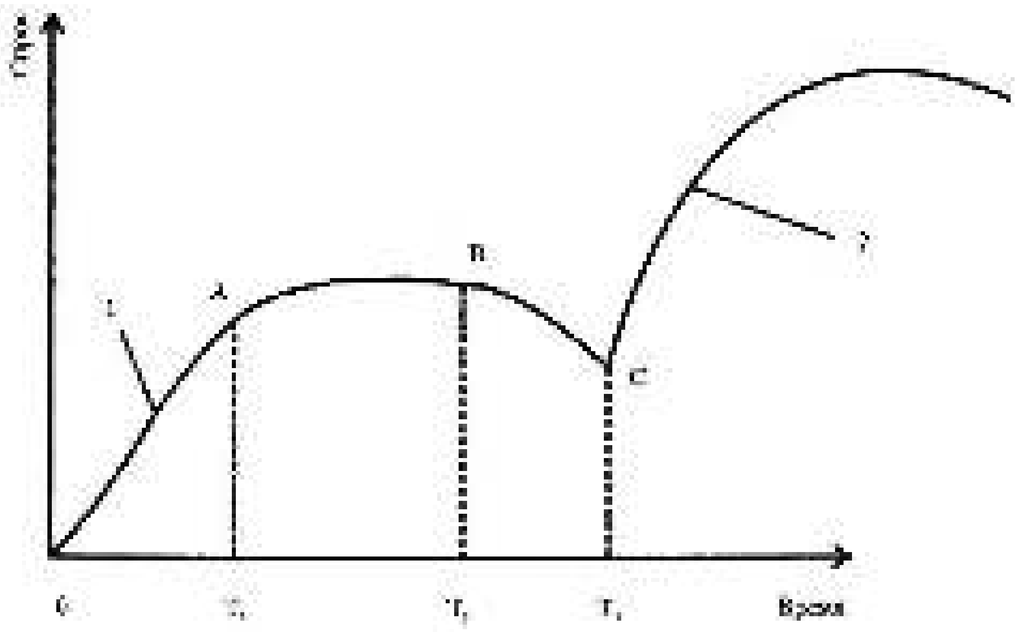


Рисунок
Динамика изменения спроса на товар в зависимости от распространения моды по времени
1 — первый вариант изделия;
2 — второй вариант изделия

На первом этапе при вхождении в рынок очень важно изучение товаров-конкурентов, их преимуществ и недостатков, своих возможностей и т. д. На втором этапе рост конкурентоспособности следует поддержать, используя рекламу и различные услуги. На третьем и четвертом этапах следует разобраться в причинах стабилизации и последующего падения уровня конкурентоспособности товара, а также переходить к производству новых товаров, более привлекательных для потребителей конкретного сегмента.

Регулирование цен в процессе падения конкурентоспособности (спроса) товара можно проводить следующим образом. Для всех этапов жизненного цикла товара редко устанавливается единственная цена, так как на каждом из них появляются новые потребительские сегменты с различной ценовой чувствительностью. В конце жизненного цикла товару присущи следующие основные характеристики: на рынке существует товар-заменитель, на который переключилось большинство потребителей старого товара; у товара нет будущего (морально и технически устарел, низкое качество, высокая цена и т. д.); товар покупает небольшая доля потребителей, которая постоянно уменьшается.

Измерение зависимости изменения объема спроса от изменения цены требует введения понятия эластичности как показателя степени влияния одной переменной на другую. Под эластичностью понимают отношение темпов прироста зависимой переменной к темпам прироста независимой переменной. Экономический смысл коэффициента эластичности со-

стоит в том, что он показывает, на сколько процентов изменится зависимая переменная (в нашем случае объем спроса) при изменении независимой переменной на 1 %. В качестве последней могут выступать цена товара, цены других товаров, уровень дохода и т. д.

Коэффициент прямой эластичности спроса по цене характеризует отношение относительного изменения объема спроса к относительному изменению цены и показывает, на сколько процентов изменяется объем спроса на товар при изменении его цены на 1 %.

Пусть дана какая-либо функция спроса:

$$Q_i = f(P_i), \qquad (1)$$

где Q_i — объем спроса на товар,
P_i — цена товара.

Учитывая, что функция спроса носит непрерывный характер, точечную эластичность можно записать как

$$E = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q}. \qquad (2)$$

В зависимости от того, каким образом повлияет эластичность спроса на поведение покупателей, можно выделить несколько вариантов: 1) если спрос совершенно эластичный ($E = \infty$), то при снижении цены покупатели повышают объем спроса на неограниченную величину, а при повышении цены полностью отказываются от товара; 2) при эластичном спросе ($E > 1$) при снижении цены объем спроса повышается более высокими темпами по сравнению с изменением цены, а при ее повышении снижается в более значительных размерах, чем цена; 3) при единичной эластичности ($E = 1$) объем спроса изменяется теми же темпами, что и цена, но в противоположном направлении; 4) если спрос неэластичный ($E < 1$), то при повышении цены объем спроса снижается более низкими темпами, чем растет цена, при ее снижении — увеличивается более медленно, чем падает цена; 5) при совершенно неэластичном спросе ($E = 0$) любое изменение цены совершенно не меняет объема спроса.

При незначительном повышении цены объем спроса на «умирающий» товар будет снижаться в более значительных размерах, чем рост цены. При снижении цены объем спроса также будет снижаться, так как «умирающий» товар ассоциируется потребителем с падением качества товара.

На рынке любого товара существуют три метода ценообразования: основанный на себестоимости; основанный на анализе цен конкурентов и рынка; основанный на потребительской ценности товара. Наиболее существенным с точки зрения повышения конкурентоспособности товара является третий метод ценообразования, который основывается на оценке вероятности покупки товара с определенными потребительскими свойствами. При подобном подходе к определению цены на свой товар фирма исходит из положения, что потребитель самостоятельно оценивает ценность товара, беря в расчет основные и дополнительные преимущества товара по сравнению с аналогичными товарами на рынке. С учетом этих обстоятельств определяется соотношение между оценкой полезности товара и его ценой. Основной фактор здесь не издержки продавца, а покупательское восприятие, позволяющее покупателю из всего предложенного ассортимента выбрать наиболее оптимальный (с точки зрения цены и качества) товар.

Необходимо учитывать, что приобретение дорогостоящего товара может быть иногда целесообразнее, чем покупка более дешевого аналога. Иными словами, потребитель отдаст свои деньги за то, что представляет для него «ценность», а не за то, что представляет «стоимость» для производителя. Если у фирмы отсутствуют все возможности для повышения конкурентоспособности своей продукции на данном рынке, то ей следует уйти с этого рынка и найти другой, более приемлемый для сбыта товаров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Магомедов Ш. Ш.** Конкурентоспособность товаров: учеб. пособие / Ш. Ш. Магомедов. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. С. 217.

Поступила 08.12.06.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ

Н. Ш. Ватолкина, кандидат экономических наук

Стремительное развитие сферы услуг стало ключевой характеристикой минувшего века. Основными факторами увеличения потребности в услугах в современном обществе являются рост благосостояния населения, демографические перемены, урбанизация, расширение международной торговли. По оценкам специалистов, в последние годы около 70 % всех новых частных компаний в развитых странах были созданы в сфере обслуживания. В мире в среднем около 70 % валового внутреннего продукта производится в секторе услуг, причем темпы роста этого сектора значительно превышают темпы роста сферы производства. Покупка и продажа услуг составляют 30 % от общего международного товарооборота.

Однако развитие сферы услуг влечет за собой усиление конкуренции, что неизбежно приводит к перенесению акцентов на обеспечение качества сервисных продуктов. Применение эффективных методов менеджмента качества в индустрии обслуживания стало возможным благодаря формированию современного понимания категории «качество» с точки зрения удовлетворения потребностей клиентов в отличие от господствовавшего долгие годы чисто технического подхода в определении «качества» как соответствия стандартам. В то же время обеспечение качества услуг имеет определенную специфику, которая отражается на подходах к управлению персоналом, маркетингу, разработке и проектированию сервисных продуктов. Однако одной из наиболее существенных проблем, воздействующих на возможность применения современных методов менеджмента качества в сервисных организациях, является формирование номенклатуры показателей качества услуг. Это обусловлено целым рядом их особенностей.

1. В настоящее время отсутствует общепринятое определение услуг, которое позволяет описать все разнородные виды деятельности, относимые к услугам. При этом необходимо отметить, что к данной сфере традиционно относят области, не относящиеся к промышленности и сельскому хозяйству. Таким образом, в наиболее общем виде услугу можно рассматривать как результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственную деятельность исполнителя по удовлетворению требований потребителя. С точки зрения характера результата и процессов предоставления все виды услуг можно отнести к одной из четырех классификационных групп, представленных в табл.

Большое разнообразие услуг, а также степени материальности их результатов и процессов обслуживания затрудняют определение общих для всех свойств. В научной литературе к ним относят неосязаемость, несохраняемость, неотделимость от источника и непостоянство качества. Однако данные особенности услуг не являются в полной мере потребительскими свойствами и не могут служить основой определения номенклатуры показателей качества.

2. Процесс приобретения услуги имеет тот же набор этапов, что и процесс приобретения товара, однако содержание некоторых этапов отличается, во-первых, источниками информации для выбора альтернатив, главным образом, являются личный опыт и личные источники.

Таблица

Интегральная классификация услуг

Характеристика процесса обслуживания	Объект обслуживания	
	Человек	Имущество
Осязаемые действия	Услуги, направленные на человека	Услуги, направленные на имущество
Неосязаемые действия	Услуги, направленные на сознание человека	Услуги по обработке нематериальных активов

© Н. Ш. Ватолкина, 2007

Это связано с тем, что товары обладают *атрибутами поиска*, позволяющими предварительно оценить качество и полезность продукта еще до его приобретения. Услуги в основном наделены *атрибутами опыта* и *атрибутами доверия*, которые не позволяют оценить услугу не только до момента ее приобретения, но часто и после покупки в силу недостаточной компетентности потребителей.

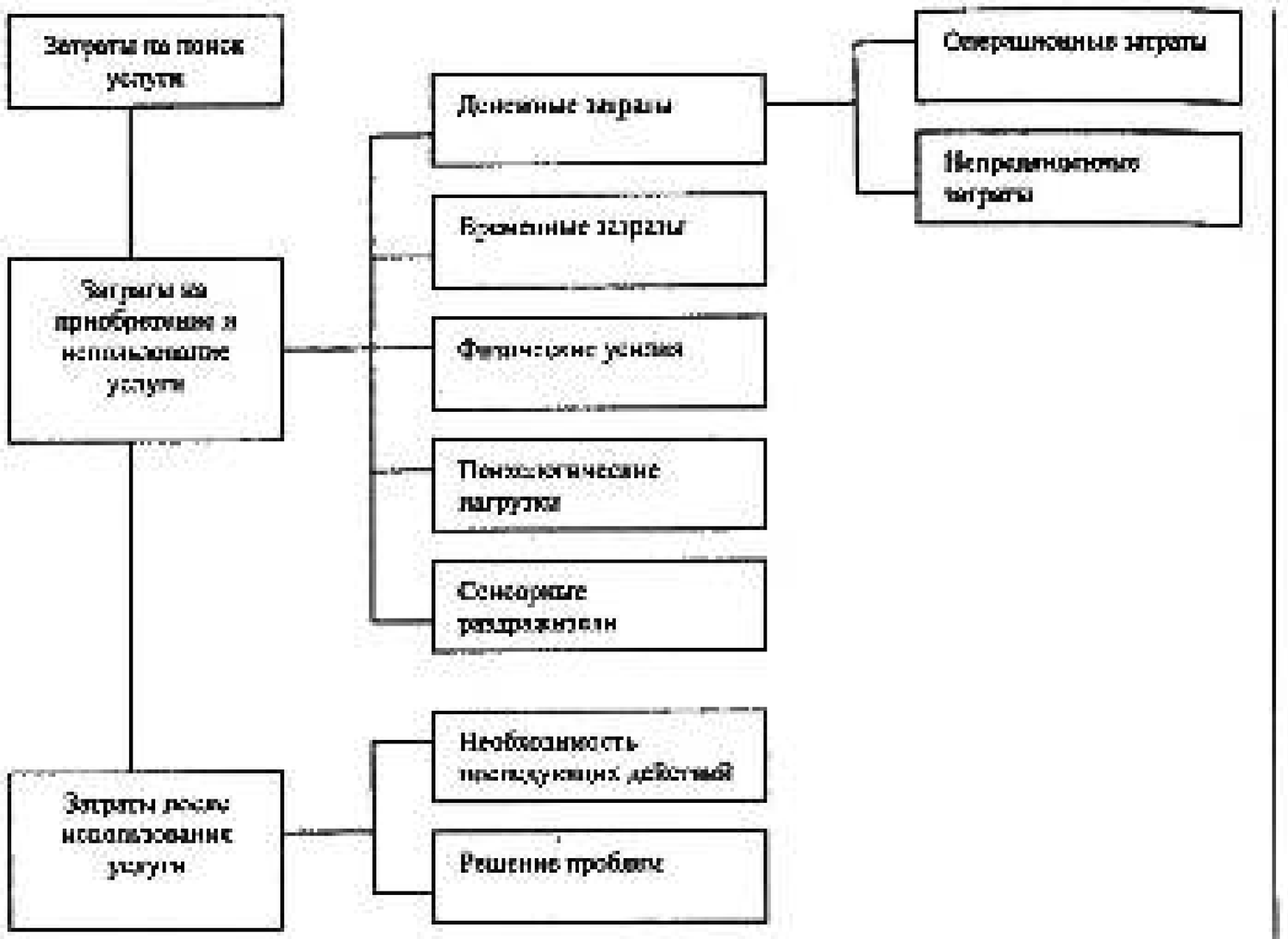


Рисунок
Общая стоимость приобретения услуги

Во-вторых, набор альтернатив в ходе принятия решения о покупке услуги меньше, так как их поставщики оказывают услуги только под своей маркой. Поэтому выбор услуги фактически сводится к выбору ее поставщика, что неизбежно расширяет набор оцениваемых факторов.

В-третьих, покупка услуги предполагает контакт с ее поставщиком. При этом степень участия клиента в процессе обслуживания может быть разной. В зависимости от этого различают обезличенное обслуживание, непосредственное общение с клиентами, простой сервис, клиентский сервис и контрактный сервис.

3. Модель ценности услуги включает ее стоимость, выгоды для клиента и качество обслуживания. Общая стоимость услуги складывается из целого ряда элементов, как представлено на рисунке. При этом необходимо учитывать, что стоимость различных услуг характеризуется разным набором элементов и их относительная значимость для клиента неодинакова.

Выгоды для клиента можно рассматривать как все действия и их результаты, которые, с точки зрения потребителей, они приобрели. При этом основная услуга является минимальной выгодой, которую клиент ожидает от услуги. Сервисная организация может создавать большую ценность для своих покупателей посредством предложения дополнительных услуг. При этом все дополнительные услуги можно разделить на так называемые факторы гигиены и факторы усиления. Факторы гигиены клиент рассматривает как нечто само собой разумеющееся. Если они отсутствуют, то клиент не будет удовлетворен. Факторы усиления способствуют удовлетворению покупателей, но их отсутствие не всегда приводит к неудовлетворению.

Третья составляющая модели ценности услуги — это качество обслуживания. Оно может оцениваться на основе следующих показателей: доверие, доступность, общительность, скорость реакции персонала, комлетентность, вежливость.

4. Выбор стратегии производственной компании основывается на четырех элементах: продукт, цена, каналы распределения и методы продвижения. Стратегия сервисной организации объединяет семь переменных. Помимо вышеперечисленных, к ним относятся физическое окружение, процесс, участники.

Таким образом, перечисленные особенности позволяют определить, что при оценке качества услуги необходимо выделить три группы показателей: показатели качества услуги, показатели качества обслуживания и показатели оценки поставщика. В свою очередь, первая группа включает показатели функционального назначения, безопасность, надежность услуги, время ожидания и обслуживания покупателя. К показателям качества обслуживания, помимо оценки взаимодействия персонала и потребителя, относят

эргономичность мест ожидания и обслуживания. К показателям оценки поставщика относят показатели оценки физического окружения, структуры и процесса, которые позволяют оценить состояние мест обслуживания и прилегающих территорий, адекватность, полноту и преемственность процессов обслуживания, уровень технической оснащенности сервисного предприятия, компетентность персонала и ряд других показателей.

Однако номенклатура единичных показателей качества может быть определена только с учетом специфики конкретного вида услуг, степени вовлеченности клиента в процесс обслуживания, а также степени важности отдельных ее составляющих для покупателя.

Поступила 12.12.06.

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ БИЗНЕС-ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И. Б. Юленкова, кандидат экономических наук

Одним из важнейших вопросов сбалансированных бизнес-планов любых уровней управления является прогнозирование вероятных опасностей (рисков), которые могут встретиться начинающему или действующему бизнесмену при организации и ведении его собственного дела. Фирма не застрахована от вероятных опасностей на любом блоке или витке кругооборота ее капитала, так как рыночная экономика по своей природе является рисковой по следующим причинам: из-за стохастичности объема и структуры рыночного спроса и предложений; неопределенности рынков капитала, фондовых и других рынков; вероятностного характера курса валют, инфляции, ставок ссудного процента, рыночных цен; зависимости бизнесмена от поставщиков и поставок финансовых ресурсов, материалов, сырья, оборудования; нерациональной структуры капитала, материально-технических ресурсов, ценных бумаг и др.

Предпринимательские риски подразделяются на некоммерческие и коммерческие. Среди некоммерческих рисков необходимо отметить природно-климатические; социально-политические; экологические и т. д.

Чтобы предусмотреть, предотвратить или минимизировать их негативные финансово-экономические последствия, необходимо страхование, самострахование рисков, диверсификация и перепрофилирование производства. Под коммерческими рисками будем понимать вероятность получения убытков (потерь выручки, прибыли и др.) бизнесменом при осуществлении им предпринимательской деятельности. Коммерческие риски можно подразделить на следующие группы вероятных опасностей: производственные; финансово-кредитные; технологические; инновационные; транспортные; управленческие; маркетинговые; кадровые; организационно-правовые и др.

Группа производственных рисков связана с ненадежностью поставок материально-технических ресурсов, их низким качеством и высокими ценами этих ресурсов. В качестве мер по предупреждению или минимизации рассматриваемой группы вероятных опасностей служат:

— заключение контрактов на поставку производственных ресурсов;

— широкое применение договорных цен на эти ресурсы;

© И. Б. Юленкова, 2007

— тендер наиболее рациональных поставщиков рассматриваемых ресурсов и эффективных объемов поставок этих ресурсов.

Группа технологических коммерческих рисков сопряжена с несоответствием основного технологического оборудования технологии производства готовой продукции, работ или услуг, а также с низким уровнем организации и управления технологическим процессом. С целью предупреждения или минимизации данной группы вероятных опасностей необходимо иметь: 1) гарантии завода-изготовителя основного технологического оборудования; 2) контракты с поставщиками этого оборудования; 3) эффективные проекты организации и управления технологическими процессами.

Группа инновационных рисков связана с широким внедрением научно-технических и организационных достижений в области предметов, средств и самого труда, т. е. принципиально новых, эффективных, высококачественных материалов, машин, робототехники, персональных компьютеров особого быстродействия, новых эффективных организационных форм управления, автоматизированных рабочих мест и систем управления. Наиболее эффективным методом предупреждения или минимизации данной группы предпринимательских рисков является широкое использование венчурного капитала соответствующих фондов.

Группа транспортных коммерческих рисков обусловлена ненадежностью транспортных средств и коммуникаций, неудовлетворительным состоянием наших дорог, дефицитом ГСМ и запасных частей. Для предупреждения или минимизации рассматриваемой группы вероятных опасностей необходимы гарантии заводов-изготовителей транспортных средств, увеличение финансирования строительства и реконструкции дорог, производства и поставок ГСМ, запасных частей к современным видам транспортных средств и коммуникаций.

Группа управленческих коммерческих рисков связана с низкой квалификацией административно-управленческого персонала, отсутствием должного практического опыта, дефицитом персональных компьютеров и умения пользоваться ими. С целью предотвращения или минимизации вероятных опасностей данной группы необходимо использовать биржи труда; организовывать обучение персонала на собственных курсах; направлять сотрудников на курсы повышения квалификации с целью подготовки и переподготовки соответствующих специалистов-организаторов производства и управления.

Группа маркетинговых предпринимательских рисков обусловливается низким качеством выпускаемой продукции (работ, услуг), отсутствием платежеспособного спроса на эту продукцию, чрезмерно высокими ценами, слабым использованием современных средств рекламы, низким уровнем развития собственной или заемной сети сбыта. Для предупреждения или минимизации рассматриваемой группы рисков необходимо: а) осуществлять прогноз платежеспособного спроса и предложения; б) постоянно снижать себестоимость продукции (работ, услуг) по статьям затрат; в) внедрять инновации; г) широко использовать современные эффективные средства рекламы; д) увеличивать маркетинговые инвестиции, направляемые на развитие собственной и заемной сети сбыта, повышение качества продукции, рекламу и другие мероприятия.

Группа кадровых рисков сопряжена с трудностями набора высококвалифицированного и опытного производственного персонала, от которого во многом зависит конкурентоспособность фирмы, эффективность и рентабельность ее работы. С целью минимизации вероятных опасностей, связанных с рисками данной группы, важно широко использовать биржи труда, создавать собственную сеть профтехучилищ или принимать активное участие во внешней сети подготовки и переподготовки кадров производственного персонала.

Группа организационно-правовых коммерческих рисков связана с дефицитом или отсутствием необходимой методической и правовой документации, которая особенно нужна при образовании фирмы. Сюда относятся многочисленные методические и правовые материалы по ее регистрации, лицензированию основных видов деятельности, сертификации качества выпускаемой продукции, открытию расчетного счета в банке, заключению договоров на поставку ресурсов и готовой продукции, аккредитации, страхованию, разработке программы и устава фирмы, должностных инструкций и др. Для предотвращения рассматриваемых рисков перечисленную инструктивно-правовую документацию можно при-

обрести в соответствующих фондах поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции, Министерстве экономического развития и торговли РФ, Федеральной антимонопольной службе, в многочисленных фирмах, выступающих в качестве посредников при аккредитации, регистрации, лицензировании, сертификации, страховании.

Среди рассматриваемых групп предпринимательских рисков особо важное место занимают финансово-кредитные и бюджетные опасности. Они обусловлены невозможностью получения минимально необходимой прибыли; нерациональным размещением капитала по видам производственных ресурсов, инноваций, маркетинговых мероприятий и т. п.; невозвратом заемного капитала; нерациональной конъюнктурой рынков капитала и фондовых бирж; чрезмерно высокими ценами на ресурсы естественных монополий; невыгодным курсом валют, высокими инфляцией и ставками ссудного процента; кризисными явлениями в финансах фирмы, угрозой ее банкротства и другими причинами.

Для предотвращения или минимизации перечисленных вероятных опасностей и их отрицательных последствий используются страхование, самострахование и перестрахование рассматриваемых рисков, а также диверсификация производства, инвестиций и ценных бумаг. Однако наиболее реальный и эффективный путь устранения, предотвращения или минимизации финансовых рисков и их негативных экономических последствий заключается в их имитационном моделировании и программировании. Оно позволяет «проигрывать» коммерческие риски в системной балансовой увязке с основной, производственной, инновационной, маркетинговой, социальной и финансовой деятельностью фирмы, прогнозировать их негативные экономические последствия, с тем чтобы предупредить, устранить или минимизировать эти последствия. Генеральная цель моделирования и программирования предпринимательских рисков состоит в том, чтобы выявить и количественно измерить неопределенность, а также реализовать способность проникновения в сущность неизбежных изменений, связанных с вероятной опасностью, через систему эффективных управленческих решений. Программирование коммерческих рисков позволяет сформировать систему рыночных моделей с учетом их взаимодействия с компьютерными технологиями и применять систему методов и алгоритмов для решения задач, соответствующих этим моделям. Программирование осматриваемых рисков путем «проигрывания» их негативных финансово-экономических последствий дает возможность исследовать эти последствия, с тем чтобы выбрать такой рациональный вариант поведения фирмы, который бы обеспечивал минимум отрицательных воздействий на финансово-экономические результаты ее работы. Декомпозируя управляемую систему на блоки, можно анализировать неопределенность, связанную с каждым из них, исследовать зависимость между вероятной опасностью и параметрами производственной, инновационной, маркетинговой и финансово-экономической деятельности фирмы, количественно оценивать влияние этой опасности на указанные параметры, с тем чтобы минимизировать негативные последствия такого влияния.

Для действующей практики прогнозирования и управления коммерческими, в том числе финансовыми, рисками характерны следующие весьма существенные недостатки:

1) бессистемность предвидения и управления вероятной опасностью. Как правило, в соответствующих разделах бизнес-планов ограничиваются лишь простым перечислением возможных рисков без отражения их взаимодействия как между собой, так и с внешней средой;

2) отсутствие учета их количественного влияния на важнейшие финансово-экономические параметры производственной, инвестиционной, маркетинговой и инновационной деятельности фирмы;

3) показатели рисков, в частности, точка безубыточности (критическая точка, точка безопасности), запас финансовой прочности фирмы и т. д., рассчитываются, исходя из предположения, что она может функционировать без риска в ситуации, когда ее реализованная прибыль равна нулю. На самом деле эта фирма может находиться вне вероятной опасности лишь в ситуации, когда упомянутая прибыль не меньше минимальной потребности в ней. Последняя включает погашение и обслуживание инвестиционного кредита, налог на прибыль и минимум собственной чистой прибыли, необходимый хотя бы для реализации простого воспроизводства;

4) недостаточно полное отражение видов финансово-кредитных рисков. Практически даже не упоминаются такие их виды, как вероятные опасности, связанные с ограниченностью собственных и заемных инвестиций, превышением ставок ссудного процента над получаемыми бизнесменами нормами прибыли на вложенный ими капитал, низкой ликвидностью ресурсов и активов фирмы, превышением собственной цены продукции (работ, услуг) над рыночной, нерациональным размещением собственного и заемного капиталов различных видов (производственного, инновационного, маркетингового, социального, фиктивного и других), неконкурентоспособностью фирмы, в частности, из-за чрезмерно высоких цен на ресурсы естественных монополий, нерациональной конъюнктурой и низкой деловой активностью рынков капитала и фондовых бирж, а также низкой оборачиваемостью капитала фирмы;

5) отсутствие рыночных моделей и методов оптимального прогнозирования различных групп коммерческих рисков. В лучшем случае предлагаются методы простой экстраполяции негативных последствий этих рисков, базирующиеся на классическом способе наименьших квадратов, хотя хорошо известно об ограниченных возможностях указанных методов, особенно на микроуровне;

6) недоучет специфики финансово-кредитных рисков финансовых компаний, фирм-комбинатов, городов, регионов и отраслей;

7) отсутствие учета влияния коммерческих рисков и их негативных последствий на производственную деятельность фирм-смежников;

8) невозможность «проигрывать» различные группы предпринимательских рисков и исследовать негативные финансово-экономические последствия каждого из них с тем, чтобы обеспечить минимум их отрицательных воздействий на функционирование фирмы;

9) недостаточный учет специфики страхования различных групп рисков (финансово-кредитных, инновационных, производственных, маркетинговых и др.) с точки зрения особенностей страховых тарифов, страхового возмещения, сроков страхования, страховых взносов и т. п.;

10) отсутствие методов рациональной диверсификации капиталов, ценных бумаг, прибыли с целью минимизации вероятных «гостей» и их негативных последствий;

11) невозможность использования интенсивных путей финансово-экономического развития в случае кризисных явлений и угрозы риска банкротства фирмы и т. д.

В таких условиях только широкое использование системы современных рыночных моделей, методов, ПЭВМ, программирование и проигрывание различных групп коммерческих рисков и их негативных экономических последствий позволит осуществить корректное прогнозирование и минимизацию их количественного влияния на любые параметры производственной, финансовой, инвестиционной, маркетинговой, инновационной и социальной деятельности фирмы.

Поступила 22.11.06.

РАЗВИТИЕ ПРЕВЕНТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. Неверов

В последнее время возрастает важность теоретико-методических аспектов антикризисного управления предприятием. При выявлении неблагоприятных тенденций развития промышленных предприятий и актуализации риска возникновения банкротства термины «бан-

© А. В. Неверов, 2007

кротство» и «антикризисное управление» трактуются многими специалистами как синонимы. На наш взгляд, это обусловлено тем, что многие российские менеджеры обращаются к проблемам антикризисного управления только тогда, когда вероятность банкротства достаточно велика. При этом наиболее распространенным способом действия в таких ситуациях является привлечение профессиональных консультантов, задачей которых становится сохранение хотя бы части активов предприятия.

Для выявления причин возникновения кризисных процессов ряд специалистов в области антикризисного управления исследует возможности использования мер превентивного характера с целью определения отклонений показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий от нормативных значений и принятия оперативных решений по изменению ситуации. Вместе с тем следует учитывать, что причины возникновения кризисных ситуаций начинают формироваться намного раньше их реального проявления, поэтому одной из задач антикризисного управления является диагностирование причин, определяющих возможность развития кризиса на предприятии.

Сейчас эффективность использования превентивного антикризисного управления предприятием очевидна, но, чтобы определить его основные элементы и механизм реализации, необходимо более детально исследовать сущность кризиса, причины его возникновения. Многозначность понимания категории «кризис» обусловливается ее двойственной природой, которая одновременно созидает и разрушает, формируя предпосылки и подготавливая условия для дальнейшего развития.

Понимание антикризисного управления, основанное на разрушительной функции кризиса, отражает его как ситуацию, остро угрожающую существованию предприятия. Необходимость антикризисного менеджмента обусловливается единственным фактором — наличием кризиса и необходимостью немедленного преодоления его последствий с целью сохранения материальной основы производственно-хозяйственной деятельности предприятия при остром дефиците оборотных средств.

По мнению С. Г. Беляева, успех антикризисного управления в данной ситуации может быть достигнут за счет правильного определения совокупности форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-должнику. Антикризисное управление в его трактовке — это микроэкономическая категория, которая отражает производственные отношения, складывающиеся на уровне предприятия при оздоровлении или ликвидации [2].

В результате у многих специалистов антикризисное управление ассоциируется с механизмами санации и банкротства, созданием условий для оздоровления предприятий посредством спасения одних и ликвидации других независимо от формы собственности. Если в нормальной ситуации целями предприятия являются прибыльная деятельность и экономический рост, то в условиях кризиса главной целью становится выживание. Вместе с тем возможные социально-экономические последствия несостоятельности предприятий предопределяют поиск новых способов предупреждения возникновения кризисных ситуаций, в том числе с помощью превентивных мер антикризисного характера.

Ряд экономистов считает, что главное в антикризисном управлении — обеспечение условий, когда финансовые затруднения не могут иметь постоянный характер. Речи о банкротстве при таком подходе быть не должно, поскольку необходимо наладить управленческий механизм устранения возникающих проблем, пока они не приняли необратимый характер [5].

В последнее время все большее количество публикаций по антикризисному управлению акцентирует внимание на предупреждение возникновения кризисных ситуаций, раскрывая такую категорию, как превентивное (предупреждающее) антикризисное управление. Особая роль здесь отводится деятельности антикризисного управляющего, который должен обеспечивать своевременное обнаружение отклонения в формировании внутренних и внешних факторов и процессов, способных вызвать кризис. Система превентивного управления должна быть построена таким образом, чтобы она могла опережать и предотвращать неплатежеспособность и несостоятельность предприятия и при этом обеспечивать устойчивый экономический рост.

Исследуя превентивные механизмы антикризисного управления, многие теоретики и

практики в области менеджмента не сводят его к организационно-юридическим процедурам банкротства, а рассматривают гораздо шире. В условиях развития финансово-экономического кризиса на предприятии антикризисное управление должно быть направлено на предотвращение конечной стадии развития неплатежеспособности с учетом реальной возможности банкротства.

По мнению российского экономиста Б. А. Райзберга, в данной ситуации следует применять «стабилизационный», или антикризисный, менеджмент, сутью которого является преодоление спада, недопущение снижения показателей ниже предельно допустимого уровня, стабилизация социально-экономической обстановки и создание предпосылок подъема. Активизация антикризисной составляющей менеджмента характерна для ситуации, когда показатели деятельности предприятия существенно ниже нормативного уровня, не удовлетворяют запросам объекта управления и целевым установкам субъекта, значительно ниже показателей состояния аналогичных объектов [9]. В соответствии с данной точкой зрения в качестве цели антикризисного управления следует рассматривать обновление производства, финансовое оздоровление, преодоление убыточности, устранение факторов неэффективного функционирования нерентабельных, убыточных предприятий. Таким образом, в данном подходе основной акцент делается на анализ стадии предбанкротного состояния товаропроизводителя.

Некоторыми западноевропейскими специалистами антикризисное управление также определяется как «деятельность, необходимая для преодоления состояния, угрожающего существованию предприятия, при котором основным вопросом становится выживание». Она характеризуется «повышением интенсивности применения средств и методов на предприятии, необходимых для преодоления угрожающей существованию предприятия ситуации» [6]. Однако при этом основное внимание уделяется решению наиболее острых, первоочередных проблем, требующих проведения быстрых и достаточно жестких мероприятий.

Сторонниками упреждающего аспекта антикризисного управления определена главная задача, состоящая в разработке и практической реализации на каждом предприятии специальной программы, имеющей долгосрочный характер, которая позволила бы предприятию удержать рыночные позиции. Мы согласны с тем, что антикризисное управление должно быть нацелено «на предотвращение возможных серьезных осложнений в деятельности предприятия, обеспечение его стабильного, успешного хозяйствования с ориентацией расширенного воспроизводства на самой современной основе на собственные накопления» [5].

Говоря о превентивной концепции антикризисного управления, необходимо упомянуть о том, что одной из важнейших ее целей является обеспечение в течение длительного периода времени такого конкурентного преимущества, которое позволит предприятию иметь востребованную рынком продукцию и достаточное количество денежных средств для оплаты всех своих обязательств, возникающих при ее создании и продажах. Однако следует учитывать, что применение инструментов и методов антикризисного управления возможна только на определенном этапе жизненного цикла предприятия, когда наблюдается резкий спад производства, устойчивая неплатежеспособность и т. п.

Таким образом, антикризисное управление предприятием в условиях финансовой несостоятельности должно включать профилактику кризиса, а также управление в условиях развернувшегося кризиса неплатежеспособности, в том числе и посредством применения реорганизационных процедур банкротства. Необходимо отметить, что последние актуализируют привлечение специального инструментария восстановления платежеспособности, поскольку когда предприятие становится «больным», несостоятельным, «лечить его старыми лекарствами», т. е. пользоваться прежними методами, неэффективно. Поэтому мы считаем, что антикризисное управление следует рассматривать как комплекс мероприятий, включающих предварительную диагностику кризиса, методы его устранения и преодоления, а также превентивные, т. е. упредительные действия, предотвращающие его повторное возникновение. Антикризисное управление предполагает формирование системы превентивного управления предприятием, которая должна иметь комплексный характер и быть направленной на предотвращение или устранение

неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации специальной стратегической программы, позволяющей устранить кризисные явления, сохранить и укрепить рыночные позиции за счет собственных ресурсов.

Как следствие, в системе превентивного антикризисного управления должна реализовываться следующая последовательность антикризисных мер и решений: диагностика, определение, преодоление и нейтрализация кризисных явлений и их причин, а также предупреждение их повторного возникновения.

Необходимость постоянного мониторинга внешней и внутренней среды предприятия с целью раннего обнаружения надвигающейся угрозы кризиса является одним из основных источников информации для принятия оперативных и стратегических решений в области антикризисного управления. Тактика и стратегия антикризисного управления должны быть взаимосвязаны.

Практически все современные исследователи сходятся во мнении, что стратегические решения, направленные на предотвращение кризиса, обычно принимаются и реализуются на ранних стадиях управления и предкризисной ситуации. Они основываются в большей мере на анализе фактов, событий, информации и предвидении развития ситуации, чем на точных и объективных данных о кризисной ситуации. Тактическое решение должно приниматься на основании точной, полной и объективной информации на момент возникновения кризиса, но в этом случае времени на предотвращение кризиса очень мало или его совсем нет [4]. Однако такой подход представляется несколько ограниченным, поскольку не отражает необходимость и возможность использования преимуществ превентивного управления предприятие в системе антикризисного менеджмента.

Недостаточное внимание к развитию концепции превентивного антикризисного управления выражается в относительно слабой ее проработке в отечественных и зарубежных исследованиях, особенно в части формирования организационно-методического обеспечения антикризисного управления в превентивном режиме. В настоящее время возрастает актуальность и практическая потребность в системном исследовании возможностей превентивного антикризисного управления, так как в условиях частого возникновения неблагоприятной ситуации во внешней и внутренней среде относительно устойчивое положение предприятий может ухудшаться и перерастать в кризис. Для предотвращения кризиса также необходимо решить вопросы организационного построения системы превентивного антикризисного управления и разработки соответствующего методического инструментария, позволяющего своевременно отслеживать кризисные процессы и оперативно реагировать на них.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Балдин К. В.** Антикризисное управление: макро- и микроуровень : учеб. пособие [для вузов экон. специальностей] / К. В. Балдин, О. Ф. Быстров, А. В. Рукосуев. М.: Дашков и Ко, 2005. 313 с.

2. **Беляев С. Г.** Теория и практика антикризисного управления / С. Г. Беляев. М.: Инфра-М, 2004. 352 с.

3. **Бобылева А.** Подготовка специалистов в области антикризисного управления / А. Бобылева // Высшее образование в России. 2003. № 6. С. 152 — 154.

4. **Валдайцев С. В.** Антикризисное управление на основе инноваций: учеб. пособие / С. В. Валдайцев. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2001. 232 с.

5. **Забелин П. В.** Основы стратегического управления: учебное пособие / П. В. Забелин. М.: [б. и.], 1998. 95 с.

6. **Кёлер Г.** «Карьера» малого предпринимателя / Г. Кёлер // Пробл. теории и практики упр. 2005. № 1. С. 98 — 103

7. **Коротков Э. М.** Антикризисное управление: учебник / Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой [и др.]; под ред. Э. М. Короткова; Гос. ун-т упр. М. : ИНФРА-М, 2001. 431 с.

8. **Маркова В. Д.** Стратегический менеджмент: курс лекций / В. Д. Маркова. М.: ИНФРА-М, 2000. 288 с.

9. **Райзберг Б. А.** К рынку через поиски и сомнения / Б. А. Райзберг. М.: Знание, 1991. 210 с.

Поступила 18.12.06.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

М. В. Бикеева, кандидат экономических наук

Одним из важнейших условий перехода регионов России от кризисного состояния к устойчивому развитию в методологическом плане является определение такой их стратегии, которая соответствует современному положению и одновременно определяет цели долгосрочного действия. Стратегия региона в региональном маркетинге означает выбор его приспособления к требованиям рынка, общественному спросу, системам распределения и товародвижения, обеспечению конкурентоспособности хозяйствующих на территории региона субъектов с целью повышения качества жизни населения.

Выдвижению стратегии региона предшествует система маркетинговых проработок, которые дают основу для перебора вариантов и выбора стратегии, наиболее приемлемой для конкретных условий. Роль регионального маркетинга в этом процессе состоит в выявлении существующего и потенциального спроса покупателей на продукцию, производимую в регионе, координации и планировании регионального производства и финансирования, создании и совершенствовании региональной системы сбыта и распределения продукции, последовательном регулировании и корректировке региональных рынков в соответствии с изменяющимися обстоятельствами как внутри региона, так и на национальном и международном рынках [2].

В связи с обострением конкуренции многие отечественные производители испытывают серьезные проблемы со сбытом продукции. Однако на уровне отдельных предприятий необходимость внедрения маркетинга до сих пор не до конца осознана. Поэтому одним из основных условий успешной их деятельности является необходимость использования маркетингового подхода к управлению, который обеспечивает системное изучение спроса, желаний потребителей с целью принятия обоснованных решений.

Исследования показали, что в большинстве своем службы маркетинга предприятий работают исходя из того, что стратегические цели уже четко определены и представляют собой некую данность, исходные условия для разработки маркетинговых стратегий. В случае несогласия со стратегическими целями, увидев новую перспективу или обнаружив факторы, делающие цели необходимыми, службы маркетинга могут попытаться повлиять на стратегические цели предприятий. Причины неэффективной работы отделов маркетинга зачастую кроются в структурных проблемах: 1) подчиненность маркетинга на предприятии. Для эффективности рыночной деятельности необходимо, чтобы такие ключевые подразделения на предприятии, как финансы, сбыт и маркетинг, приходили к общему видению общей стратегии; 2) соответствие структуры и стратегии. Структура отдела маркетинга должна соответствовать стратегии предприятия.

Серьезную проблему представляет собой и внутреннее взаимодействие (коммуникационные проблемы):

1) отсутствие управляемых информационных потоков. Нормальное функционирование службы маркетинга требует хороших информационных коммуникаций прежде всего внутри предприятия. При отсутствии соответствующей службы большая часть задач отдела информационных технологий возлагается на службу маркетинга; 2) внутренние коммуникации и внутреннее позиционирование. Невозможно реализовать программу маркетинга без поддержки всего коллектива предприятия в целом и руководства в частности. В работу с клиентами вовлечено намного больше людей, чем работает в отделе продаж. И создать единую объединяющую идею — задача службы маркетинга.

Таким образом, существующие отделы маркетинга редко достигают операционной и стратегической эффективности — все чаще возникает задача реорганизации. Перечисленные проблемы не являются специфичными именно для отдела маркетинга. Это скорее симптомы

© М. В. Бикеева, 2007

развития бизнеса в целом. Маркетинг в данном случае выступает как некий индикатор процессов. Он должен иметь структуру, четко отвечающую стратегическим целям бизнеса; функции, позволяющие достигать эти цели; персонал с четко распределенными полномочиями и кругом ответственности; систему планирования, бюджетирования, контроля. Помимо функциональных обязанностей у службы маркетинга есть и неформальная — быть носителем и пропагандистом философии, ориентирующей предприятие на рынок.

Решить указанную проблему могли бы региональные органы управления. Для достижения этой цели они должны выработать и обеспечить реализацию необходимой промышленной политики в рамках стратегии социально-экономического развития регионов. Региональные органы власти обязаны быть заинтересованы в обеспечении создания новых рабочих мест, постоянном поддержании заработной платы на должном уровне, увеличении покупательной способности населения. Для реализации стратегии развития регионов и должны выполняться работы по организации современной инфраструктуры промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг. В рамках этой работы региональные органы власти должны способствовать организации маркетинговой деятельности на всей территории.

Целесообразно создать государственную (муниципальную) организацию — Региональный центр маркетинговых услуг (РЦМУ) — с финансированием в начальный период ее существования из бюджета региона. РЦМУ рекомендуется создавать в ведении департамента, ответственного за разработку и реализацию стратегии социально-экономического развития региона. Организация и обеспечение деятельности РЦМУ должны рассматриваться как одно из важнейших мероприятий в осуществлении стратегии организационного развития региона, являющейся составной частью общей стратегии.

Какие задачи представляются при этом наиболее важными? Первая — способствовать развитию маркетинговых услуг в регионе (пропаганда, обучение, информирование). Вторая задача более трудная — предоставление маркетинговых услуг. Кроме того, необходимо установить порядок, предусматривающий инициативное проведение работы силами РЦМУ для предприятий региона, которые сами еще не проявляли инициативы, а, возможно, и формирование рекомендаций относительно создания предприятий по производству перспективной продукции; бесплатное предоставление услуг для начинающих предпринимателей, а также для предприятий, находящихся в трудном положении.

Развитие направления, связанного с решением последней задачи, с самого начала должно быть ориентировано на приобретение умения и организационных возможностей по обеспечению функционирования всей логической цепочки по конкретным продуктам региона, т. е. на создание логической инфраструктуры в регионе. Известно, что важной задачей логистики является совершенствование управления товародвижением. С этой задачей тесным образом сопряжено решение таких проблем, как соответствие друг другу материальных и информационных потоков; контроль за материальным потоком и передача данных о нем в единый центр; определение технологии физического перемещения товаров; разработка способов управления операциями движения товаров; установление норм стандартизации полуфабрикатов и упаковки; определение объема производства, транспортировки и складирования; установление расхождения между намеченными целями и возможностями закупки и производства. Эффективная организация этих видов деятельности в регионе позволит создать современную инфраструктуру для развития предпринимательства.

В числе конкретных задач РЦМУ можно рекомендовать следующие: 1) проведение маркетинговых исследований товарных рынков и предоставление их результатов предприятиям малого и среднего бизнеса и другим заинтересованным организациям как по индивидуальным запросам, так и через средства массовой информации в процессе консультирования предпринимателей; 2) формирование баз данных по предприятиям, заинтересованным в сотрудничестве и производственной кооперации, а также постоянная поддержка баз данных; 3) консультирование в области планирования сбыта и продвижения товаров и услуг; 4) помощь в создании совместных производств с использованием местных ресурсов; 5) содействие в расширении товарооборота между средними и малыми предприятиями данного региона и других регионов страны; 6) привле-

чение предпринимателей, их союзов и объединений к развитию взаимовыгодных региональных и межрегиональных связей.

РЦМУ должен оказывать помощь предприятиям в установлении между ними прямых деловых контактов, выявлять наиболее насущные потребности регионов в товарах и услугах, содействовать скорейшему товарному наполнению местных рынков, вести территориально распределенные базы данных по субъектам экономической деятельности. Среди основных направлений деятельности РЦМУ первоочередным должна быть организация взаимодействия и тесного сотрудничества с региональными отделениями союзов и ассоциаций предпринимателей. РЦМУ должен принимать активное участие в обмене информацией со всеми участниками предпринимательской деятельности, вести и поддерживать базы данных и другие информационные ресурсы.

Таким образом, региональный центр маркетинговых услуг, организованный с учетом предлагаемых технологий, будет не только реальной основой создания в регионе современной логической системы, имеющей налаженные внешние выходы, но и позволит уверенно формировать инфраструктуру для развития предпринимательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Сенин А. С.** Маркетинг в регионе: некоторые проблемы организации / А. С. Сенин // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 4. С. 113 — 116.

2. **Тамбиев А. Х.** Региональный маркетинг: учеб пособие для вузов / А. Х. Тамбиев, Н. П. Кетова. М.: ОАО «НПО "Изд-во «Экономика»"», 2000. 320 с.

Поступила 08.12.06.

СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ТОВАРНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. С. Максимов

Товарная стратегия является одним из ключевых направлений в корпоративной стратегии предприятия. Она призвана обеспечить преемственность решений и мер по формированию ассортимента и его управлению, по поддержанию конкурентоспособности товаров на требуемом уровне и нахождению для товаров оптимальных рыночных сегментов. Отсутствие товарной стратегии ведет к неустойчивости структуры ассортимента из-за воздействия случайных или проходящих текущих факторов, потери контроля над конкурентоспособностью и коммерческой эффективностью товаров. Текущие решения, принимаемые руководителем, в таких случаях нередко основываются исключительно на интуиции, а не на стратегическом расчете, учитывающем долговременные интересы.

Современная теория управления характеризуется наличием различных взглядов и точек зрения на структуризацию корпоративной стратегии.

На наш взгляд, корпоративная стратегия должна охватывать решения в области структуры и объемов производства, его поведения на рынках товаров и факторов, стратегические аспекты внутрифирменного управления и т. п. Таким образом, верхний уровень корпоративной стратегии составляют восемь следующих относительно самостоятельных видов (рис. 1).

Дадим краткую характеристику каждого из них: 1) товарная стратегия — совокупность

© А. С. Максимов, 2007

стратегических решений, определяющих ассортимент выпускаемой продукции и способы поведения предприятия на товарном рынке; 2) ресурсно-рыночная стратегия — совокупность стратегических решений, определяющих поведение предприятия на рынке производственно-финансовых и иных факторов и ресурсов производства; 3) технологическая стратегия — стратегические решения, определяющие динамику технологии предприятия и влияние на нее рыночных факторов; 4) интеграционная стратегия — совокупность решений, определяющих интеграционные функционально-управленческие взаимодействия предприятия с другими предприятиями; 5) финансово-инвестиционная стратегия — совокупность решений, определяющих способы привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов; 6) социальная стратегия — совокупность решений, определяющих тип и структуру коллектива работников предприятия, а также характер взаимодействия с его акционерами; 7) стратегия управления — совокупность решений, определяющих характер управления предприятием при реализации избранной стратегии; 8) стратегия реструктуризации — совокупность решений по приведению производственно-технологической и организационно-управленческой структуры в соответствии с изменившимися условиями и стратегией функционирования предприятия.



Рисунок 1
Структуризация корпоративной стратегии [3]

Выбор курса на расширение производства и объемов реализации продуктов или же на их сокращение, полная замена продукта новым или его частичная модификация, стремление захватить рынок в начале его формирования или выход и борьба за долю рынка, когда он уже сформировался, — эти и многие другие вопросы приходится решать высшему руководству, осуществляющему стратегическое управление предприятием.

Ответ на эти вопросы формулируется под влиянием нескольких факторов. В первую очередь, товарная стратегия зависит от стратегии фирмы. Однако, хотя стратегия товара и является элементом корпоративной стратегии фирмы и, соответственно, определяется характером ее целей и стратегией, на наш взгляд, можно выделить отдельные факторы, группы решений, оказывающие непосредственное влияние на выработку товарной стратегии.

Товарная стратегия предприятия включает в себя две большие группы решений: решения, касающиеся непосредственно выбора самого товара, производимого предприятием, и реше-

ния, касающиеся действий предприятия по реализации этого товара (рис. 2).

Отметим, что в товарную стратегию входят не все решения по внешнему поведению предприятия на рынке. Часть из них относится к другим видам стратегии — ресурсно-рыночной, финансово-инвестиционной и т. д. Несомненно, с точки зрения отдельного потребителя продукции предприятия или группы потребителей основные стратегические решения предприятия в рыночной сфере концентрируются в рыночной подгруппе его товарной стратегии.

Таким образом, товарная стратегия включает в себя ассортиментную и рыночную стратегии.

К стратегическим решениям в сфере определения структуры и объемов производства относятся все ассортиментные решения, которые можно свести к следующим вопросам: 1) осваивать ли производство того или иного нового, т. е. не производившегося к моменту постановки вопроса, продукта (товара); 2) отказаться ли от производства того или иного выпускаемого к моменту принятия решения продукта.

Однако признаками стратегических обладают не все подобные решения, хотя в области ассортиментной политики предприятия удельный вес стратегических решений очень высок. По традиции, на промышленных предприятиях именно решения о включении или снятии той или иной номенклатурной позиции считаются наиболее важными. Однако даже постановка на производство достаточно масштабного нового изделия, связанная с существенными изменениями в технологии, не всегда может быть расценена как труднообратимое и имеющее долговременные последствия решение. Например, если речь идет о расширении действующего производства с помощью строительства нового цеха, такое решение, хотя и требует высоких затрат ресурсов, может быть тактическим в случае, если есть уверенность, что недостроенный цех может в любой момент быть продан другому юридическому лицу по цене, полностью компенсирующей произведенные затраты.

Ассортиментная стратегия предполагает координацию взаимосвязанных видов деятель-

Рисунок 2

Основные элементы товарной стратегии предприятия

ности — научно-технической, проектной и комплексного исследования рынка. Следовательно, основная задача управления им состоит в объединении всех этих элементов для достижения конечной цели оптимизации ассортимента с учетом стратегических целей предприятия. Если этого достичь не удается, может получиться так, что в ассортимент будут включены изделия, разработанные скорее для удобства производственных подразделений предприятия, нежели для потребителя. С точки зрения концепции маркетинга, это прямо противоречит тому, что необходимо действительно делать, и абсолютно не соответствует целям стратегического планирования.

Задачи стратегического планирования и формирования ассортимента состоят прежде всего в том, чтобы подготовить «потребительскую» спецификацию на изделие, передать ее проектному (конструкторскому) отделу, а затем проследить, чтобы опытный образец был испытан, при необходимости модифицирован и доведен до уровня требований потребителей [1]. Иначе говоря, в формировании ассортимента решающее слово должно принадлежать руководителям службы маркетинга предприятия, которые должны принять решение о том, когда более целесообразно вложить средства в модификацию изделия, чтобы не нести дополнительные возрастающие расходы по рекламе и реализации устаревающего товара или снижать цену на него, т. е. настало ли время ввести в ассортимент новые продукты взамен существующих или в дополнение к ним [2].

Решение о постановке на производство нового вида товара относится к стратегическим, если выполнены одно или несколько из следующих условий: 1) данное изделие позволит предприятию проникнуть в новый значительный сегмент рынка (повысит его рыночный потенциал); 2) выпуск данного изделия существенно улучшит деловой имидж предприятия; 3) выпуск изделия станет конкурентным преимуществом в конкурентной борьбе с другими производителями; 4) освоение и реализация изделия позволят существенно улучшить финансовое состояние предприятия; 5) реализация изделия позволит установить (поддержать) кооперационные связи с важнейшими поставщиками сырья, материалов или оборудования; 6) освоение изделия связано с реализацией новых перспективных технологических процессов, повышает технико-технологический потенциал предприятия; 7) освоение нового изделия потребует существенного роста квалификации персонала, объединения коллективных усилий работников предприятия (повышение социального потенциала); 8) освоение изделия позволит на деле реализовать или проверить новые прогрессивные формы организации и управления производством (повышение организационно-управленческого потенциала предприятия).

Следующим важным аспектом в стратегическом управлении товарным ассортиментом является принятие решений в области стандартизации-дифференциации выпускаемой продукции, т. е. по поводу того, необходимо ли разрабатывать стандартный товар для всех рынков или приспосабливать его к специфическим требованиям и особенностям каждого отдельного сегмента, создавая для этого определенное число модификаций базового изделия.

Оба подхода имеют как преимущества, так и недостатки. Хотя создание стандартного товара, единого для всех рынков, теоретически достаточно привлекательно, трудноосуществимо с практической точки зрения. В то же время политика дифференциации не оправдывает себя экономически, когда условия рынка позволяют осуществлять частичную или полную стандартизацию изделия.

К выгодам такого рода стандартизации товара можно отнести снижение затрат на производство, распределение, сбыт и обслуживание; унификацию элементов комплекса маркетинга; ускорение окупаемости капиталовложений и др. Вместе с тем неполное использование по сравнению с дифференциацией потенциальных возможностей рынка, недостаточно быстрая реакция маркетинга на меняющиеся рыночные условия в этом случае сдерживают новшества.

Дифференциация товара позволяет более полно использовать «поглощающие» возможности рынков с учетом специфики их требований в отдельных регионах страны и зарубежных странах, заполнять те товарные ниши, где нет конкуренции или она незначительна. Однако реализация этого направления в ассортиментной стратегии требует очень больших расходов, связанных с необходимостью модернизации и расширения производственных мощностей, диверсификацией и реорганиза-

зацией сбытовой сети и, безусловно, расширения комплекса маркетинга. В конечном счете, возможности стандартизации, дифференциации или их сочетания зависят от конкретных условий деятельности изготовителя и определяются конечным результатом — уровнем экономической эффективности сбыта и его объемом.

Еще один важный элемент управления товарным ассортиментом, товарной политики и товарной стратегии предприятия в целом — изъятие из программы неэффективных товаров. Изыматься должны морально устаревшие и экономически неэффективные товары, хотя, возможно, и пользующиеся некоторым спросом. Принятию решения об изъятии или оставлении товара в программе предприятия предшествует анализ рыночной позиции по каждому продукту. При этом необходимо учитывать объединенную информацию со всех рынков, где они реализуются, чтобы установить реальный объем продаж и уровень рентабельности (прибыльности) в динамике, которые обеспечивает изготовителю каждый из его товаров [3, с. 80].

Таким образом, с целью своевременного изъятия товара из ассортимента изготовитель должен организовать систематический контроль за его поведением на рынке и жизненным циклом, чтобы получить полную и достоверную информацию для принятия решения.

Процесс принятия решения об изъятии товара из программы или о продолжении его реализации можно упростить, если уже на стадии разработки изделия установить количественные требования к нему: уровень окупаемости, объем продаж и прибыли с учетом полных затрат ресурсов. Если товар перестает отвечать этим критериям, то тем самым предопределяется и характер решения по его изъятию.

Исчерпавший свои рыночные возможности товар, вовремя не изъятый из производственной программы, приносит большие убытки, требуя затрат средств, усилий и времени, несоразмерных получаемым результатам. Поэтому если производитель не имеет четкой системы критериев изъятия товаров из производственно-сбытовой программы и не проводит систематического анализа выпускаемых и реализуемых товаров, в его ассортименте неизбежно окажутся неэффективные изделия.

Что же касается второго блока элементов товарной стратегии, то рыночная стратегия должна определить основные принципы и качественные ориентиры поведения предприятия на товарном рынке, желательные характеристики состава потребителей и их групп, стратегию конкурентной борьбы.

По нашему мнению, стратегия выбора структуры рынка сбыта продукции сводится к трем основным вариантам (каждый из которых так же, как и при формировании номенклатурных групп, зависит от способа сегментации рынка потребителей или рынка покупателей продукции предприятия): 1) моносегментный рынок сбыта (не менее 90 % выручки от продажи продукции получено из одного сегмента рынка); 2) доминантно-сегментный рынок сбыта (тот же показатель для одного из сегментов находится в пределах от 70 до 90 %); 3) полисегментный рынок сбыта.

Многие специалисты в области планирования деятельности предприятий в качестве одного из основных направлений выбора стратегии предприятия на рынке продукции выделяют выбор стратегической зоны хозяйствования — сегмента или совокупности сегментов рынка, на которых работает предприятие. Параллельно в качестве основного стратегического выбора на рынке ресурсов указывается выбор зоны стратегических ресурсов. По мнению ряда авторов, эти вопросы имеют значение при формировании стратегии более низкого уровня иерархии, чем рассматриваемый и определяемый в данной статье. В функциональном смысле сегментация товарно-ресурсного рынка (даже стратегическая) — скорее маркетинговая задача, чем элемент стратегического планирования.

Иная группировка типовых вариантов стратегии конкуренции концентрирует внимание на совокупном положении предприятия в конкурентной среде. Здесь можно выделить следующие виды стратегий.

1. Стратегия лидерства. Фирма стремится занять ведущее положение, развивает новые технологии и предлагает рынку новые продукты, не страшась связанного с новизной риска. Обычно таких фирм в каждой сфере деятельности немного, они широко известны, обладают большим финансовым, технологическим, интеллектуальным и рыночным потенциалом. Вместе с тем даже таким гига-

там, как Intel, IBM и другие, не всегда удается быть лидерами.

2. Стратегия «полузащиты». Фирма следует за лидером, используя его как механизм, пробивающий рыночные барьеры. Несмотря на подчиненное положение, такая стратегия все же требует больших затрат на адаптацию производства вслед за номенклатурной динамикой лидера, тем более если он держит свои планы в секрете.

3. Стратегия аутсайдерства. Предприятие работает на завершающих этапах жизненного цикла изделий. Не стремясь вырваться вперед, фирма перенимает хорошо отработанные низкозатратные технологии, оперирует на освоенных рынках сбыта, производя с небольшими издержками и невысокой рентабельностью апробированную продукцию. Нередко такие фирмы (законно или незаконно) пользуются торговыми марками более известных фирм. Обычно такие предприятия относятся к типу ДВ (диверсифицированные) и принадлежат к мелким или средним.

При рассмотрении стратегии конкурентной борьбы нами практически не были затронуты вопросы ценообразования, хотя ценовая конкуренция — один из самых распространенных видов соперничества предприятий. Это связано с тем, что цены мы трактуем не как цель, а как средство в конкурентной борьбе, в то время как характеристика стратегий конкуренции строилась на сравнении целей конкурентной борьбы. Что касается ценообразования, то представляется уместным рассматривать его в качестве самостоятельного элемента рыночной стратегии предприятия.

Рассмотрим возможные варианты стратегии ценообразования. В первом приближении можно выделить два подхода к нему в условиях рыночной экономики. Первый подход во главу угла ставит издержки производства, от которых по той или иной формуле исчисляется цена. Именно такой способ применялся до перехода к рынку, хотя и в рыночной экономике в конечном счете основой цены являются издержки. Второй способ ориентируется на рыночную цену, с учетом которой затем рассчитываются допустимые издержки производства.

В рамках первого подхода мы выделяем два полярных варианта: от суммарных издержек на производство — к себестоимости каждого изделия или от точного учета затрат на каждое изделие — к общей сумме издержек. Применяется и третий способ — смешанный. Например, материалоемкость и трудоемкость учитываются по каждому изделию в отдельности, а остальные виды затрат распределяются пропорционально материалу или трудоемкости. Наконец вариантность возможна и при планировании прибыльности изделия: прибыль можно определять пропорционально себестоимости, материальным затратам и амортизации, трудоемкости и т. д. Для предприятия в общем небезразлично, какое именно изделие принесет наибольшую прибыль как с позиций объективности учета, так и с позиций планирования или внутреннего хозрасчета.

В рамках второго способа («рыночного») варианты стратегии цен представлены ниже.

1. Стратегия «снятия сливок» — заведомое завышение цен на новую продукцию с целью компенсации затрат на маркетинг по данному изделию и затрат на освоение. Уместна только в случае контроля над рынком при кратковременной товарной интервенции.

2. Стратегия «облегченного проникновения» — заведомое занижение цен на новую продукцию с целью преодоления рыночного барьера, облегчения борьбы с конкурентами, завоевания внимания потребителей. Уместна для относительно небольших фирм, чувствующих себя на рынке не вполне уверенно.

3. Стратегия дифференциации цен по сегментам рынка — продажа одного товара или слегка модифицированного товара в разных (географически, профессионально и т. д.) рыночных сегментах по разным ценам. В экстремальном варианте возникает так называемая политика «договорных цен», при которой цена «плавает» от покупателя к покупателю. Такой способ «персонального» ценообразования характерен для мелких фирм и интеллектуальных товаров и неэффективен для солидных предприятий.

4. Стратегия «надкушенного яблока» или «гонки за лидером» — определение цены на новое изделие вслед за предприятием, назначившим цену первым. Преодоление рыночного барьера здесь возлагается на лидера, который и реализует «пробную цену». «Цена второго удара» часто существенно отличается от пробной и может как смягчить впечатление покупателя от первой цены, так и произвести шокирующее воздействие. Иногда таким «це-

новым лидером» является само данное предприятие, выпускающее на рынок пробную партию товара. Такой способ ценообразования предполагает частое обновление номенклатуры производства.

Следует отметить, что в современных условиях политика цен, основанных на рыночных проработках, является единственно возможным способом сохранить предприятие. Речь идет о том, что торговля «себе в убыток» на самом деле в условиях быстротекущей инфляции может оказаться выгодной: сочетание производственных и чисто коммерческих инициатив (вложений средств) может дать предприятию шанс выжить. Поэтому следует шире практиковать гибкость цен при непременном условии ориентации всех рычагов, в том числе и ценовых, на реализацию стратегических целей. Общий рекомендуемый здесь принцип заключается в максимальной гибкости тактических решений при минимальном отклонении от стратегических целей.

Следовательно, для того чтобы производимый товар или оказываемая услуга были всегда конкурентоспособными и имели спрос, необходимо осуществлять множество предпринимательских решений, в том числе и в рамках товарной стратегии предприятия. К решению задач товарной политики на любом хозяйственном уровне необходим стратегический подход. Это означает, что любое решение в указанной области должно приниматься не только с точки зрения текущих интересов, но и с учетом того, насколько эффективно достигаются конечные цели. Однако только стратегической направленности в решении данного вопроса недостаточно — необходимо уделять особое внимание технологии и методам, с помощью которых формируется товарная стратегия предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Акофф Р.** Планирование будущего корпораций / Р. Акофф. М.: Прогресс, 1990. С. 77 — 91.
2. **Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф. М.: Экономика, 1989. С. 130 — 161.
3. **Виханский О. С.** Стратегическое управление: учебник. / О. С. Виханский. М.: Гардарика, 2006. С. 141 — 177.

Поступила 15.01.07.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ КАТЕГОРИИ «САМООЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ»

Л. И. Бирюкова

В управленческую теорию и практику термин «самооценка» пришел из психологии, где возник в рамках персонологии — науки, изучающей структуру личности человека. Со второй половины XX в. категория «самооценка» как «образ самого себя», естественно, с некоторыми поправками, стала применяться к организации, ее отдельным бизнес-процессам и деятельности в целом (табл. 1).

При этом под самооценкой деятельности организации понимается всестороннее оценивание, итогом которого является мнение или суждение о результативности и эффективности организации и уровне зрелости системы менеджмента качества. Именно так самооценку определяет ГОСТ Р ИСО 9004:2001 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности».

© Л. И. Бирюкова, 2007

Таблица 1

Сравнительный анализ самооценок личности и деятельности организации

Критерий	Самооценка личности	Самооценка деятельности организации
Цель	выявление своих достоинств и недостатков для самосовершенствования и позиционирования в обществе	выявление сильных и слабых сторон, поиск возможностей для роста конкурентоспособности
Объект	личностные качества и возможности	деятельность организации в целом, отдельных ее структурных подразделений и персонала
Субъект	личность, подвергающаяся самооценке	персонал организации, подвергающейся самооценке, и / или третья сторона
Характер оценки	субъективный	объективный и / или субъективный
Результат	комплексная оценка личностью самой себя, выработка отношения к окружающим и ключевой линии поведения	комплексная оценка деятельности, выработка стратегии поведения, необходимой для улучшения деятельности организации

Однако, несмотря на наличие определения, зафиксированного в стандарте, на сегодняшний день нельзя говорить о существовании единого подхода к определению сущности механизма реализации, а также реакции организации на результаты самооценки. Поэтому мы попытаемся представить многообразие точек зрения отечественных и зарубежных исследователей проблем качества на данную категорию, с тем чтобы выявить наиболее существенные для ее понимания моменты.

Перечень определений различных авторов можно продолжить, однако на основе уже приведенных можно сделать вывод о существовании ряда сложившихся в современной теории и практике управления качеством подходов к исследованию категории «самооценка»:

1) самооценка как сопоставительный анализ по сравнению с лучшими организациями, с моделью или эталоном. Данному подходу присущи трудности выбора модели, а также неопределенность использования результатов самооценки.

2) самооценка как необходимый инструмент деятельности организации при участии в различных конкурсах в области качества. В соответствии с этим подходом самооценка используется в случае участия организации в одном из существующих конкурсов в области качества, и необходимость ее обусловлена требованиями, предъявляемыми к участникам конкурса. Данный подход является очень распространенным, однако он принижает роль самооценки в процессе улучшения деятельности организации;

3) самооценка как метод диагностики состояния организации и определения перспектив ее дальнейшего развития. В данном случае самооценка необходима для выявления сильных и слабых сторон деятельности организации; возможностей, которыми она обладает, и угроз, которые препятствуют реализации этих возможностей. Соглашаясь в целом с содержанием данного подхода, необходимо отметить его определенную ограниченность. Диагностика проводится на основе сравнения с плановыми показателями либо достигнутыми за прошлые периоды времени. При этом организация как бы констатирует произошедшие изменения, не сопоставляя свою позицию с позицией внешней среды;

4) самооценка как один из этапов совершенствования деятельности организации. Данный подход фактически не противоречит ни одному из перечисленных выше, включает их как неотъемлемые составные части и является наиболее комплексным и обобщающим.

Исходя из вышесказанного, мы предлагаем дополнить и уточнить определение данной категории следующим образом: самооценка деятельности организации — это инструмент совершенствования деятельности, применение которого предполагает систематическую реализацию процесса самоисследования и формирование коллективного мнения о результативности и эффективности организации и уровне зрелости ее СМК с целью интеграции полученных результатов в деятельность по стратегическому и тактическому планированию.

Мы считаем, что такое определение категории «самооценка деятельности организации» является наиболее полным, поскольку представляет следующие, на наш взгляд, важные для понимания ее сущности и содержания акценты:

— самооценка — это инструмент анализа, контроля и диагностики «состояния здоровья» организации;

— самооценка — это инструмент стратегического планирования деятельности организации на основе фактов;

— самооценка — это систематический процесс критических и корректирующих исследований деятельности организации;

— самооценка — это инструмент вовлечения персонала организации в деятельность по управлению качеством.

Рассмотрим эти моменты более подробно. Так, определение самооценки как диагностического инструмента наиболее полно соответствует ее ключевой цели, которой является определение сильных сторон деятельности организации, а также областей, где необходимо ввести улучшения и за счет этого создать основу для постоянного совершенствования деятельности организации.

Действительно, самооценка приобретает особую ценность лишь при увязывании ее результатов со стратегическим планированием.

Таблица 2

Подходы к содержанию категории «самооценка деятельности организации»

Автор	Содержание категории
Андерсен Б.	метод, предназначенный для оценивания уровня показателей организации и ее процессов со стороны самой организации
Шайнберг С.	процесс, имеющий философскую подоплеку, которая заключается в том, что оценка должна осуществляться по собственному побуждению самой организацией, а не внешними экспертами
Гапеев В. И., Дюрук Т. Ю.	вид сопоставительного анализа деятельности организации в сравнении с какой-либо моделью, эталоном
Европейский фонд менеджмента качества (EFQM)	всесторонний, систематический и регулярный обзор направлений и результатов работы в соответствии с моделью делового совершенства. Самооценка позволяет организации ясно увидеть сильные и слабые стороны, интегрировать полученные результаты в деятельность по улучшению, которая в дальнейшем подвергается мониторингу
Цуцель Т. М.	процесс, посредством которого организация выносит суждение о степени совершенства собственной деятельности относительно установленных критериев
Маслов Д. В., Белокопытов Э. А.	главное свойство премий качества, которое делает их не просто знаком признания заслуг, а процедурой, помогающей организации определить свои достижения и недостатки, свои шансы на успех или задачи на будущее
Конка М. Г.	постоянное средство выявления скрытых, незаметно подкрадывающихся организационных напряжений, с одной стороны, и важный элемент выработки инновационных планов и получения конкретных решений по снятию напряжений — с другой
Конти Т.	анализ способности организации решать свои основные задачи и достигать своих целей, в частности, возможности сохранять и повышать конкурентоспособность при изменении внешних условий
Руководство Европейской аккредитационной ассоциации	процесс самоисследования, который включает обширную совокупность различных данных, процесс критического анализа, формирование коллективного мнения и решения, реалистичную корректировку и вновь – дальнейший обзор и оценку. Значение данного процесса состоит в том, что он связан с сознательным поиском причин появления недостатков, их анализом и оценкой механизм, способный формировать и реализовывать более высокий
Коробова Т. В.	конкурентоспособный потенциал организации основа планирования целенаправленного и гармоничного формирования
Третьяков А. В.	системы управления, отвечающей принципам TQM инструмент, обеспечивающий «вход» для планирования улучшения, чтобы
Дж. Далгаард	привести возможности и результаты компании в соответствие с ее краткосрочными и долгосрочными целями и стратегиями
Г. Хертс	двигатель: если компании были однажды вовлечены в процесс самооценки, они продолжают развиваться



Рисунок 1

Схема процесса самооценки деятельности организации

При этом информация о сильных и слабых сторонах деятельности организации оказывает существенное влияние на миссию организации, принципы ее работы, цели бизнеса и задачи производства. В этом случае самооценка становится фазой «проверяй» (Check) цикла У. Э. Деминга — цикла PDCA.

Самооценка — это логически первое действие в процессе совершенствования, однако широкое использование данного инструмента во многом ограничивается ресурсоемкостью и сложностью процесса ее реализации.

Типовой процесс самооценки предполагает выполнение определенной последовательности действий от подготовки и планирования работ к их проведению до совершенствования деятельности организации на основе полученных результатов (рис. 1).

При этом в процессе самооценки большое внимание уделяется человеческому фактору. И это не случайно, ведь эволюция категории «самооценка деятельности организации» напрямую связана со становлением гуманистического менеджмента, основанного на принципах TQM. Поэтому самооценка принципиально отличается от других инструментов менеджмента качества прежде всего тем, что требует активного участия всего персонала предприятия. В рамках самооценки каждый работник вовлекается в процесс улучшения и вносит определенный вклад в анализ и диагностику деятельности организации. При этом сознательное участие персонала в работах по управлению и улучшению качества во многом обеспечивается благодаря обучению принципам и методам проведения самооценки. Такое обучение должно быть непрерывным и системным, поскольку самооценка деятельности организации — явление многогранное и многоаспектное. И эта многогранность будет расширяться по мере того, как будут развиваться и улучшать свою деятельность организации, стремящиеся к совершенству, по мере того, как будет оттачиваться процесс и методы самооценивания, по мере оптимизации моделей самооценки.

Поступила 12.12.06.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

А. В. Гришин, кандидат экономических наук

Качество экономического роста, продолжающегося в течение пяти последних лет, не отвечает долгосрочным задачам развития экономики страны. В настоящее время экономика сталкивается со следующими проблемами: 1) складывающиеся темпы роста не обеспечивают существенного увеличения внутреннего валового продукта в ближайшие 10 лет; 2) в структуре производства и экспорта преобладает продукция низкой степени передела, в основном топливно-сырьевых отраслей; 3) не удается достичь качественных сдвигов в повышении конкурентоспособности продукции большинства несырьевых отраслей промышленности.

Рассмотрим общие экономические показатели деятельности российских компаний в области инновационной политики. Во-первых, наряду с муниципальными объектами в числе откровенных инновационных аутсайдеров оказались частные компании. Их инновационная активность была в 11 раз ниже, чем у государственных предприятий. Во-вторых, самыми перспективными с точки зрения инновационной направленности хозяйственной деятельности оказались предприятия смешанной формы собственности: их соответствующий показатель был в 18,4 раза выше, чем у частных компаний. В-третьих, была отмечена весьма скромная инновационная активность иностранных и совместных предприятий. В настоящее время они занимают лишь 4-е место среди шести основных форм собственности.

Наиболее активными с точки зрения инноваций в настоящее время являются металлургия, химия и нефтехимия, которые последние годы переживают подъем, что не могло не сказаться на улучшении их финансового состояния. Полученные прибыли были направлены в том числе на модернизацию производственных фондов, приобретение нового технологичного оборудования и запуск в производство новых видов товарной продукции. С другой стороны, многие российские отрасли промышленности остаются крайне пассивными с точки зрения инноваций. Наименее активными предприятиями в этой области деятельности являются легкая и целлюлозно-бумажная промышленность. Наиболее активно российскими компаниями используются инновации, связанные с подготовкой кадров и внедрением новых видов продукции. Кроме того, практически во всех отраслях промышленности отмечается активизация деятельности по приобретению новых машин и оборудования. Однако данный процесс еще недостаточен для того, чтобы утверждать о начале процесса комплексной модернизации российского производства. В наименьшей степени отечественные компании используют заказные НИОКР, а также приобретают различного рода патенты и лицензии для их дальнейшего применения в собственном производстве. Другими словами, отечественные компании еще не в полной мере подошли к необходимости платы за инновации сторонним организациям.

В настоящее время мировой инновационный рынок практически закрыт для России. Частично это объясняется структурным несоответствием исследований и разработок, проводимых в отечественной промышленности, со спросом на мировом рынке. Так, значительная часть российских исследований проводится в тяжелой промышленности: машиностроении, металлургии и химической отрасли. Однако эти традиционные направления ориентированы в основном на удовлетворение спроса развивающихся стран, финансовые возможности которых довольно ограниченны. Большинство же развитых стран мира озабочены формированием новых наукоемких отраслей на стыке различных областей знаний и предъявляют спрос на инновации нетрадиционного типа. В российской промышленности инновационные процессы ограничиваются традиционными видами и распространяются в основном на внут-

© А. В. Гришин, 2007

реннем рынке, финансовые возможности которого также крайне невелики.

Обратимся к текущей ситуации в научно-технической сфере.По результатам государственных статистических наблюдений, в настоящее время в России существует более 3 500 организаций научно-технической сферы, в том числе: более 3 000 научных организаций и конструкторских бюро; 70 проектно-изыскательских организаций; около 200 научно-технических подразделений промышленных предприятий.

На основе данных об инвестиционной активности отечественных компаний и научных организаций можно сделать выводы о текущем состоянии инновационной деятельности. В настоящее время в России она характеризуется следующим образом: а) разработку и освоение инноваций осуществляет незначительное число промышленных предприятий, причем только несколько отраслей демонстрируют показатели инновационной активности (металлургия, химия и в некоторой степени машиностроение), превышающие среднюю по промышленности величину, составляющую в настоящее время менее 10 %. Для сравнения: в США средний показатель инновационной активности — около 30 %; б) наибольшую долю в затратах на инновации российских компаний составляет приобретение машин и оборудования. В то же время на новые технологии расходуется только 18,3 %, в их числе на приобретение патентов и лицензий — чуть более 10 %. При этом велика доля закупок иностранного устаревшего оборудования, что, по нашему мнению, еще более усугубляет проблемы конкурентоспособности отраслей; в) в настоящее время доля России в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией минимальна и составляет не более 0,5 % (для сравнения: аналогичная доля США — 36 %, Японии — 30 %, Германии — 17 %, Китая — 6 %); г) при наметившимся росте бюджетных ассигнований на развитие науки доля этих расходов в ВВП составила в 2003 г. около 0,3 %, что значительно ниже соответствующего показателя в развитых странах, составляющего 2 — 3 %; д) несмотря на негативные тенденции, можно констатировать, что в России существует ряд наукоемких высокотехнологичных секторов промышленности, создающих конкурентоспособные на мировом рынке товары и услуги, сохранено ядро научного и образовательного потенциала, созданы и успешно работают ключевые элементы инновационной инфраструктуры, что обеспечивает восприимчивость экономики к новым технологиям. Так, в регионах России действуют или начинают действовать технологические парки и инновационно-технологические центры, в которых разместилось более 1 000 малых высокотехнологичных производств. Очевидно, что главной надеждой российской экономики в области инноваций являются именно малые фирмы, способные к активному развитию и созданию конкурентоспособных технологий и нововведений.

В целом анализ современного состояния научно-технической и инновационной сферы в России свидетельствует о том, что по уровню инновационной активности, месту высокотехнологичной продукции в структуре производства и экспорта, объемам финансирования науки, развитию инновационной инфраструктуры Россия заметно отстает от развитых стран. Однако данное утверждение является лишь показательным на текущий момент и не учитывает усиливающиеся тенденции, хотя еще и слабо заметные, по развитию новых форм инновационной сферы.

Проанализируем механизмы эффективного управления инновационной деятельностью в российских компаниях:

1. Обеспечение расширенного воспроизводства знаний.

Наиболее важная функция государства в области инноваций. Реализация данной функции требует сбалансированного решения двух задач: 1) сохранение и развитие системы базовых институтов и научного сообщества, необходимых для производства знаний; 2) выбор и поддержка прорывных направлений в науке.

2. Создание и коммерциализация технологий.

Этот этап развития инновационной деятельности включает в себя два основных направления: 1) выбор приоритетов инновационного развития и стимулирование концентрации ресурсов различных экономических субъектов на выбранных направлениях; 2) развитие инновационной инфраструктуры.

3. Выбор приоритетов инновационного развития и концентрация ресурсов.

Основные принципы реализации этого направления: 1) масштабный мультипликативный

экономический эффект в ходе реализации приоритетов инновационного развития с участием промышленных компаний; 2) ограниченное количество приоритетов инновационного развития, получающих государственную поддержку; 3) формирование приоритетов инновационного развития на основе анализа тенденций развития научно-технической сферы и соответствующих рынков наукоемкой продукции.

4. Развитие инновационной инфраструктуры.

Основными принципами развития инновационной инфраструктуры являются соответствие возможностям и требованиям национальной экономики, максимальная адаптивность, прозрачность и конкурентоспособность в международной экономике.

5. Модернизация промышленности на основе инноваций.

Основными принципами модернизации промышленности, ориентированной на инновационное развитие, являются следующие: государство, бизнес и наука совместно формируют и реализуют крупные проекты, участвуя в них доступными им ресурсами; поддерживаются процессы интеграции российских компаний в мировой рынок через создание совместных компаний и реализацию совместных проектов; стимулируется развитие и укрупнение малых и средних высокотехнологичных компаний, формирование новых крупных промышленных собственников из числа успешных менеджеров и предпринимателей.

Инновационное развитие современной мировой экономики происходит в основном за счет небольших фирм, основанных на высоких технологиях. Малый бизнес объективно является естественной средой для функционирования и развития инновационных процессов. Однако рыночные инновационные механизмы в России полноценно пока не заработали, существующие экономические реалии, бюджетное и налоговое законодательство ограничивают возможности доступа малого предпринимательства в сфере инноваций к необходимым ресурсам и препятствуют государственной поддержке венчурных проектов в силу их принципиально высокорискового характера.

России необходимо динамично развивать инновационный потенциал экономики, реконструировать его в сфере малого бизнеса, содействовать объединению в различных формах научных организаций и наукоемких производственных малых предприятий с целью обеспечения внедрения высокотехнологичных разработок и устранения последствий организационного отрыва науки от производства, оказывать прямую и косвенную поддержку инновационной деятельности и прикладным научным исследованиям на малых предприятиях. Поддержка инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства в целях повышения конкурентоспособности малого бизнеса, науки и промышленности России и эффективности решения проблем социально-экономического развития страны должна стать одним из приоритетных направлений государственной политики.

Анализ успешного опыта новых индустриальных стран позволяет выделить ряд принципов, на которых должна строиться политика стимулирования инноваций в малых компаниях и повышения конкурентоспособности экономики в целом: ориентация не столько на макроэкономические результаты реализации проектов, сколько на демонстрацию иной, более эффективной и современной модели инновационного роста и частно-государственного партнерства, существенное софинансирование проектов со стороны государства при сохранении управления проектами в руках частных компаний, децентрализация государственной поддержки и формирование сети институтов развития, сохранение старых инновационных институтов с их встраиванием в новую систему либо постепенным замещением новыми институтами, формирование доверия к новым институтам через личную репутацию управляющих, реализация функций поддержки через бизнес-посредников, предоставление услуг вместо прямой финансовой поддержки, поддержка кооперации и взаимного обучения.

В рамках заявляемых правительством России намерений по формированию в стране полноценного сектора инновационной экономики следует выделить данное направление в качестве национального приоритета, являющегося ключевым фактором повышения конкурентоспособности экономики. При этом данная цель должна достигаться посредством не государственной поддержки отдельных секторов и отраслей, а создания у всех экономических агентов стимулов к инновациям и выходу на новые рынки.

По нашему мнению, в среднесрочной перспективе следует разработать и внедрить следующие важные инновационные программы.

1. *Создание «фонда фондов» в целях стимулирования развития венчурной индустрии.* Данный вид фондов будет заниматься привлечением необходимых финансовых ресурсов для их дальнейшего распределения по целевым фондам венчурного финансирования. Другими словами, данное образование должно послужить платформой для развития венчурного капитала в России. При этом его следует ориентировать не столько на привлечение финансовых средств для венчурной индустрии, сколько на обеспечение управленческих знаний для новых инновационных проектов, ведь именно отсутствие знаний и опыта коммерческого управления инновациями как малыми, так и крупными компаниями, является важным негативным фактором, тормозящим сегодня развитие сферы инновационных технологий.

2. *Программа поддержки экспорта для малого и среднего бизнеса.* Данная программа должна предусматривать компенсацию части расходов на установление контактов с зарубежными партнерами, на участие в международных выставках и ярмарках, стартовых расходов на маркетинг и т. д. Все это способно обеспечить проникновение малых и средних предприятий на новые рынки сбыта, что влечет за собой возможности получения прибылей на дальнейшее развитие. При внедрении подобного рода программы государство в значительной степени снижает потенциальные затраты на другие виды поддержки малого предпринимательства.

3. *Программа поддержки сертификации на соответствие стандартам ISO 9000 / ISO 14000 для малых и средних предприятий* (с частичным софинансированием из бюджета и выплатой субсидий международному агенту, проводящему сертификацию). На сегодняшний день наличие международной сертификации производимой продукции является важным требованием при продвижении товара на рынки.

4. *Программа поддержки инновационной деятельности в регионах.* Такая программа должна быть ориентирована как на крупные, так и на средние города, включая те, в которых сосредоточен достаточный научный и образовательный потенциал. Она может включать в себя конкурсный отбор и софинансирование проектов, совместно разработанных местными властями, университетами, академическими институтами и коммерческими фирмами.

Последняя рекомендация является крайне актуальной: малые компании по своей сути являются местными компаниями, сильно зависящими от конкретной экономической и политической ситуации в своем регионе. Малые предприятия взаимодействуют с местными властями по вопросам аренды земли и объектов недвижимости. Их клиентами, как правило, являются покупатели того же региона. В соответствии с вышесказанным представляется целесообразным проанализировать ситуацию в области стимулирования и поддержки малого предпринимательства в крупнейшем и наиболее экономически развитом регионе страны — г. Москве.

В Москве действующими местными программами поддержки малого предпринимательства предусматриваются следующие основные способы реализации государственной и иных форм поддержки инновационной деятельности, осуществляемые непосредственно в отношении субъектов малого предпринимательства. 1) предоставление налоговых (в соответствии с законодательством) и тарифных льгот субъектам малого предпринимательства промышленной сферы, создающим и развивающим у себя научные, научно-конструкторские и научно-технологические подразделения; 2) создание условий для стимулирования НИОКР на наукоемких малых предприятиях города; 3) информационное, организационное и финансовое содействие субъектам малого предпринимательства в развитии научно-производственной кооперации, субконтрактации и партнерства в области производства и поставок наукоемкой продукции, оказания наукоемких услуг, выходе на рынок высокотехнологичной продукции, коммерциализации интеллектуальной собственности; 4) долевое участие органов городской администрации в финансировании научных и технологических исследований субъектов малого предпринимательства Москвы, ориентированных на решение приоритетных прикладных задач социально-экономического развития города, потребностей городского хозяйства и научно-производственной инфраструктуры, включая оплату патентно-лицензионных расходов; 5) организационное со-

действие и компенсация затрат по патентованию, лицензированию и сертификации высокотехнологичной продукции, новых технологий, ноу-хау, создаваемых субъектами малого предпринимательства Москвы; 6) финансирование инновационных малых предприятий в форме государственных инвестиций или бюджетных кредитов; 7) компенсация части процентной ставки по кредитам и займам, идущим на разработку и освоение новой техники субъектам малого предпринимательства Москвы, до момента ее коммерческой реализации.

Приведенный выше список направлений деятельности указывает на комплексность подхода властей г. Москвы к решению проблем развития инновационного малого предпринимательства. К сожалению, данный регион является практически единственным в стране, где до настоящего времени были приняты соответствующие решения и начали действовать связанные с этим программы развития. Однако даже в самой Москве программы поддержки малых предприятий сталкиваются с существенными проблемами на стадии их практической реализации, включая и проблемы отсутствия надлежащей инфраструктуры для выполнения принятых решений. В связи с этим в регионе также приняты соответствующие законодательные акты, направленные в первую очередь на развитие и поддержку организаций, работающих в интересах субъектов малого предпринимательства.

Пример Москвы показывает, что даже при наличии всех перечисленных средств и методов поддержки малого предпринимательства именно финансовое обеспечение мер поддержки инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства регионов должно относиться к числу приоритетных задач органов, соответствующих исполнительной власти. При этом должна признаваться необходимость государственной поддержки высокорисковых проектов, реализация которых имеет научную и экономическую перспективу и социальную значимость, но невозможна или нецелесообразна в рамках действующих рыночных механизмов. В данном случае целесообразно создание городских венчурных фондов, финансирующихся за счет средств региональных бюджетов или внебюджетных фондов развития.

Инновационная деятельность, как правило, характеризуется достаточно высокой степенью неопределенности и риска, поэтому важными принципами системы финансирования инноваций являются множественность источников, гибкость и адаптивность к быстро меняющейся среде инновационных процессов. В качестве основных существующих и перспективных источников финансирования инновационной деятельности следует выделить следующие: бюджетные ассигнования, выделяемые на федеральном и региональном уровнях; средства специальных внебюджетных фондов финансирования НИОКР, образуемые предприятиями, отраслевыми группами и региональными органами управления; собственные средства предприятий и компаний, включая прибыль от производственной деятельности и различных финансовых операций, амортизационные отчисления, а также различные виды прочей выручки, как, например, выручки от реализации выбывшего имущества; финансовые ресурсы различных типов коммерческих структур: инвестиционных компаний, коммерческих банков, венчурных фондов, страховых обществ и т. д.; конверсионные кредиты для научно-технических и производственных предприятий оборонного комплекса; иностранные инвестиции промышленных и коммерческих фирм и компаний; средства национальных и зарубежных научных фондов.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности являются бюджетные средства (средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов); внебюджетные средства (средства организаций, осуществляющих инновационную деятельность, и средства инвесторов). Финансирование инновационной деятельности за счет бюджетных средств осуществляется в соответствии с целями и приоритетами государственной инновационной политики и предназначается как для решения крупномасштабных научно-технических проблем, так и для поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства.

Средства, выделяемые из бюджетов различных уровней, должны в первую очередь направляться на предоставление субсидий и грантов для финансирования фундаментальных научных исследований, проводимых научными коллективами и отдельными учеными, дотации научно-исследовательским организациям и высшим учебным заведениям с целью развития их

материально-технической базы; выплату стипендий и пособий молодым научным сотрудникам; издание и приобретение научной литературы, установление и поддержание научных контактов, получение информации из отечественных и зарубежных баз данных.

Средства, выделяемые из федерального бюджета, должны в первую очередь направляться на финансирование: государственных инновационных фондов (Российский фонд фундаментальных исследований, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Федеральный фонд производственных инноваций); федеральных целевых инновационных программ и высокоэффективных инновационных проектов; программ государственной поддержки инновационной деятельности.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере должен оказывать финансовую поддержку и способствовать созданию малых наукоемких компаний, инкубаторов бизнеса, инновационных инжиниринговых центров и других аналогичных предприятий. Средства фонда могут расходоваться и на поощрение конкуренции в научно-технической сфере путем оказания финансовой поддержки высокоэффективным наукоемким проектам, которые разрабатываются малыми инновационными предприятиями.

Инновационную деятельность компания может вести как за счет финансов, привлекаемых со стороны, так и за счет собственных средств. Важными внутренними источниками финансирования инновационной деятельности организаций являются фонд амортизационных отчислений и фонд развития производства.

Еще одной важной формой финансирования инновационной деятельности является привлечение средств сторонних инвесторов. Данный вид финансирования осуществляется и реализуется в форме кредитных инвестиций, выпуска субъектами инновационной деятельности собственных ценных бумаг (акций, облигаций, векселей); прямых вложений в денежной форме в виде ценных бумаг, основных фондов, промышленной и интеллектуальной собственности и прав на них, осуществляемых на основе заключения партнерских соглашений о совместном ведении инновационной деятельности, а также путем использования лизинга и иных способов привлечения инвестиций; через привлечение средств фондов прямых инвестиций, например, венчурных фондов по финансированию инновационных компаний.

Лизинг может и должен быть активно использован в рамках развития в России инновационной сферы экономики. Инновационные компании должны осознать, что они имеют возможность владеть необходимым высокотехнологичным оборудованием без крупных первоначальных инвестиций в их покупку. Данный вид финансирования актуален в первую очередь при необходимости приобретения дорогостоящего оборудования (компьютерных технологий, медицинского и прочего научного оборудования). Лизинг способен дать быстрый толчок в развитии отдельных высокотехнологичных производств и целых отраслей, в связи с чем данный вид финансирования должен быть широко использован в российских условиях.

Важную роль в создании инновационного климата в нашей стране должны играть инновационные фонды, основанные на смешанной форме финансирования. Они формируются за счет средств компаний и предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, средств банков, страховых компаний и иных финансовых институтов. Основной целью таких фондов обычно является концентрация средств на приоритетных направлениях инновационной деятельности для финансовой поддержки перспективных инноваций. Как правило, инновационные фонды предоставляют инновационным проектам, прошедшим независимую экспертизу и конкурсный отбор, финансовые средства на возвратной или безвозвратной основе; они часто выполняют функции поручителей и гарантов по обязательствам инновационных предприятий.

При финансировании инновационных проектов, реализация которых связана с высоким уровнем финансового риска и неопределенностью коммерческого результата, инновационные предприятия могут использовать различные формы кооперации, включая создание венчурных фондов, а также заключение партнерских соглашений на всех стадиях разработки, освоения и внедрения инноваций. Отличительной чертой венчурного финансирования компаний является зафиксированный контрактом риск инвестора в случае невозврата ему вложенных средств. Если при других формах финансирования компания остается связанной

с кредитором до полного погашения долга, при вложении венчурного капитала его собственник (венчурный фонд) рискует определенной суммой взамен доли компании, которую он профинансировал.

На современном этапе развития инновационного малого и среднего бизнеса России венчурное финансирование представляет собой непростую задачу. Рынок венчурного капитала, где создается партнерство и разнообразные инвесторы объединяются в фонды, только начинает складываться. Инвестиционные компании пока еще слабо ведут поиск молодых компаний, в которые стоило бы вкладывать денежные средства. Однако это не должно останавливать налаживание инновационными компаниями контактов с венчурным бизнесом, учитывая тот факт, что данный источник финансирования будет активно развиваться в недалеком будущем при общем развитии инновационной сферы экономики в целом, а также при условии скорого прихода на рынок большего числа венчурных инвесторов, в том числе и зарубежных, для которых российский рынок инноваций является потенциально выгодным и перспективным.

Поступила 27.09.06.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ: СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ИЛИ ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ PR?

Д. И. Шапкарин

На фоне активизировавшихся дискуссий о социальной ответственности бизнеса представляется интересным рассмотреть такое получившее распространение в последнее время явление, как различные социальные проекты, реализуемые крупными компаниями.

Для абсолютного большинства данных проектов характерно активное освещение в СМИ, четкое определение целевых групп: как той, на которую производится воздействие в процессе реализации проекта, так и той, чье мнение требуется сформировать реализацией проекта.

В силу того что значительную часть деятельности по реализации таких проектов составляет работа служб связи с общественностью, становится достаточно трудно даже в частных случаях определить, что это — попытка решить социальные проблемы или просто грамотный PR. Правда, как это часто бывает, находится где-то посередине. С одной стороны, компания вкладывает деньги в укрепление имиджа и получает желаемый результат, с другой — в ходе реализации этой цели делается попытка решения определенной социальной проблемы. Поэтому при оценке подобных акций следует отдельно оценивать их роль в решении социальных проблем (то есть сам по себе социальный проект) и отдельно PR-компонент. Из совместной оценки социальной и PR-составляющих и складывается общая оценка эффективности конкретной акции.

Конечно, при реализации компаниями социальных проектов одним из определяющих факторов является значение проекта для формирования позитивного образа компании. Именно это является основой для разработки проекта. Вторым немаловажным аспектом является определение целевой группы проекта — как той, на которую он направлен по существу, так и той, формирование мнения которой представляет интерес для разработчиков. Можно выделить следующие основные целевые группы при позиционировании корпоративных социальных проектов: постоянные клиенты компаний, потенциальные клиенты, персонал компании, население региона, пред-

© Д. И. Шапкарин, 2007

ставители органов власти. Конкретные группы определяются в зависимости от целей, стоящих перед проектом, и его масштабов. Некоторые проекты могут быть направлены на все население страны или региона, а другие — только на сотрудников компании (иногда даже конкретного подразделения) или могут быть внешне направлены на некоторую социальную группу, но только с целью формирования мнения определенной части руководителей или крупных чиновников.

Зачастую официально социально направленные проекты могут приносить своим реализаторам и прямые материальные выгоды. В качестве примера рассмотрим два следующих проекта:

В 2004 г. петербургская компания «Хетек» стала инициатором акции «Очистим наш город от автолома», в ходе которой внимание городской общественности было привлечено к проблеме утилизации отработавших свой срок автомобилей. Кампания была направлена как на простых жителей, так и во многом на городские власти. Одним из направлений акции было распространение информации о вреде, наносимом металлоломом (загрязнение окружающей среды, выведение из хозяйственной деятельности ценного сырья и т. д.), велась подготовка законодательного закрепления обязательной утилизации отработавших автомобилей. В ходе акции по звонкам на «горячую линию» выявлено более 3 000 мест нахождения автолома, а также было налажено взаимодействие городских органов власти в вопросах утилизации металлолома.

Возникает вопрос: а при чем здесь компания «Хетек»? Ответ прост: данная компания является одним из лидеров переработки металлолома в Северо-Западном регионе. Таким образом, фирма решила сразу несколько задач: привлекла внимание общественности к своей деятельности, создала себе имидж компании, работающей на пользу обществу, наладила взаимодействие с городскими властями и рядовыми гражданами в вопросе поставок сырья для своей деятельности, увеличила поступление металлолома на свои мощности.

Другой пример: акция ОАО «Челябэнерго» «Вместе против краж металла на объектах энергетики!», прошедшая осенью 2004 г. Давно ни для кого не секрет, что одной из главных проблем энергетиков в последние годы стали кражи проводов и металлических конструкций с целью их сдачи приемщикам металлолома. Затраты региональных энергокомпаний на ликвидацию последствий хищений составляют миллионы рублей ежегодно. В ходе данной кампании внимание властей региона, правоохранительных органов и простых граждан было привлечено к различным аспектам данной проблемы — лицензирование деятельности по скупке лома металлов, борьба с правонарушениями в данной сфере, обесточивание предприятий и населенных пунктов вследствие краж, несчастные случаи при попытках краж и т. д.

В ходе кампании для ознакомления с ситуацией были проведены экскурсии для журналистов и представителей органов власти по местам скупки лома, демонстрировались нарушения в деятельности данных учреждений, проводилась работа с сотрудниками правоохранительных органов с целью интенсификации борьбы с хищениями. С целью предотвращения дальнейших хищений по региональным телеканалам демонстрировались материалы о несчастных случаях при попытке хищений, велась разъяснительная работа с молодежью.

Как мы видим, в обоих случаях компании получили экономическую выгоду от реализации проекта. В первом случае — за счет увеличения и оптимизации поставок сырья, а во втором — за счет снижения издержек (затрат на восстановление поврежденных энергосетей). В то же время социальный эффект от данных проектов не так выражен. В обоих случаях проблема представляла наибольший интерес либо угрозу именно для самих реализаторов, а не целевой группы. PR-компонент преобладал в обоих проектах — стоящая в центре проекта проблема «раздувалась» для придания ей всеобщей значимости.

В качестве примера проекта, где социальная составляющая более выражена, можно рассмотреть акцию косметической компании AVON «Вместе против рака груди». Кампания ведет свою историю с 1992 г. и впервые была проведена в Англии. В настоящее время она распространилась на большинство стран, где работает компания. Основным направлением акции является ранняя диагностика и предупреждение рака груди — наиболее распространенного онкологического заболевания у женщин, излечимого на ранних стадиях. В ходе

кампании проводилась разъяснительная работа о важности ранней диагностики заболевания, а также всем желающим предлагалось пройти бесплатное обследование и консультацию специалиста. Акция проводилась в большинстве крупных российских городов, где фирма имеет филиалы. По данным компании, за последние 3 года в акции приняли участие более 25 тысяч женщин.

Оценивая результаты этой акции, мы приходим к выводу о грамотно выбранной целевой аудитории: удалось охватить достаточно большое число потенциальных клиентов, укрепить имидж компании. В то же время и польза для участников акции не вызывает сомнений. Таким образом, можно говорить о примерно равных и достаточно высоких социальном эффекте и значении для имиджа компании. В то же время данная акция не является российским изобретением, и ее технологии уже в достаточной степени отработаны.

Особое место занимают проекты, ориентированные на сотрудников компаний-организаторов акции. Примером такого проекта может служить деятельность руководства ГМК «Норильский никель» совместно с Администрацией Норильска. В последние годы имк уделяется значительное внимание гармонизации социальных отношений в городе и пригородах. «Норильский никель» и дочерние компании являются градообразующими предприятиями региона, источником большинства рабочих мест. Объекты социальной инфраструктуры также финансируются из налогов и других выплат предприятия. Итак, стабильное функционирование предприятия зависит от социальной обстановки в городе, а она в свою очередь зависит от эффективности работы предприятия. Направления деятельности проекта весьма разнообразны: от мониторинга экологической обстановки и мер по снижению социальной напряженности до укрепления имиджа «Норильского никеля» как основы благосостояния горожан. Таким образом, компания фактически косвенным путем инвестировала в своих же сотрудников, повышая эффективность их работы, параллельно развивая инфраструктуру города. Особенностью данного и аналогичных (взаимодействие крупного предприятия и регионального социума) ему проектов в других регионах является совпадение группы, на которую производится воздействие, и группы, у которой формируется мнение.

Сейчас можно говорить о таком направлении деятельности по связям с общественностью, как формирование имиджа социально ответственной компании. В качестве примера обратимся к данным национальной премии в области развития общественных связей «Серебряный лучник». Около четверти проектов-победителей конкурса так или иначе связаны с укреплением имиджа социально ответственной организации — освещением различных благотворительных мероприятий, спонсорской деятельности, решением социальных проблем клиентов. Это может быть как освещение разового проекта, так и постоянная работа. Значительное количество успешных и отмеченных экспертами проектов в данной области говорит о несомненной востребованности данного направления общественных связей, его перспективах.

Подводя итог изложенному, можно отметить, что в абсолютном большинстве социальных проектов, реализуемых российскими компаниями, преобладает именно PR-составляющая. Социальный эффект от проекта может быть незначителен; проблема, лежащая в основе проекта, может представлять интерес только для заказчика. Однако грамотное определение целевой аудитории, мнение которой формирует проект, методов воздействия, и активного, и целенаправленного освещения в СМИ делают свое дело. Большинство подобных проектов имеют резонанс и формируют нужную позицию целевой группы, а социальный эффект остается второстепенным, и его достижение не так критично для заказчика, как PR.

Поступила 12.09.07

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ПЛАТНОЙ МЕДИЦИНЫ

А. П. Горина, доктор экономических наук,
Н. Н. Иншакова, кандидат экономических наук

В условиях недостаточного бюджетного финансирования учреждения здравоохранения не могут предоставить пациентам необходимый объем бесплатной медицинской помощи и вынуждены вводить элементы платности услуг. Платные услуги являются важной составляющей деятельности практически любого медицинского учреждения. Кроме того, существует динамично развивающийся сектор негосударственного здравоохранения, представленный частными медицинскими организациями, клиниками, кабинетами, страховыми компаниями, осуществляющими добровольное медицинское страхование граждан. Поэтому оказание медицинской помощи населению все больше включается в рыночную среду, и это закономерно. Полноценного рынка не будет, если из него исключить такое благо, как здоровье. В нашей стране постепенно формируется рынок платных медицинских услуг, для которого характерно наличие трех составляющих: продавца (медицинских организаций), покупателя (страховых организаций, граждан, государства) и товара (медицинской услуги).

Развитие рыночных отношений позволило активизировать предпринимательскую деятельность в здравоохранении, создало конкурентные условия, дало возможность наиболее полно удовлетворять потребности населения в медицинских услугах. В настоящее время предпринимательство в здравоохранении получило широкое развитие в стоматологии, урологии, гинекологии, косметологии, психотерапии, хирургии.

Но опыт зарубежных стран показывает, что доля платной, в том числе частной, медицины в системе национального здравоохранения должна быть тщательно взвешена, так как она имеет как сильные, так и слабые стороны (табл.). Частная медицинская практика не способна оптимизировать ресурсообеспечение здравоохранения, придать ему большую социальную направленность, решить важные социальные проблемы. В то же время, если доля

Таблица

Сильные и слабые стороны платного здравоохранения

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокое технологическое качество медицинских услуг	Недостаточное социальное качество медицинской помощи
Информированность населения о медицинских услугах	Неадекватность, асимметричность информации
Эффективное перераспределение ресурсов	Ресурсы направляются в наиболее привлекательные и прибыльные сектора в ущерб убыточным видам деятельности
Гибкость в управлении, которое носит персонифицированный характер	Субъективизм при принятии управленческих решений
Ориентация на потребителей медицинских услуг	Направление «невыгодных» пациентов в государственную систему здравоохранения
Высокий уровень мотивации в деятельности персонала	Подавление альтруизма, усиление эксплуатации и социальных конфликтов, уменьшение равноправия
Конкуренция	Активное поощрение потребления дорогостоящих и необязательных видов медицинской помощи, дублирование

© А. П. Горина, Н. Н. Иншакова, 2007

негосударственного сектора минимальна, тогда ослабляется действие факторов конкуренции, и общественное здравоохранение не в состоянии обеспечить необходимый объем и качество медицинской помощи.

Частная медицина объективно замкнута на получении прибыли, поэтому в качестве основных направлений своей деятельности выбирает только выгодные с коммерческой точки зрения сферы: стоматологию, урологию, гинекологию, нетрадиционную медицину, пластическую хирургию, оставляя без внимания важные, но малодоходные направления. Кроме того, частные медицинские учреждения предпочитают обслуживать только достаточно состоятельных клиентов или членов их семей, поскольку малообеспеченные, долго и часто болеющие пациенты им невыгодны.

Становление и развитие частной медицины (платных медицинских услуг в негосударственном секторе) в условиях переходной экономики стало объективно необходимым, в силу того что происходит глубокая дифференциация потребительского спроса различных групп и слоев населения. При этом эффективность действующих государственных медицинских учреждений остается низкой, а бюджетное финансирование процесса лечебно-диагностической помощи — ограниченным.

С одной стороны, развитие платных услуг позволяет воспользоваться людям новыми, более эффективными, дорогостоящими способами и методиками лечения, которые не были и не могут быть им доступны при бюджетном финансировании. С другой стороны, платность медицинской услуги выполняет стимулирующую функцию, повышая заинтересованность работника в результатах его труда, в здоровье пациента, расширяя возможности для творческого и профессионального роста. В условиях ограниченности выделяемых ресурсов на развитие отрасли увеличение объема платных услуг является дополнительным источником расширения возможностей для удовлетворения потребностей людей в медицинской помощи.

Анализ развития системы платного здравоохранения в Республике Мордовия показал, что подавляющее большинство государственных и муниципальных медицинских учреждений региона оказывают платные услуги населению. Хотя их доля в бюджете регионального здравоохранения невелика (1 — 5 %), при финансировании отдельных статей затрат их роль более весома. Основная масса средств направляется на финансирование хозяйственных расходов, выплату заработной платы, приобретение оборудования и медикаментов. Таким образом, средства, полученные от оказания платных медицинских услуг, дополняют государственные источники средств, компенсируя их дефицит по тем или иным направлениям.

В мировой практике распространена двухступенчатая система медицинского обслуживания, когда все члены общества бесплатно обеспечены стандартным объемом и качеством медицинских услуг, а введение платы допускается в случае оказания услуг сверх установленных стандартов. Во многих странах действует принцип соплатежей, когда пациент оплачивает небольшой (максимум 30 %) процент ее стоимости, а остальную часть оплачивает страховщик. В РФ очень часто, не имея возможности лечиться бесплатно, граждане вынуждены самостоятельно оплачивать многие медицинские услуги.

Попыткой разработать подобные западным стандарты в здравоохранении в России стала разработка Программы государственных гарантий обеспечения населения бесплатной медицинской помощью и медико-экономических стандартов оказания медицинской помощи. Однако опыт реализации Программы государственных гарантий нельзя назвать удачным. Предлагаемые нормативы не соответствуют объективной цене медицинской услуги из-за ограниченности средств и их нерационального использования. Выделяемые на финансирование Программы государственных гарантий денежные средства не способны покрыть необходимые затраты на медицинское обслуживание населения, осуществляемое в соответствии с установленными стандартами. Кроме того, необходимо отметить, что на протяжении последних лет эта программа финансируется неполностью. В результате часть ресурсов, фактически направляемых в здравоохранение, минует официальные каналы финансирования. Речь идет о прямой или теневой оплате оказания медицинских услуг и даже о целом теневом рынке медицинских услуг или незаконном предпринимательстве. Например, услуги массажистов, мануальных терапевтов и т. д. могут оплачиваться без официального оформления, а значит, без уплаты налогов. Нередко встреча-

ются ситуации, когда пациентам предлагается самостоятельно приобрести лекарства, продукты питания, расходные материалы. Сюда же можно отнести невозмещение расходов на оплату пациентами услуг частных медицинских учреждений, на оказание платных услуг, тогда как часть этих затрат покрывается за счет бюджета или средств ОМС. Это те ресурсы, которые могли бы попасть в государственный и муниципальный сектор здравоохранения в качестве доходов от оказания платных медицинских услуг. Негативным моментом является также приобретение медицинскими учреждениями по завышенным ценам медицинского оборудования, медикаментов и т. п. Налицо нерациональное использование ресурсов здравоохранения, за которыми зачастую стоит коррупция.

Несовершенство формирования системы платной медицинской помощи обусловлено целым рядом причин, которые можно сгруппировать следующим образом:

1. Особенности медицинской услуги:

— асимметричность информации о здоровье пациента и медицинской услуге, вследствие чего имеет место недостаточная информированность пациента в отличие от врача, который владеет полной информацией о цене, качестве, условиях оказания услуги и ее последствиях и помогает больному окончательно сформировать потребность в той или иной услуге здравоохранения;

— высокая степень неопределенности результатов лечения, наличие покупательского риска (предоставление медицинских услуг не сопровождается предоставлением гарантий), невозможность сравнения и оценки услуги до ее получения;

— зависимость длительности, сложности и стоимости услуг от характера и сложности заболевания;

— высокая жизненная значимость медицинской услуги.

2. Особенности организации оказания медицинской помощи:

— дефицит целого ряда медицинских услуг, т. к. уменьшение доступности;

— ограниченная возможность выбора, так как производство разнородных услуг относительно мало;

— монополия врачей и медицинских учреждений, при которой реализовать право больного на выбор врача и учреждения, особенно в сельской местности, практически невозможно;

— высокая степень зависимости пациентов от действий медицинского персонала, его профессионализма, добросовестности, порядочности и т. д.;

— сложность контроля за порядком оказания и оплаты медицинских услуг, вызванная сочетанием платных и бесплатных услуг в одном медицинском учреждении;

— низкая ответственность медицинских работников в случаях выявления фактов «теневой» оплаты услуг;

— заинтересованность руководителей в развитии платных услуг, в том числе «теневых», часто в ущерб бесплатным медицинским услугам.

3. Экономические причины:

— экономика страны не позволяет поддерживать объем оказания бесплатной медицинской помощи на достаточном уровне, реальное финансирование здравоохранения не соответствует декларируемому объему бесплатной медицинской помощи;

— в Российской Федерации реально сформировался рынок платных медицинских услуг. Вопрос только в том, в какой форме он существует. Население готово оплачивать качественное, эффективное лечение и ему практически безразлично, куда будут направлены средства: в кассу учреждения или напрямую медицинскому работнику. Все это приводит к тому, что параллельно существуют легальный и теневой рынок платных услуг здравоохранения;

— в медицинских учреждениях проводится не совсем правильная ценовая политика в отношении платных услуг, в равной степени осуществляется как занижение, так и завышение цены. При низкой цене медицинскому персоналу невыгодно оказывать услуги, поэтому в этом случае большая их часть производится на «теневой» основе (например, массаж). При высокой цене пациент предпочитает договориться и оплатить оказанные ему услуги медицинскому работнику лично по несколько сниженным расценкам;

— существуют искусственные ограничения на пути развития официальных платных услуг, поэтому наличие высокого потребительского спроса на них, зачастую превышающего предложение, способствует развитию нелегального рынка этих услуг.

Что же ожидает российское здравоохранение в будущем? Скорее всего, некоторое время будет наблюдаться различное сочетание бесплатной медицинской помощи и платных медицинских услуг, уровень которых станет определяться ресурсами государства и ресурсами негосударственного сектора здравоохранения, а также платежеспособным спросом населения. Важно только определить оптимальные пропорции распределения бесплатных медицинских услуг и разумного расширения круга услуг, приобретаемых за счет частичной или полной платности обслуживания. Государству, на наш взгляд, следует законодательно закрепить организацию параллельного существования частной и государственной систем здравоохранения, нацеленных на разные «целевые аудитории». Негосударственный сектор здравоохранения должен взять на себя заботу об охране здоровья более состоятельных слоев общества, позволив государственному здравоохранению сосредоточиться на удовлетворении потребностей наиболее нуждающихся и наименее защищенных категорий граждан.

Необходимо совершенствование государственного регулирования частного здравоохранения. Этому должны способствовать более эффективное использование существующих государственных регулирующих механизмов, таких как аккредитация и лицензирование, а также активизация деятельности профессиональной медицинской ассоциации, которая должна обладать четко определенными контрольными полномочиями по отношению к своим членам.

Поступила 07.12.06.

Поскольку в настоящее время оказание платных медицинских услуг государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения является вынужденной мерой и даже противоречит конституционным нормам о бесплатности медицинской помощи, можно предположить, что в дальнейшем будет происходить перемещение оказания платных услуг в частные медицинские организации. Продолжится приватизация части государственного сектора здравоохранения за счет выведения из него финансово необеспеченных и неэффективно используемых лечебно-профилактических и санаторно-курортных учреждений. Возможно, возникнет необходимость в принятии федерального закона, в соответствии с которым оказание платных медицинских услуг будет осуществляться исключительно частными медицинскими организациями. Все эти изменения приведут к укрупнению и специализации частных медицинских организаций, расширению объемов и видов оказываемой ими медицинской помощи, изменению стандартов их деятельности.

Изучение систем здравоохранения в разных странах позволяет сделать заключение о том, что в настоящее время не существует идеальной модели здравоохранения. Как у частной, так и у государственной системы здравоохранения есть свои достоинства и недостатки. Но важно учесть одно условие: развитие платных медицинских услуг должно дополнять, а не заменять общественные гарантии в здравоохранении.

БЕНЧМАРКИНГ КАК ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

И. А. Горин

Бенчмаркинг — продукт эволюционного развития конкурентоспособности, предполагающий сравнение продукта конкурента с продуктом предприятия, в результате которого разрабатываются пути улучшения качества продукции и, как следствие, повышается уровень конкурентоспособности последнего. Бенчмаркинг — методика управления, направленная на улучшение качества и достижения превосходства в конкурентной борьбе. Шаги, необходимые для процесса бенчмаркинга, обычно включают: влияние критичных для успеха функций; определение лидера в той области, где чувствуется наличие собственных недостатков; исследование кон-курентоспособной информации; разработка методов измерения показателей и т. д.

Бенчмаркинг — сопоставительная оценка конкурентоспособности (competitive benchmarking) — процесс сравнения себя с теми, кто сумел достичь высоких стандартов качества продукции. Понятия «качество» и «конкурентоспособность» наитеснейшим образом связаны между собой. Конкурентоспособность — это свойство объектов, характеризующее степень удовлетворения какой-либо потребности в сравнении с аналогичными объектами, представленными на данном рынке, т. е. это способность товаров отвечать требованиям рынка и запросам покупателей. С одной стороны, конкурентоспособность определяется качеством товара, а с другой — его ценой. Следовательно, качество продукции — это один из конкурентообразующих факторов продукции любого предприятия. Основным условием конкурентоспособности товара является сбор качественной информации для прогнозирования тенденции развития и определения будущих потребностей и цены, которую они готовы заплатить за удовлетворение своих нужд.

Можно выделить несколько разновидностей бенчмаркинга:

1. Внутренний бенчмаркинг — сравнение процессов, товаров, услуг между различными подразделениями одной организации (внутри организации). Здесь легко найти партнеров по бенчмаркингу, легко обмениваться конфиденциальной информацией, но маловероятно, что можно найти что-то абсолютно новое. Как показывает практика, внутренний бенчмаркинг в большинстве случаев не является эффективным.

2. Конкурентный бенчмаркинг — сопоставление анализируемой организации с главными конкурентами на основе исследования специфических продуктов, возможностей бизнес-процессов, административно-организационных методов управления. Здесь также легко найти партнеров, но маловероятно, что они будут делиться конфиденциальной информацией. Как правило, та информация, которая может быть получена и использована, не дает полного представления о протекающих процессах

3. Функциональный бенчмаркинг — функциональное сравнение исследуемой организации с мировыми лидерами, которые не входят в число конкурентов данной организации, но имеют схожие производственные процессы. Обычно сюда относится функциональная деятельность, в которой заинтересованы многие компании (хранение, транспортировка, обслуживание). Функциональных лидеров сравнительно легко обнаружить, и они более охотно будут делиться информацией, чем прямые конкуренты. Проблема может быть в том, что зачастую сложно адаптировать результаты исследований к особенностям компании, инициирующей проведение названного вида бенчмаркинга.

4. Общий (родовой) бенчмаркинг — наиболее сложный и труднореализуемый вид, требующий сравнения бизнес-процессов, протекающих в организациях, относящихся к разным отраслям промышленности. Возможности для внутриорганизационного улучшения, предос-

© И. А. Горин, 2007

тавляемые данным видом бенчмаркинга, являются оптимальными.

5. Консультационный бенчмаркинг — для проведения бенчмаркинга принимаются специалисты-консультанты. Главное преимущество этого метода в том, что консультанты независимы и смогут объективно оценить возможности организации в сравнении с другими компаниями.

Бенчмаркинг — деятельность целой команды. Эту деятельность необходимо стратегически встраивать в бизнес-план компании и рационально распределять между всем ее персоналом. Менеджмент компаний, применяющих концепцию бенчмаркинга, должен предусматривать постоянный контроль за тем, чтобы проводимая политика была понята всеми сотрудниками, способствовала повышению их мотивации к качественному труду, повышала деловую активность и ответственность за конечные результаты производства.

Новые методы управления основаны на идее развития не столько производственного потенциала, сколько отношений, способствующих его формированию и укреплению, в связи с чем в данной концепции активно используется комплекс инструментов маркетинга взаимодействия и бенчмаркинга. При этом маркетинг взаимодействия рассматривается как сфера особого рода деятельности, ориентированная на охват всех ресурсов и видов предпринимательской деятельности в процессе организации, планирования и управления долгосрочными коммуникациями фирмы с ее основными бизнес-партнерами на каждой стадии жизненного цикла товара. За счет этого достигается наиболее полное удовлетворение потребностей субъектов рынка.

Как инструмент маркетинга взаимодействия бенчмаркинг обеспечивает следующие преимущества в управлении инновационным потенциалом предприятия: на основе анализа позволяет определять лучшие технологии и ресурсы, которые могут быть использованы при создании продукции; обеспечивает гармонизацию взаимодействия партнеров по бизнесу через обмен информацией и ориентацию на лучший опыт; формирует базу новых знаний (постоянный мониторинг передовых конструкций и технологий), которая позволяет создавать принципиально новые продукты.

Выбор вида бенчмаркинга и компании-партнера определяется множеством факторов. В частности, крупная фирма — лидер рынка — должна проводить сравнительный анализ только лучших представителей того или иного рынка или бизнеса, в то время как небольшая компания может выбрать любую более или менее успешную организацию. Небольшим компаниям практики советуют ограничиться анализом национальных предприятий, что позволит сэкономить финансовые ресурсы и избежать возможных проблем, связанных с языковыми и культурными различиями.

Стратегию бенчмаркинга промышленного предприятия можно представить следующими ключевыми приоритетами:

1. Удовлетворение требований заказчика. Следует выявлять и понимать требования и потребности заказчика к качеству выпускаемой продукции.

2. Удовлетворенность работников компании. Высокое качество продукции зависит от увлеченности работой, обученности и высокомотивированного персонала.

3. Руководство разрабатывает и формулирует ясные цели и задачи.

4. Выявление и удовлетворение стратегических требований потребителя к качеству продукции.

5. Управление бизнесом строго на основе фактов. Следует расширять использование инструментов менеджмента качества.

Сущность применения технологий современного бенчмаркинга заключается в следующем:

1. Всеобщая жесткая конкуренция. Сегодня, в период тотальной глобализации и интеграции бизнеса, успех производителя на рынке зависит от производства товара, который наиболее полно удовлетворяет требованиям потребителей, чем товары-конкуренты. Основными составляющими конкурентоспособности являются низкая себестоимость и высокое качество.

2. Награды и лидерство через качество. Участие предприятия в конкурсе на премию качества (для российских предприятий — это премия Правительства РФ в области качества) позволяет ему выявить «узкие места» в своей деятельности, разработать и реализовать меры по их устранению. Это дает возможность фирме выдвинуться и подняться на бо-

лее высокий уровень в менеджменте качества и уровне конкурентоспособности среди других предприятий. Широкое использование премий в области качества — стимул улучшения качества и ориентир возможностей предприятии. Основная идея премий за качество заключается в том, что удовлетворение потребителей, сотрудников предприятия и влияние на общество может быть достигнуто через лидерство в политике и стратегии, управлении персоналом, ресурсами и процессами, которое в конце приводит к выдающимся результатам в бизнесе.

3. Использование мировых достижений научно-технического прогресса. Как показывает зарубежный опыт, научно-технический прогресс во многих развитых странах был определен прорывом именно в качестве. Сегодняшний успех производителя зависит от скорости его адекватной реакции на удовлетворение нужд потребителя. Другими словами — это умение оперативно управлять качеством продукции в зависимости от запросов потребителей. Успех такого управления во многом зависит от того, насколько ясны поставленные цели перед всеми работниками предприятия, насколько активно и осознанно они участвуют в процессе управления качеством. Главная цель многих предприятий мира — это снижение затрат на производство, высокое качество продукции, быстрый выход на рынок. Сейчас руководители предприятий, с одной стороны, должны иметь больше времени на то, чтобы осмыслить и отреагировать на изменение и усложнение продукции, процессов и запросов потребителей, а с другой — у них все меньше и меньше времени, чтобы приспособиться и привести в порядок управление предприятием. То предприятие, которое оперативнее сможет среагировать на быстро меняющиеся запросы потребителя при меньших издержках на обеспечение качества, и станет победителем в борьбе за качество, а, значит, и за потребителя, следовательно, и за прибыль.

Основные этапы внедрения и планирования процесса бенчмаркинга на предприятии можно представить в следующем виде:

1. Выбор предметя бенчмаркинга. Этот этап заключается в постановке следующих вопросов: куда мы хотим прийти? Где мы сейчас? Что нужно сделать, чтобы добраться до цели? Предметом бенчмаркинговой деятельности могут быть степень новизны товара, качество его изготовления, материальная база для распространения информации о товаре, меры по стимулированию сбыта, реклама, финансовые условия, динамизм сбыта, способность быстро реагировать на успехи рынка.

2. Выбор организации для сравнения. На этом этапе бенчмаркинга можно выделить следующие направления: внутренний бенчмаркинг; конкурентный бенчмаркинг; функциональный бенчмаркинг; общий (родовой) бенчмаркинг; консультационный бенчмаркинг.

3. Сбор информации. От качества информации зависит порядок и организованность во всем.

4. Анализ и обработка полученной информации. Данные о конкурентах, полученные в результате вышеперечисленных этапов бенчмаркинговой деятельности, должны сравниваться с аналогичными показателями и областями деятельности предприятия.

5. Внедрение улучшений. Данный этап бенчмаркинговой деятельности может осуществляться только при помощи команды, которую должны составить специалисты и профессионалы рассматриваемых областей предприятия. Внедрение улучшений на предприятии предполагает ответ на многие вопросы, например: как приблизиться к результатам конкурентов, какие применять технологии, средства, методы и подходы? Таким образом, успешная реализация концепции бенчмаркинга на предприятии — это вовлеченность руководства предприятия, понимание внутриорганизационных процессов, концентрация только на лучших примерах, непрерывный процесс улучшения своей деятельности, желание меняться и развиваться.

Происшедшие изменения после внедрения мероприятий становятся обычной текущей практикой. Если компания заинтересована в дальнейшем развитии, то необходим постоянный мониторинг того, насколько успешно работают все ее организационные и производственные системы и подсистемы. Практика свидетельствует, что процесс улучшений безграничен. Поэтому бенчмаркинг — вечный двигатель непрерывного самосовершенствования и улучшения деятельности предприятия, у которой не существует завершающего этапа общего процесса.

Поступила 13.12.05.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л. И. Зинина, доктор экономических наук,
С. С. Королев

В эпоху глобализации и интернационализации производства приоритетным критерием оценки эффективности и востребованности выпускаемой продукции становится конкурентоспособность, обусловленная объективными процессами экономического соперничества хозяйствующих субъектов рынка, то есть конкуренцией. Предметом конкуренции являются товары и услуги, а объектом — потребители и покупатели. Разделение предмета и объекта указывает на две сферы воздействия в данной борьбе, представленные товаром (предмет) и потребителем (объект). Следовательно, различны как методы конкуренции, так и способы оценки ее уровня [4].

В настоящее время не существует единого определения понятия «конкурентоспособность». Основными факторами, которыми порождается множественность его трактовок, являются различные исходные позиции экономистов, а также и то, что в качестве производителя рассматривается отдельное предприятие либо отрасль или экономика в целом. Так, А. Л. Глухов формулирует следующую дефиницию: конкурентоспособность — текущее положение предприятия на рынке (в первую очередь, занимаемая доля рынка — объем продаж в сопоставлении с общими по рынку объемами продаж предприятий-конкурентов) и тенденции его изменения [2]. Г. А. Васильев и Н. А. Нагапетьянц полагают, что это уровень экономических, технических и эксплуатационных параметров, которые позволяют выдержать соперничество с другими аналогичными фирмами/предприятиями/товарами на рынке [3].

К обобщающим факторам (детерминантам) конкурентоспособности предприятия исследователи относят товар, положение предприятия на рынке, сбыт, продвижение товара, производство [8].

Известен ряд толкований конкурентоспособности товара. Например А. А. Амбарцумов и Ф. Ф. Стерликов считают, что это — совокупность его потребительских свойств, определяющая его отличие от других аналогичных товаров по степени и уровню удовлетворения потребности покупателя и затратам на его приобретение и эксплуатацию [1]. В. П. Тарасова и Ф. А. Крутикова видят в конкурентоспособности товара способность продукции быть более привлекательной для потребителя (покупателя), по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения, благодаря лучшему соответствию качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам [9]. По мнению Л. Н. Родионовой, О. Г. Кантор, Ю. Р. Хакимовой, конкурентоспособен товар, у которого совокупный полезный эффект на единицу затрат выше, чем у остальных, и при этом величина ни одного из критериев не является неприемлемой для потребителя [7].

Таким образом, под конкурентоспособностью товара понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от товара-конкурента и, соответственно, обусловливающую его привлекательность для потребителя.

Все многообразие конкурентных отношений осуществляется на трех уровнях [6]:

а) микроконкретных видов продукции, производств, предприятий;

б) мезоотраслей, отраслевых корпоративных объединений предприятий и фирм горизонтального типа интеграции;

в) макронароднохозяйственных комплексов межотраслевого типа интеграции и т. п.

Конкуренцию характеризует двойственность: с одной стороны, идет нежелательное для поставщиков товаров и услуг постоянное соперничество на рынках сбыта, а с другой — оно объективно необходимо как основа развития экономики и демократии. Конкурентоспособность выражает степень соответствия отдельного класса объектов рыночным потребностям:

© Л. И. Зинина, С. С. Королев, 2007

предложения (товар) — спросу, предприятия — возможности обеспечить конкурентные преимущества, страны — экономической и социальной модели. Это понятие относительное, поскольку успешно лидирующий на одних рынках товар или производитель будет совершенно неконкурентоспособным на других. Поэтому надо разграничивать конкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках.

Таким образом, при формировании общей концепции конкурентоспособности следует учитывать все стороны данного явления. По опыту ряда стран конкуренция на внутреннем рынке служит базой для международной конкуренции.

Понятие «конкурентоспособность предприятия» включает большой комплекс социально-экономических характеристик, показывающих положение субъекта хозяйствования на рынке. В подобном понимании она представляет собой совокупность внутренних и внешних по отношению к нему факторов. Внутренние факторы зависят от уровня использования научно-технического, производственного, финансового, кадрового потенциала, потенциала маркетинговых служб предприятия, их реализации в процессе воспроизводства, позволяющей предприятию создавать продукцию, которая по ценовым и неценовым параметрам более привлекательна для потребителя, чем товар конкурентов. К внешним относятся социально-экономические и организационные факторы (законодательные основы деятельности, финансово-кредитная и налоговая политика, тип и емкость рынка, особенности влияния общественных организаций, политических партий и т. д.).

Конкурентоспособность предприятия включает процесс создания, выпуска и реализации товаров и услуг, пользующихся спросом на данном рынке в данный момент времени, и является показателем эффективности использования его потенциала. Поэтому при ее оценке более правильным будет рассматривать сумму, одной из составляющих которой будет конкурентоспособность товаров (услуг), а второй — конкурентный потенциал. При этом необходимо помнить, что это постоянно изменяющаяся величина: достигнув определенного уровня конкурентоспособности, нельзя сохранить его без всяких усилий. Поэтому, процесс поддержания и роста уровня конкурентоспособности предприятия требует системного управления.

Обобщая и дополняя сказанное, можно сделать следующие выводы. Понятие конкурентоспособности — базовое для любого предприятия и должно рассматриваться в трех взаимосвязанных аспектах: а) на уровне предприятия в целом; б) на уровне производства; в) на уровне продукции. Конкурентоспособность предстает комплексным системным свойством, по-разному проявляющимся на каждом из уровней.

Конкурентоспособность уровня предприятия служит общей мерой интереса и доверия к услугам предприятия на фондовом, финансовом и трудовом рынках. В числе главных факторов выступают стоимость предприятия, техническая оснащенность рабочих мест, реализуемая концепция управления, управленческие технологии, организационная система, человеческий капитал, стратегический маркетинг, техническая, инвестиционная и инновационная политика.

Конкурентоспособность производственного комплекса или отдельных его видов — интегральная мера общего потенциала производственной системы предприятия, характеризующей ее во всех ведущих сферах — научно-технической, финансово-экономической, кадровой, производственно-технологической.

Обеспечение привлекательности предприятия для инвесторов и доверия в сфере производства продукции возможно только при наличии конкурентоспособного производственного комплекса или отдельных его видов, инвестиции в которые способны качественно повысить параметры сферы бизнеса, общий и инновационный потенциал предприятия.

Отдельного внимания заслуживает оценка влияния издержек производственного комплекса, длительности цикла производства, обеспечения качества промышленной продукции и других факторов на конкурентоспособность производственного комплекса или его отдельных видов. Не исключена возможность достижения конкурентоспособного уровня только отдельных видов производств исходя из специфических условий предприятия.

Конкурентоспособность изделий предприятия измеряется степенью удовлетворенности, приверженности и лояльности потребителей продукции. Главными образующими становятся качество, полная цена (приобретение, эксплуатация, утилизация), сроки поставки, послепродажное

Таблица 1

Характеристика конкурентоспособности предприятия

Уровни конкурентоспособности		
Уровень продукции	Уровень производства	Уровень предприятия
Виды рынков		
Товарный	Товарный	Трудовой
	Трудовой	Фондовый
		Финансовый
Области конкурентоспособности		
Свойства товара	Потенциал производства	Сфера бизнеса
Стоимость	*Общий потенциал*	Организационная система
Качество	— Финансы	Стратегическое планирование
Сроки изготовления	— Оборудование	Стратегический маркетинг
	— Технологии	Человеческий капитал
	— Персонал	Технологическая политика
	Инновационный потенциал	Управление активами
	— Инфраструктура	Управление результатами
	— Инновационная культура	Управление возможностями
		Капитализация
		Стоимость предприятия
Показатели конкурентоспособности		
Качество (требования ISO 9000:2000)	Трудоемкость производства промышленной продукции	Темпы роста доходов и прибыли
Цена (приобретение + эксплуатация + утилизация)	Уровень затрат и потерь на производство	Гарантированная экономическая добавленная стоимость
Сроки изготовления	Длительность цикла производства	Коммерческий рост в целевых рынках
Поддерживаемость изделий на этапах жизненного цикла	Квалификация персонала, способного реализовать производственный потенциал	Суммарный рынок
	Качество производимой продукции и его соответствие стандартам и требованиям	Стратегические расхождения
	Гибкость отработки требуемой конфигурации изделия, его поддержка и обслуживание	Уровень социальной ответственности

обслуживание, информационная поддержка изделий на всем жизненном цикле. Сочетание основных параметров конкурентоспособности в зависимости от ее уровней приведено в табл. 1.

Вплоть до второй половины 1980-х гг. проблемы конкурентоспособности, стоявшие перед отечественными предприятиями, практически всегда формулировались в виде задач обеспечения конкурентоспособности продукции. Сложившаяся на настоящий момент ситуация отличается тем, что интересы большинства участников рынка группируются вокруг экономических объектов, самостоятельно привлекающих факторы производства, использующих их и распределяющих полученную продукцию. Смещение центров управления экономическими явлениями с макро- на микроуровень требует разработки механизмов принятия внутрифирменных решений.

Ключевым этапом процесса принятия того или иного решения является анализ альтернативных вариантов и выбор наиболее полно отвечающего поставленным целям. При этом по мере формирования рыночных отношений внутри страны и вовлечения ее в мировые хозяйственные связи вопросы конкурентоспособности переходят непосредственно к предприятию и отраслям материального производства. Фирма-производитель, поставляющая свои товары как на внешний, так и внутренний рынок, не может длительное время занимать устойчивые позиции, опираясь в своей стратегии только на показатели конкурентоспособности товара, не учитывая мировые уровни качества и издержки по созданию и реализации товара. При принятии решения о расширении производства или его сокращении, осуществлении инвестиций в целях модернизации технологического

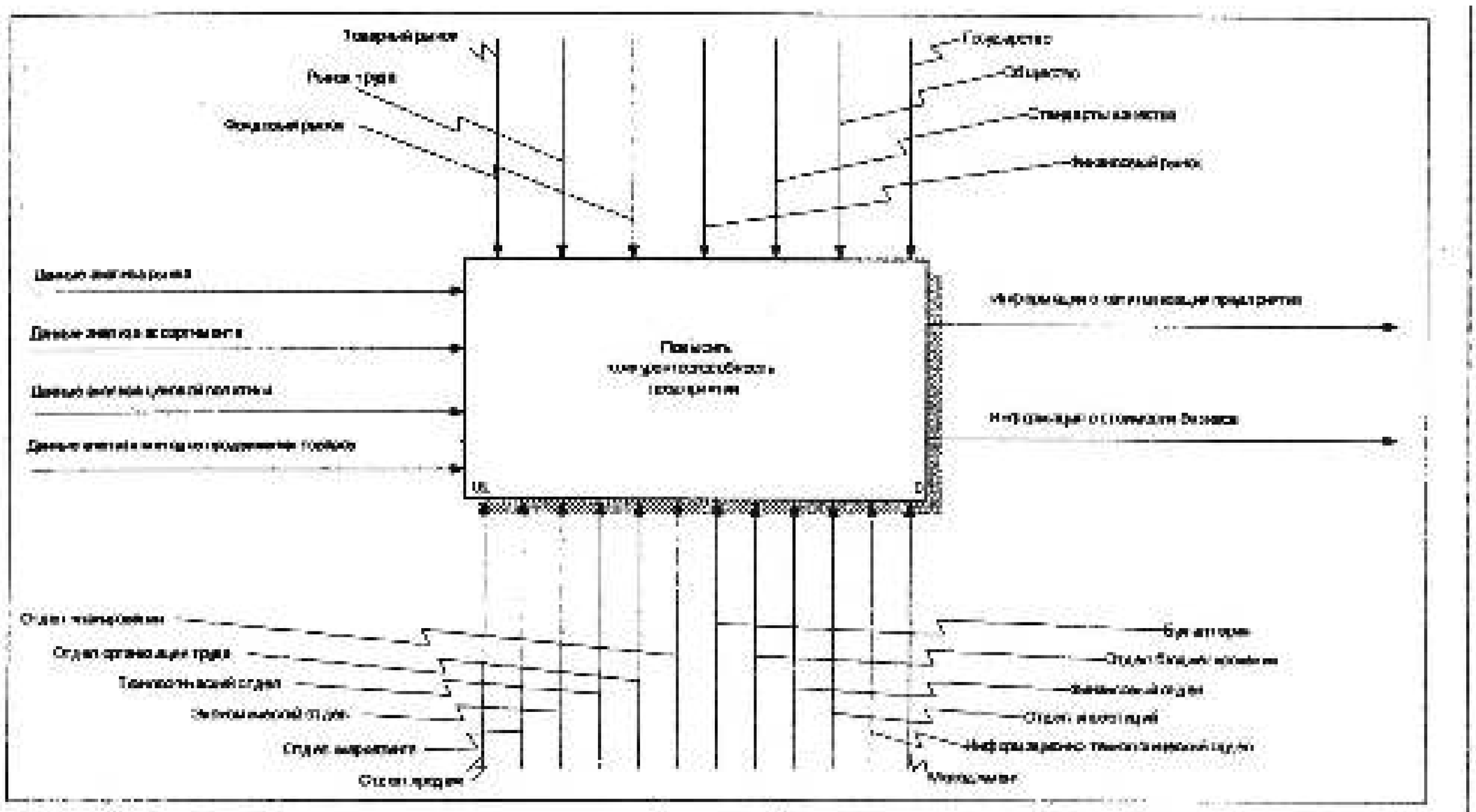


Рисунок 1

Работа «Повысить конкурентоспособность предприятия»

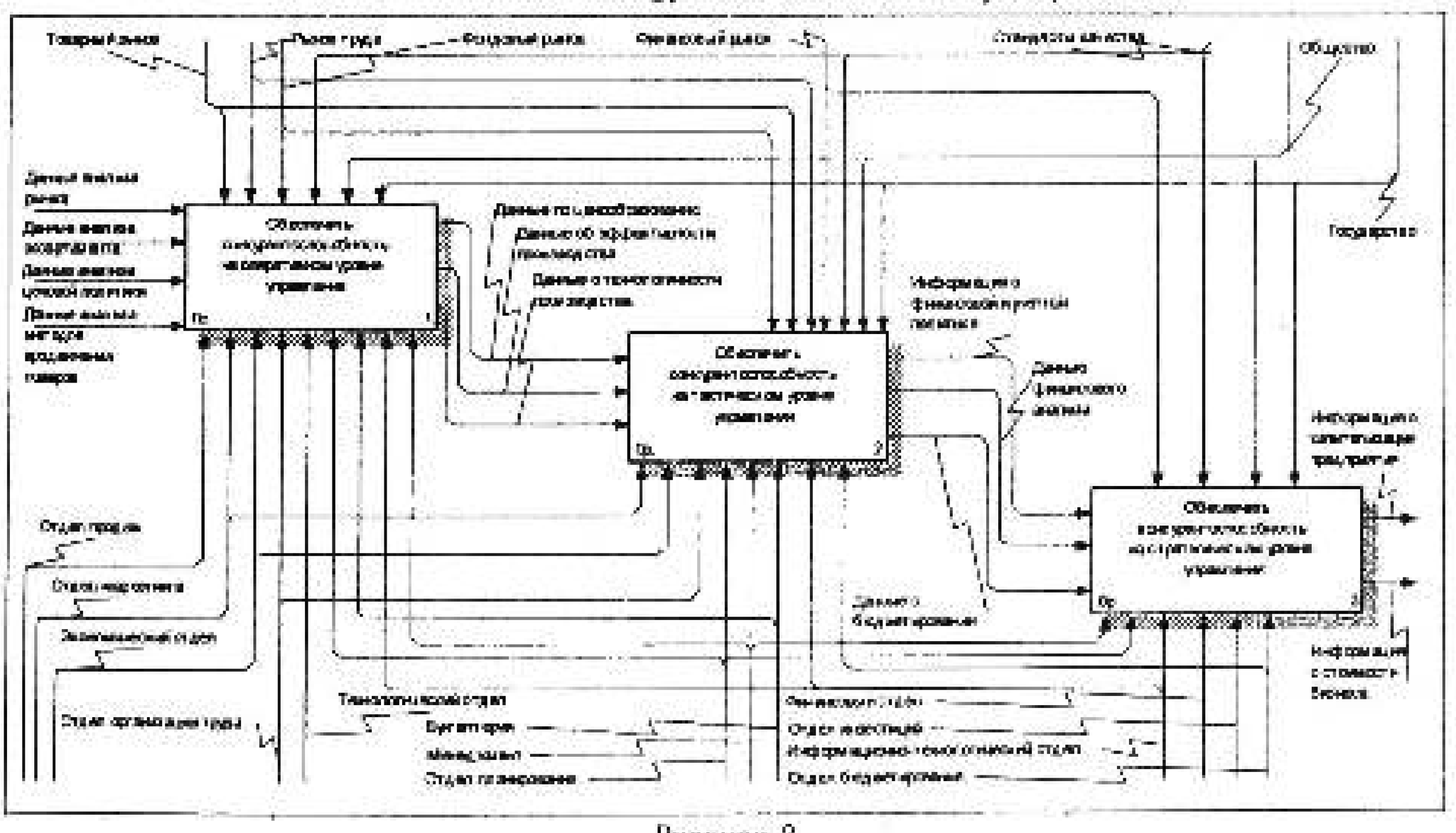


Рисунок 2

Декомпозиция работы «Повысить конкурентоспособность предприятия»

оборудования, обновления продукции непременно требуется оценка конкурентоспособности производителя или предприятия.

В связи с этим необходимы разработка рыночной стратегии предприятия, формулирование им долговременных целей. При огромном различии управленческих подходов в системе обеспечения конкурентоспособности можно выделить две группы показателей:

а) доля компании на рынке, ее динамика, объем продаж и т. д., которые в обобщенном виде отражают степень удовлетворения потребителей продукцией или услугами предприятия;

б) объем прибыли, норма прибыли, производительность труда, отражающие уровень эффективности производства данного предприятия.

Рост эффективности производства — основа повышения прибыльности и выживания в

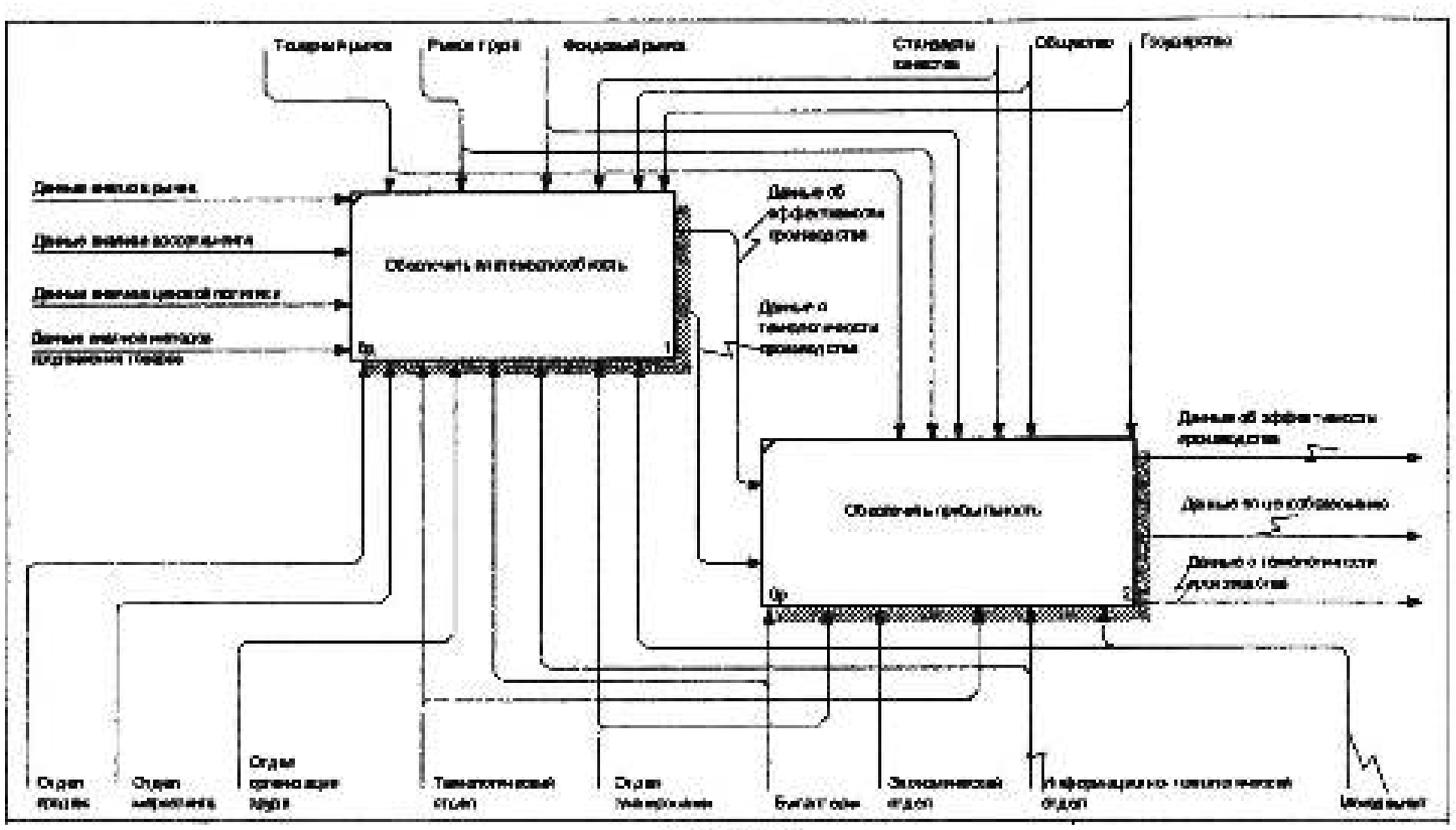


Рисунок 3

Декомпозиция работы «Обеспечить конкурентоспособность на оперативном уровне управления»

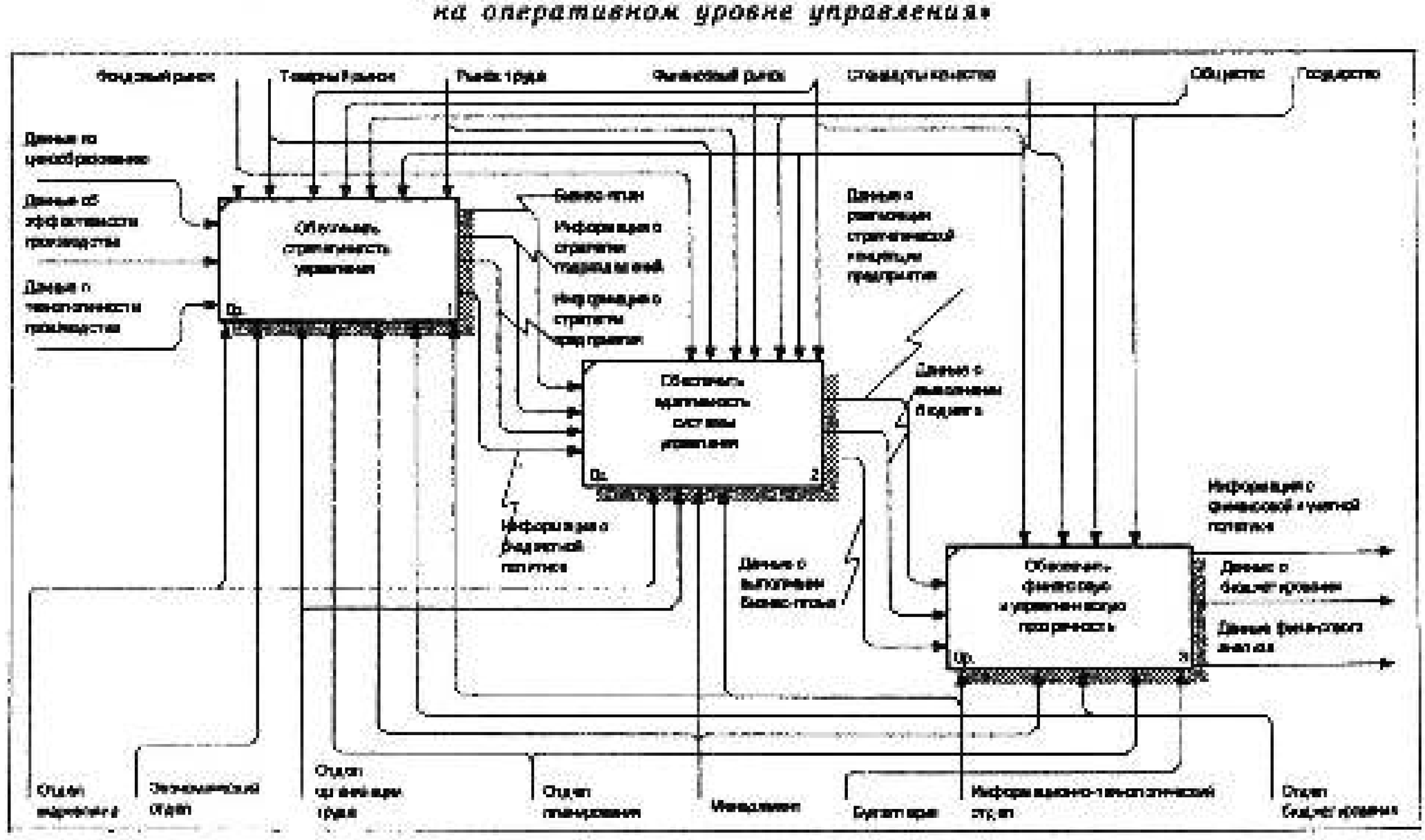


Рисунок 4

Декомпозиция работы «Обеспечить конкурентоспособность на тактическом уровне управления»

конкурентной борьбе, особенно в современных условиях резкого ускорения НТП. Именно поэтому рост производительности должен стать приоритетной целью внутрифирменного управления. В долгосрочном плане главным фактором производительности, по мнению Дж. В. Кендрика, являются инновационные изменения в технике и организации производства, ведущие к снижению его издержек.

Кроме того, называют еще один путь усиления устойчивости предприятия на рынке — не обособленную цель обеспечения рентабельнос-

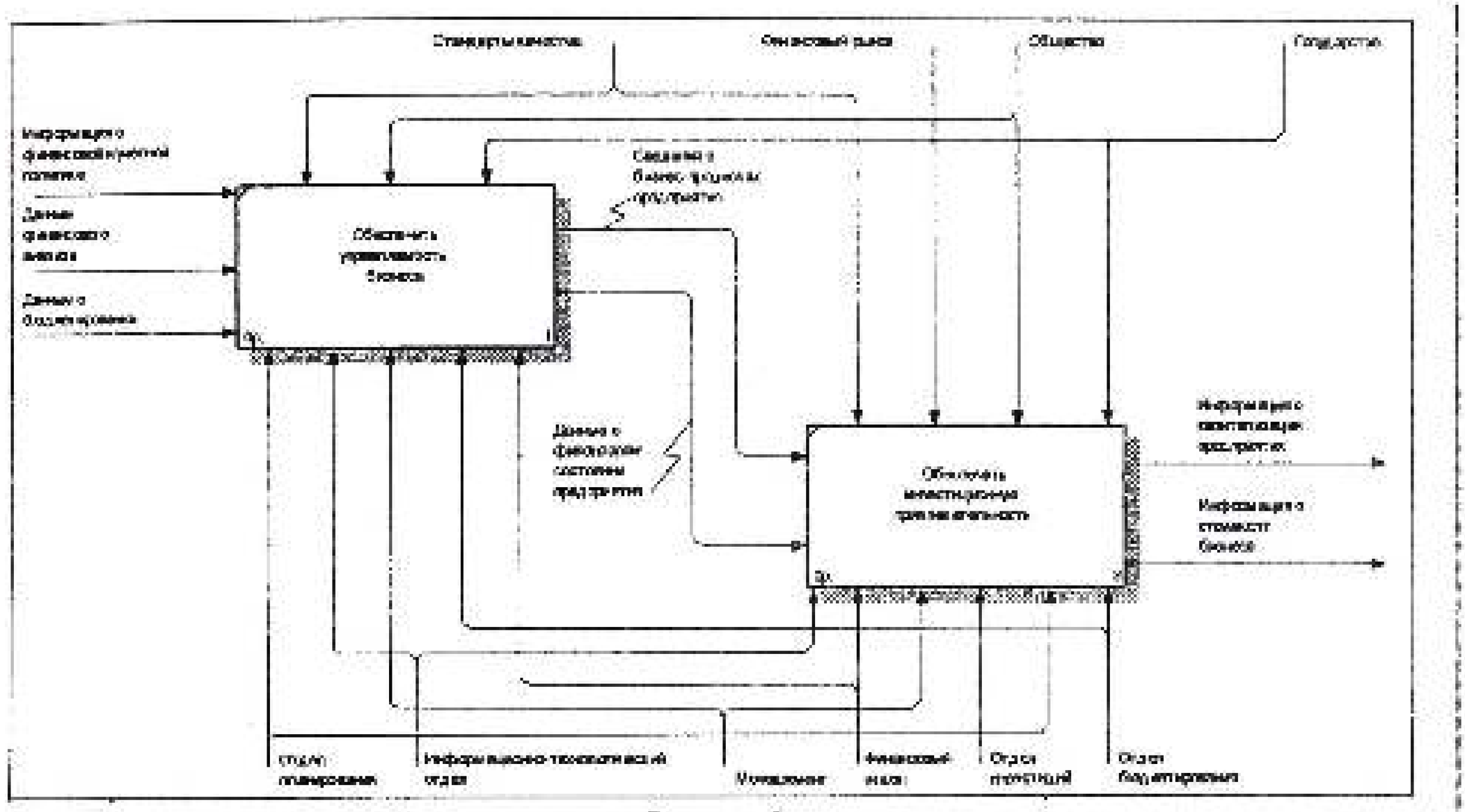


Рисунок 5

Декомпозиция работы «Обеспечить конкурентоспособность на стратегическом уровне управления»

ти, а именно рост стоимости бизнеса (разности между стоимостью капитала, внесенного владельцем доли при создании предприятия, и стоимостью этой же доли при ее возможной продаже). Как справедливо отмечает М. Скотт, если капитал будет преумножен, то можно утверждать, что предприятие твердо контролирует свой сегмент рынка [7]. Это означает, что оценка и управление стоимостью предприятия выступают главным инструментом достижения конкурентоспособности, так как соответствующие им методики предлагают взаимосвязанные критерии оценки результатов: стоимость компании, отдельных бизнес-единиц и бизнес-процессов. На их основе можно строить деятельность предприятия.

По мере развития каждое предприятие сталкивается с проблемами и задачами, преодоление и решение которых осуществляются посредством применения различных управленческих методик и технологий. Необходимо проанализировать эти задачи и выявить ключевые характеристики или индикаторы конкурентоспособности, отражающие состояние предприятия в процессе его эволюции.

Первая задача, возникающая в условиях рынка, это элементарное выживание или обеспечение платежеспособности. Она решается с помощью принятия экстренных мер по реализации уже произведенной продукции, проведение ряда маркетинговых мероприятий (анализа рынка, ассортимента, ценовой политики, методов продвижения товара.

По мере достижения платежеспособности встает естественная задача обеспечения прибыльности деятельности. На этом этапе маркетинговые меры нужно дополнять экономическими (анализом затрат на производство, себестоимости и ценообразования) и организационно-технологическими (анализ эффективности производства, технологичности и т. п.).

Первой ключевой характеристикой на втором уровне является стратегичность управления. Менеджмент компании после решения текущих задач должен сосредоточиться на более долгосрочных целях и задачах. Для их решения разрабатываются стратегическая концепция предприятия, а на основе SWOT-анализа и бизнес-планов — стратегии для каждого подразделения.

Следующая важная задача — структурирование и достижение адаптивности системы управления. Под ней понимается соответствие организационной структуры, методов, принципов и механизмов управления предприятием его целям, функциям и стратегиям. Конечная цель адаптации предприятия — победа в конкурентной борьбе за потребителя, за рынки

сбыта как закономерный итог его интегрированных усилий по реализации организационно-экономической системы адаптации.

Другой актуальной проблемой становится обеспечение финансовой и управленческой прозрачности. Это подразумевает наличие у предприятия финансовой структуры (выделение так называемых центров финансового учета и ответственности), финансовой и учетной политики, соответствующей международным принципам и стандартам учета (GAAP, IAS). Обеспечение финансовой и управленческой прозрачности достигается также своевременным и правильным использованием таких инструментов, как финансовый анализ, бюджетирование (финансовое планирование, прогнозирование и принятие решений на основе составления планов (бюджетов), менеджмента привлечения заемных и размещения свободных средств, управление портфелем инвестиций, антикризисное управление, лизинг, факторинг, страхование и т. д.

В ходе своего развития предприятие сталкивается с так называемыми проблемами роста. Симптомами их могут быть: усложнение информационных, материальных и иных потоков на предприятии, ухудшение финансового состояния, снижение общей организованности (повышение уровня энтропии предприятия как системы), сбои в основных бизнес-процессах и др. Решение данных проблем на современном уровне предполагает применение тех или иных управленческих методик, предлагаемых многими западными и российскими консультационными компаниями, внедрение адекватных современных информационных технологий. При этом возникает необходимость согласования и организации интегрированного взаимодействия финансовых и управленческих методик и информационных систем, внедренных на предприятии, а также создания и ведения информационной базы управленческих решений, экспертных систем, средств и систем поддержки принятия решений, которые должны стать его «генетической памятью».

Это должно способствовать самоорганизации и адаптации бизнеса во внешних и внутренних условиях, создать дополнительные конкурентные преимущества вследствие эффекта синергизма, повысить уровень конкурентоспособности предприятия.

Наряду с вышеуказанным важная задача заключается в обеспечении инвестиционной привлекательности, что позволит увеличить капитализацию и, следовательно, стоимость капитала, вложенного собственниками.

Взаимосвязь выявленных ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью можно представить в виде бизнес-процесса, описанного согласно нотации IDEF-0 (рис. 1 — 5).

Последовательность формирования и реализации системы управления конкурентоспособностью состоит из ряда этапов:

1) установления целевой ориентации системы и рамок ее функциони-с рования;

2) формирования и анализа системы факторов, влияющих на конкурентоспособность и стоимость предприятия;

3) определения и декомпозиции по уровням управления (стратегическому, тактическому и оперативному) конкретных целей, объектов и критериев функционирования системы;

4) разработки системы базовых показателей, определяющих эффективность функционирования системы по каждому объекту и уровню управления;

5) формирования состава задач системы;

6) разработки функциональной структуры системы;

7) установления алгоритмов и организационных регламентов формирования управленческих воздействий и перераспределения ресурсов / при изменении показателей деятельности системы;

8) разработки информационной схемы взаимодействия подсистем управления конкурентоспособностью.

Цель создания такой системы — повышение конкурентоспособности предприятия на стратегическом уровне на основе разработки механизма комплексной оценки обоснованности всех принимаемых управленческих решений с точки зрения их влияния на изменение конкурентоспособности.

Внедрение системы управления конкурентоспособностью позволяет:

— установить приоритеты и сбалансировать цели операционной, инвестиционной, финансовой, маркетинговой стратегий предприятия;

— системно и комплексно решать задачи разработки и оптимизации производственной, инвестиционной и финансовой политики;

— эффективно использовать материальные, финансовые и человеческие ресурсы;

— обеспечить конкурентоспособность предприятия.

Таким образом, управление конкурентоспособностью должно рассматриваться как интегрирующий процесс, направленный на обеспечение конкурентоспособности предприятия за счет концентрации общих усилий на важнейших ее факторах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Амбарцумов А. А.** 1000 терминов рыночной экономики: справочное пособие / А. А. Амбарцумов, Ф. Ф. Стерликов. М.: Крак-Пресс, 1993. 320 с.

2. **Глухов А. Л.** Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения / А. Л. Глухов // Маркетинг. 1999. № 2.

3. Коммерческое товароведение и экспертиза / под ред. Г. А. Васильева, Н. А. Нагапетьянца. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. 135 с.

4. **Лунев В. Л.** Тактика и стратегия управления фирмой / В. Л. Лунев. М.: Финпресс, НГАЭ и У, 1997. 356 с.

5. **Родионова Л. Н.** Оценка конкурентоспособности продукции / Л. Н. Родионова, О. Г. Кантор, Ю. Р. Хаккимова // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 1.

6. **Сенчагов В. К.** Конкурентоспособность и инвестиционный потенциал экономики России / В. К. Сенчагов, А. Н. Захаров, А. А. Зоким // Бизнес и банки. № 13.

7. **Скотт М.** Факторы стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / М. Скотт; пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. 432 с.

8. **Соколова Л. В.** Адаптация предприятий к условиям рынка / Л. В. Соколова. Харьков: ФОРТ, 1996. 246 с.

9. **Тарасова В. П.** Толковый словарь рыночной экономики / В. П. Тарасова, Ф. А. Крутикова. М.: Глория, 1993. 302 с.

Поступила 03.11.99.

ПРОБЛЕМА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В. В. Рунков, кандидат экономических наук

Уровень продовольственной безопасности страны в 33 % вызывает необходимость резкого увеличения производства сельскохозяйственной продукции. Национальный проект «Развитие АПК» на 2006 — 2007 гг. нацелен на привлечение в этот период на развитие сельского хозяйства республики более 10 млрд руб. инвестиций. Особое внимание уделяется строительству молочных комплексов с беспривязным содержанием коров, а также свиноводческих комплексов на 10,5 тыс. свиноматок. Освоение этого проекта даст весомую прибавку животноводческой продукции.

Но нельзя забывать, что аналогичные проекты осваивались в 1980-х гг. Молочные комплексы были построены в колхозе «Большевик», совхозе «Коммунар» Лямбирского района, совхозе «Юбилейный» Чамзинского района, совхозе «Луховский» Октябрьского района; животноводческие комплексы мясного направления — в Краснослободском, Ковылкинском, Старошайговском районах; свиноводческие комплексы — в Ардатовском, Краснослободском, Торбеевском районах. Но они не дали ожидаемых результатов. Основным сдерживающим фактором освоения проектных мощностей по продуктивности и производству животноводческой продукции оставался дефицит кормов и низкая предпринимательская деятельность трудовых коллективов, что приводило в большинстве случаев к отрицательным результатам и разбалансированности общегосударственных и хозрасчетных интересов предприятия. Но сельское хозяйство, будучи общегосударственной собственностью, поддерживало финансовое состояние на положительных отметках за счет всевозможных дотаций, льготных кредитов и списания долгов. Экономические отношения отражали политику государства, учитывались в показателях оплаты труда на разных этапах строительства социализма: валовой продукции, денежного дохода, валового дохода.

В дореформенный период основные показатели отрасли растениеводства, животноводства, строительства, финансирования, оплаты труда, поставок материальных ценностей (техника, удобрения, запчасти, топливо-смазочные материалы и т. д.) доводились вышестоящими хозяйственными и партийными уровнями (район, республика, государство). Предприятия несли ответственность за выполнение доведенных плановых показателей.

В современных условиях ответственность за деятельность предприятия полностью ложится на руководителя. Он формирует аппарат управления, организует через него эффективное использование трудовых, денежных и материальных ресурсов, рационально сочетает административные, экономические и социально-психологические методы управления и обеспечивает самоокупаемость продукции и самофинансирование предприятия. Другого пути в рыночных условиях не существует, это должен твердо знать руководитель, когда занимает такую ответственную должность. Он осуществляет текущую (годовую) деятельность предприятия через бизнес-план, которая

© В. В. Рунков, 2007

через информационно-экономическую службу соизмеряет результативность всех структурных подразделений и при существенных отклонениях вносит коррективы в их работу.

Организация четкий слаженной работы всех звеньев предприятия осуществляется путем внедрения внутрипроизводственных хозрасчетных отношений, которые охватывают широкий спектр производственных вопросов и выполняют многопрофильные функции, включая в себя:

— административный метод управления: принятие решения о переводе сельскохозяйственного производства на хозрасчетные отношения;

— аналитический метод: подготовку информации по производственным и экономическим показателям за ряд лет (желательно за 5 лет) для оценки результатов работы;

— подготовительную работу: формирование трудовых коллективов на основе внутрипроизводственного планирования разработку пакета документов по хозрасчетным отношениям;

— разъяснительную работу: сначала среди специалистов о необходимости перехода на хозрасчетные отношения, далее среди работников структурных подразделений о принципах и методах работы на этой прогрессивной форме организации и оплаты труда и хозяйствования, которая учитывает одновременно интересы предприятия и личные интересы работников;

— внедренческую работу, на которую следует отвести 2 — 3 месяца, в течение которых анализируется работа подразделений при прежних и новых формах хозяйствования и их преимущества и недостатки;

— управленческую функцию, которая решает вопросы согласованной работы всех звеньев сельскохозяйственного производства, устраняет разбалансированность в технических и трудовых ресурсах, повышает роль хозрасчетных отношений как экономического метода воздействия на производство;

— контрольную функцию, которая с помощью оперативного управления обеспечивает интересы предприятия и структурных подразделений информационными ресурсами для своевременного выполнения технических, технологических и организационных процессов производства сельскохозяйственной продукции;

— мотивационные интересы, которые предусматривают создание социально-бытовых и производственных условий по повышению престижности труда, обеспечению работников заработной платой не ниже прожиточного минимума с целью воспроизводства рабочей силы;

— экономические отношения между предприятием и трудовыми коллективами, которые регулируются договорами, на основе взаимных интересов.

— инновационный фактор, влияющий на эффективность интенсивных технологий производства сельскохозяйственной продукции на основе технического оснащения производства, его соответствия современному уровню развития науки и техники, состояния организации производства и труда, использования имеющихся в этой области научных методов и передового опыта;

— воспитательную работу, нацеленную на повышение ответственности по выполнению взятых на себя обязательств по производству сельскохозяйственной продукции;

— учетную функцию, при которой бухгалтерский учет осуществляет достоверный учет производства продукции и ее качества и денежно-материальных затрат по всем структурным подразделениям;

— дальнейшее влияние хозрасчетных отношений на уровень развития бизнеса аграрного производства и снижения порога продовольственной безопасности страны (33 %) до допустимого.

Основная нагрузка для решения этих проблемных вопросов ложится на руководителя предприятия, который участвует в решении народнохозяйственных интересов страны и локальных интересов коллектива. В случаях разбалансированности техническими средствами производства огромную ответственность берет на себя руководитель предприятия при оформлении кредитов, когда для сбербанков страны основным условием их предоставления является подтверждение залоговой стоимости реальными материальными ценностями. Так, руководитель ООО «Альянс» Краснослободского района в течение года обдумывал выбор наиболее эффективных решений по строительству животноводческого комплекса с беспривязным содержанием коров на 1 000 голов, согласовывал с хозяйственными и руко-

водящими органами района, республики выделение кредита в пределах 150 млн руб. Другого пути у него не было. Это правильное решение, так как вывод из кризиса даже в США в 1930-х гг. был осуществлен только за счет технической модернизации производственной базы страны. Это должны учитывать руководители предприятий, в которых оборотные фонды полностью исчерпаны.

Главные специалисты в рыночных действиях должны выполнять роль технолога-организатора, владеть знаниями производственных и экономических вопросов, проводить занятия в трудовых коллективах с анализом производства сельскохозяйственной продукции и денежно-материальных затрат на ее производство. Главные специалисты, отвечающие за деятельность соответствующих отраслей, также должны вознаграждаться за показатели руководимых ими отраслей, конечным результатом которых является предпринимательский доход. Это обязательное условие, чтобы исключить антагонизм между ними и работниками трудовых коллективов. По оплате труда все работники данного предприятия должны быть поставлены в равные условия.

Учитывая такие позитивные перемены, специалисты должны перестроить свою работу на обязательное применение прогрессивных технологий, а для этого им необходимо пополнить свои профессиональные знания по вопросам производства и организации сельскохозяйственной продукции, нацелить на плодотворную работу всех работников села, используя для этих целей арсенал разъяснительной и воспитательной работы. Принимаемые меры позволят повысить эффективность сельскохозяйственного производства, а у работников трудовых коллективов вселят уверенность при решении всех намеченных планов. Хотя и здесь не обходится без скептиков, не замечающих позитивных перемен в сельском хозяйстве.

Руководители и специалисты структурных подразделений и отраслей, сочетая личную ответственность и мотивацию труда за конечные результаты производственной деятельности, в обязательном порядке должны вознаграждаться от обобщающего показателя, т. е. от предпринимательского (хозрасчетного) дохода. Это обстоятельство вынуждает их осваивать нормативный метод планирования, ежемесячно подводить итоги по себестоимости продукции, затратам, прибылям, убыткам и совместно с трудовыми коллективами определять направление дальнейшей работы. В рыночных условиях требуется организатор производства, а не консультант, фиксирующий проблемы сельскохозяйственного производства.

В этих условиях специалисты более ответственно должны подходить к своей работе. В их задачу входит освоение механизма хозрасчетных отношений: текущее планирование, контроль за деятельностью хозрасчетных подразделений, подведение итогов, начисление заработка от предпринимательского дохода. В дореформенный период существовавший механизм начисления гарантированного заработка не побуждал их к достижению оптимальных результатов, что неприемлемо в рыночных условиях. Поэтому на руководителей и специалистов распространяются хозрасчетные отношения, механизм которых позволяет им получать заработную плату от конечных результатов производственной деятельности структурных подразделений или предприятия. С внедрением хозрасчетных отношений работники трудовых коллективов проявляют обеспокоенность, так как показатели их работы влияют на заработок. Совместная коллективная заинтересованность на основе хозрасчетных отношений в производстве продукции позволяет повышать эффективность сельскохозяйственного производства.

Проводимая работа в ООО «Альянс» Краснослободского района по совершенствованию производственно-экономических отношений позволяет устранять негативные последствия производственной деятельности хозяйства и добиваться определенных позитивных результатов. Такой путь развития даст возможность перейти к стабилизации и дальнейшему подъему сельского хозяйства республики.

Поступила: 16.11.06.

ПРОБЛЕМА ЗАКРЕПЛЯЕМОСТИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА СЕЛЕ

Б. И. Ломакин, кандидат экономических наук,
Н. Г. Бельтюкова

Осложнение экономической ситуации в аграрном секторе и усиление напряженности на рынке труда в целом привели к росту числа безработных среди сельской молодежи. Наряду с производством продукции в АПК существуют нерешенные задачи в социальной сфере села.

В настоящее время достаточно остро обозначилась проблема занятости молодежи на селе, трудоустройства выпускников высших и средних профессиональных учебных заведений, их закрепляемости на сельскохозяйственных предприятиях.

Существует ряд причин, отрицательно влияющих на закрепляемость работников села, особенно молодежи: плохие жилищные и социально-бытовые условия, малый размер заработной платы, плохие условия труда, а отсюда — низкий престиж сельскохозяйственного труда.

Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства в республике Мордовия в 2005 г. составила 3 154,8 руб., что в 1,6 раза меньше, чем в среднем по республике, почти в 2 раза меньше, чем в промышленности, в 2,3 раза — чем в транспорте и т. д. Устранение комплекса производственных и социальных проблем может обеспечить профессиональную устойчивость закрепляемости сельскохозяйственных специалистов. В 2005 г. обеспеченность ими сельскохозяйственных организаций Республики Мордовия такова: главными руководителями и специалистами — 91 % против 88 % в 2004 г. Из 4 402 главных специалистов и руководителей 41 % имеют высшее образование, 47 % — среднее специальное, 22 % — практики, не имеющие специального образования. Возрастной состав руководителей и специалистов до-

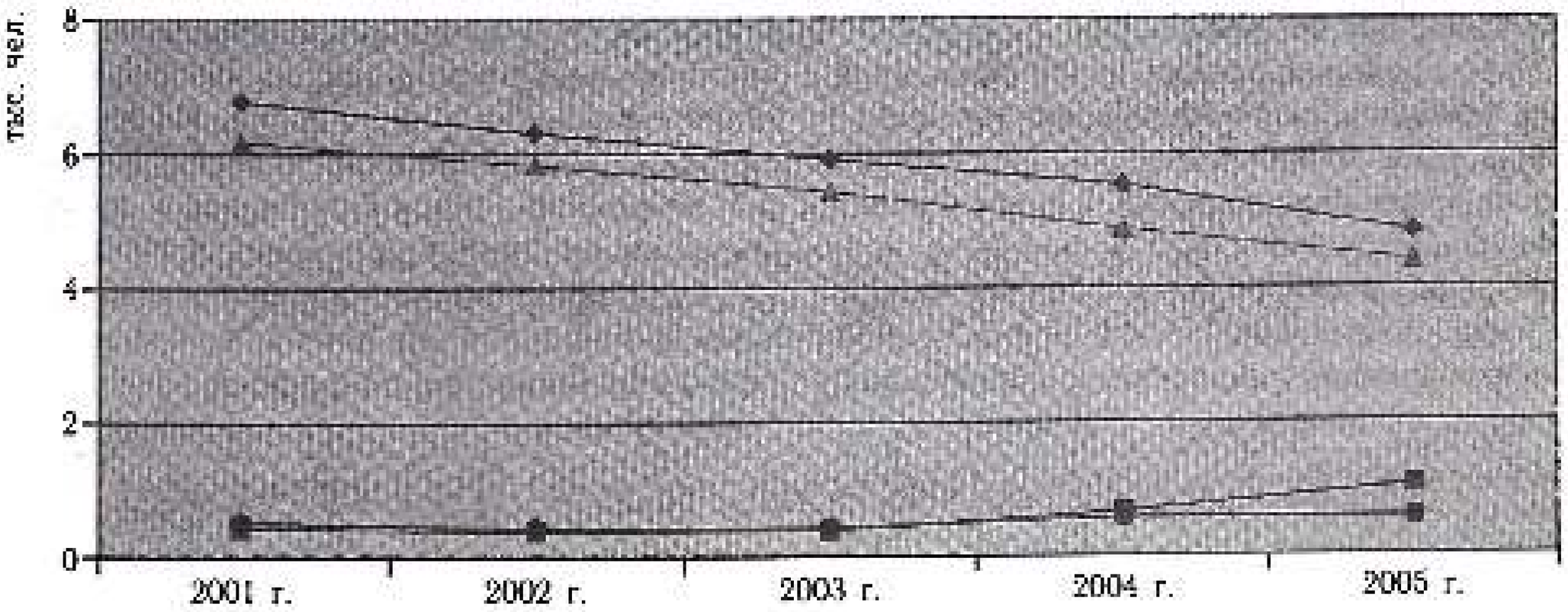


Рисунок 1

Динамика численности главных руководителей и специалистов на сельскохозяйственных предприятиях республики Мордовия

© Б. И. Ломакин, Н. Г. Бельтюкова, 2007

Таблица 1

Закрепляемость молодых специалистов сельскохозяйственных предприятиях Республики Мордовия за 2004 г.

Специальность	Миграционный отток специалистов, чел.		Уровень закрепляемости специалистов, %	
	С высшим образованием	Со средним образованием	С высшим образованием	Со средним образованием
Агрономия	34	25	40	47
Зоотехния	30	39	38	50
Механизация	220	346	8	15
Ветеринария	80	28	18	50
Экономика сельского хозяйства	108	276	6	11
Бухгалтерский учет	104			
Технология производства сельскохозяйственной продукции	63	92	17	16

вольно молодой. Так, доля работающих в возрасте от 30 до 55 лет — 85 %, руководители и специалисты до 30 лет составляют 12 %, в пенсионном возрасте лишь 3 % (рис. 1).

Основными поставщиками специалистов сельского хозяйства являются различные учебные заведения. В 2004 г. высшими и средними профессиональными учебными заведениями Мордовии было подготовлено 4 178 специалистов, из них принято на работу в сельскохозяйственные организации республики лишь 438 человек, что составляет только 10 % от выпускников, а к концу года осталось работать еще меньше — 290 человек.

Идет процесс миграции работников сельского хозяйства, особенно молодежи (табл. 1). Большинство из них уезжает в город, где реализует интеллектуальный и трудовой потенциал.

В период до 2010 г. напряженность на рынке труда может возрасти. В связи с этим большое значение приобретает разработка системы мер по повышению уровня занятости сельской молодежи.

В закреплении специалистов на селе определенную роль может сыграть целевая контрактная подготовка, для чего необходимо решить ряд организационных, экономических и социальных проблем: организовать в сельских школах работу по профориентации на сельскохозяйственные специальности, увеличить роль профессиональных училищ. В каждом районе республики, конечно, пока иметь СПТУ невозможно. По нашему мнению, необходимо открыть их филиалы в Аграрном институте, при колледжах и крупных сельскохозяйственных предприятиях. Эти мероприятия не только приведут к увеличению числа выпускников, но и приблизят образовательные учреждения к местам проживания учеников, обеспечат лучший учет местных производственных условий. Такие выпускники быстрее адаптируются к условиям работы. Село пополнится молодыми высококвалифицированными кадрами.



Рисунок 2

Интеграция «СХП — колледж — вуз»

В связи с этим целесообразно привлечь сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия к процессу интеграционного образования, благодаря чему решится также очень важный вопрос — тесная увязка численности выпускников и предоставление рабочих мест молодым специалистам. Профессиональная подготовка показана на рис. 2.

Из экономических проблем следует обратить внимание на предоставление льгот тем учреждениям, которые принимают активное участие в образовательном процессе. На региональном уровне на предприятиях, где студенты проходят производственную практику, затраты, связанные с практикой, можно отнести к средствам Фонда социального страхования. В результате снизится налоговые отчисления сельскохозяйственных организаций и повысится материальная заинтересованность предприятий. Можно пойти еще и на другой шаг — повысить материальную заинтересованность специалистов хозяйств, которые помогают приобретению практикантами производственных навыков.

В части закрепления молодых квалифицированных кадров на селе, по нашему мнению, необходимо создать центр оценки кадров. Наличие в республике центра позволит в короткие сроки выявить потенциальные возможности работников, отразить слабые и сильные стороны управленцев, установить потребность в повышении квалификации специалистов, определить результативность обучения. Это позволит выявить резерв руководящих кадров.

В настоящее время большая их часть работает не по специальности, зачастую заняты только личным подсобным хозяйством. Для того, чтобы постоянно пополнять знания, необходимо создать в республике информационно-консультационный центр, где смогут принять активное участие как профессиональные педагоги, так и высококвалифицированные работники с опытом передовой практики.

Конечно, самым главным вопросом в закрепляемости кадров в настоящее время является повышение заработной платы, решение вопроса с жильем, на что нацелена национальная программа «Развитие АПК».

Таким образом, вопрос обеспечения сельского хозяйства кадрами необходимо осуществлять комплексно: совершенствовать обучение, обеспечивать рабочими местами, решать социальные проблемы.

Поступила 04.10.06.

ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Е. С. Петрова, кандидат экономических наук

Развитие экономики России на пути рыночных преобразований выявило множество социально-экономических проблем, особенно на региональном уровне. Законы рынка выступают и мощным стимулом экономического развития, и серьезной разрушительной силой в случае неумелого их использования. Опыт развития большинства стран подтверждает полную несостоятельность тезиса о «невидимой руке» рынка, которая направит и предопределит развитие каждого субъекта рынка. Ориентация на полное рыночное саморегулирование становится особенно рискованной линией поведения в современной кризисной ситуации. Создавшиеся условия выдвигают требования поиска и использования новых подходов к управлению хозяйством страны.

Одним из проверенных практикой методов государственного регулирования экономического и социального развития регионов являет-

© Е. С. Петрова, 2007

ся программно-целевой метод. Программно-целевой метод — это способ формирования системы плановых решений макроэкономических проблем с использованием целевых программ. Его сущность заключается в отборе основных целей социального, экономического и научно-технического развития, разработке взаимосвязанных мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами и эффективном развитии общественного производства. Он предполагает разработку плановых документов с предварительной оценкой конечных общественных потребностей исходя из целей национальной экономики при дальнейшем определении эффективных путей, средств и организационных мероприятий по их достижению и ресурсному обеспечению.

Целевые комплексные программы социально-экономического развития выступают связующим звеном между целью и средствами ее достижения. Они составляются на период, необходимый для реализации поставленных целей, с выделением плановых периодов и основных этапов осуществления.

Комплексными они называются потому, что в них предусматриваются все необходимые мероприятия социально-экономического, производственного, научно-исследовательского, организационно-хозяйственного регулирования для достижения конечных целей. Программно-целевой метод охватывает не только стадию реализации целевых комплексных программ, но и этапы анализа проблем и обоснования целесообразности их программного решения.

Проблемы регионального развития (общефедеральные, региональные и местные) и целевые программы как бы созданы друг для друга. Очень сложно найти метод, более подходящий для решения многофакторных, многоаспектных и внутренне противоречивых проблем территориального развития, чем программно-целевой, и, несомненно, трудно представить другую проблему, которая способна ярче, чем конкретные региональные ситуации, проявить все потенциальные возможности программно-целевого метода. Основной причиной для максимально широкого применения программно-целевого подхода в практике федерального, субфедерального и муниципального регулирования регионального развития является безальтернативность, так как во многих случаях ничто иное (если есть желание действительно решить проблему) использовать просто нельзя. В основе предпочтительности программно-целевого подхода лежит его уникальная способность системно воздействовать на предмет регулирования, как бы стягивая вокруг единой цели и политические, и социальные, и экономические, и экологические, и многие другие частные решения. Поэтому рассматриваемый метод наиболее соответствует кругу именно региональных проблем, которые по своей сути почти всегда требуют соединения такого рода разноплановых решений.

В целях усиления влияния программных методов на ход реализации экономических реформ Президент РФ 13 декабря 1994 г. подписал Федеральный Закон «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», в котором были закреплены основные принципы разработки и реализации федеральных целевых программ. На его основе Правительство РФ приняло Постановление № 594 от 26 июня 1995 г. под названием «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация». Принятием этих нормативных актов был завершен первый этап создания новой правовой базы программного метода. Он создал юридические предпосылки для применения программно-целевого метода.

Возрастающий интерес к программному подходу в условиях трансформационного периода может быть объяснен, с одной стороны, рядом объективных факторов, в частности необходимостью решения крупных межотраслевых научно-технических проблем; комплексного хозяйственного освоения новых или преобразования уже сложившихся регионов страны, разработки мероприятий природоохранного и природопреобразующего характера и т. п. С другой стороны, интерес к программно-целевому методу обусловлен несовершенством существующего хозяйственного механизма, порождающим огромное число социальных, производственных, научно-технических проблем, «претендующих» на программную разработку.

Рассмотрение различных сфер управления и хозяйственной деятельности позволяет выявить по крайней мере три потенциально эффективные области применения программного

подхода в настоящее время и в перспективе. Это долгосрочное планирование, территориальное планирование (создание и развитие территориально-производственных комплексов, решение экологических, социальных проблем), управление процессами разработки и внедрения новой техники и технологии. Таким образом, федеральная целевая программа — это многоплановый документ, который охватывает государственное программно-целевое регулирование социально-экономического развития как регионов, так и страны в целом.

В условиях многоаспектной хозяйственной системы, складывающейся в субъектах Российской Федерации и стране в целом, объективной необходимостью является активное использование всего инструментария государственного воздействия на экономику. Важнейшим инструментом государственного регулирование развития регионов и страны в целом являются федеральные программы экономического развития. Этот тип программ составляет значительную по количеству, масштабам и ресурсоемкости мероприятий группу программ, разрабатываемых и реализуемых в Российской Федерации.

Понятие «программа» в его современном толковании вошло в обиход отечественных ученых и практиков в конце 1970-х гг., когда все более очевидной стала невозможность традиционного планирования разросшегося народного хозяйства в масштабах страны и ее отдельных территорий.

В настоящее время единственным документом, в котором юридически закреплено понятие «программа», является Федеральный Закон «О поставках продукции и товаров». Вводимое этим законом нормативное понятие «федеральная целевая программа» раскрывается через указание на основные принципы разработки и реализации подобных программ. Это понятие конкретизуется в другом документе, именуемом «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация», утвержденном постановлением Правительства РФ № 594 от 26 июня 1995 г.

Основные свойства и функции целевой программы, характеризующие ее как важнейший элемент программно-целевого регулирования, проявляются в результате анализа действующего законодательства и реальной хозяйственной практики. При этом речь идет именно о специфических свойствах и функциях, отличающих федеральные целевые программы от иных документов планово-организационного характера. Нужно иметь в виду, что механическое приложение свойств иных плановых актов к программам без учета их специфики принципиально недопустимо. Программы могут создавать реальную угрозу пропорциональности, а перегрузка бюджета дорогостоящими программами может затруднить сбалансированность и вызвать замедление экономического роста, следовательно, иметь негативные последствия. Необходим учет особенностей целевых программ при их научно обоснованной разработке и реализации.

К наиболее важным функциям и свойствам федеральных целевых программ социально-экономического развития регионов относятся следующие.

1. Федеральная программа (ФП) выполняет, прежде всего, функцию проблемно-целевой ориентации многочисленных производственных, хозяйственных, научных, управленческих и других организаций. Соответственно, программа должна обладать адресностью содержащихся заданий, их целевой направленностью, строгой определенностью конечных результатов, а также должна носить прогностический характер, т. е. предопределять будущее экономическое, производственное, техническое и другое состояние объекта управления, следовательно, программа должна быть аналитическим документом.

2. Важной функцией ФП является организационно-регулирующая, охватывающая определение источников и объемов материально-финансовых ресурсов, государственных заказчиков, размеров госзаказа, конкурсно-контрактных процедур размещения госзаказа и отбора исполнителей, нормативных показателей индикативных ориентиров, сроков, конечных целей и результатов.

3. Для программы характерна функция стимулирования, определяющая взаимные обязательства, систему поощрения и ответственность сторон.

Федеральной целевой программе присуща контрольная функция, обеспечивающая мониторинг и оперативность реагирования на возможные отклонения. ФП служит эталоном

для проверки соответствия реального положения предполагаемым состояниям и результатам, для своевременного реагирования на имеющиеся или возникающие отклонения. Контроль хода реализации целевой программы, не дожидаясь конечного результата, когда исправить положение уже практически невозможно, позволяет своевременно и четко установить, где, когда, по чьей вине произошло отклонение от промежуточных результатов.

Федеральные программы представляют собой увязанную по ресурсам, срокам и исполнителям комплексную систему экономических, социальных, производственных, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, организационно-хозяйственных и экологических мероприятий на различных уровнях, координируемых и реализуемых при активной ресурсной поддержке и контроле государства, направленных на эффективное достижение на контрактно-конкурсной основе конечной цели.

Федеральная целевая программа — это сложный многоплановый документ, который охватывает организацию программно-целевого государственного регулирования и управления, что наглядно проявляется в функциях и свойствах, в структуре и назначении ФП, в организационном, юридическом и плановом понимании.

Раскрытие сущности федеральных целевых программ, их места и назначения в конкретных системах управления может быть осуществлено на основе рассмотрения различных классификаций, которые позволяют вскрыть и сопоставить их основные свойства, особенности, характерные черты.

Было бы ошибкой забыть и о чисто практической стороне классификации. Исследование документальной части программно-целевого регулирования должно начинаться с анализа содержания и основных параметров программы. Следовательно, первоначально необходимо определить ее тип. Формируя систему программно-целевого регулирования, необходимо иметь ясное представление о характерных чертах и особенностях требуемой для этого программы, значит, нужно использовать соответствующую классификационную систему. Классификация региональных программ осуществляется по трем критериям: по срокам, по содержанию, по субъектам управления.

Все указанные блоки программ обычно различаются длительностью срока их реализации. По этому признаку их принято делить в настоящее время на краткосрочные (до 2 лет), среднесрочные (от 3 до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет).

По своему содержанию целевые программы подразделяются на следующие блоки: производственно-экономические, социально-экономические, научно-технические, инновационные, инвестиционные и экологические. Первый блок охватывает программы, направленные на решение крупных отраслевых и межотраслевых проблем в области производства, на повышение его эффективности и улучшение качественных характеристик, на рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Ко второму блоку отнесены программы, направленные на комплексное решение важнейших социально-экономических проблем, в том числе социальной защиты населения страны, жилищного строительства, здравоохранения, образования, культуры. Они направлены на повышение материального и культурного уровня жизни людей, улучшение условий труда и преобразование его характера и решение других социальных проблем.

В третий блок входят программы, направленные на решение важнейших научно-технических проблем и широкое применение достижений науки и техники в народном хозяйстве. Четвертый блок охватывает инновационные программы, направленные на практическое внедрение новейших научно-технических разработок и «рисковых» проектов в области техники, технологии и организации труда в различные области и сферы деятельности. Пятый блок представлен инвестиционными программами. Необходимо отметить, что инвестиционная составляющая присуща практически всем экономическим программам. К шестому блоку относятся ресурсные программы, направленные на решение проблем рационального использования природных ресурсов в целях повышения темпов экономического роста и эффективности общественного производства. К седьмому блоку относятся программы, направленные на осуществление крупных природоохранных и природопреобразующих проектов, а также мероприятий, связанных с сохранением и рациональным использованием природных ресурсов.

Анализ и обобщение имеющегося опыта подтверждают необходимость и целесообраз-

ность классификации целевых программ также по субъектам управления. Выделяются следующие типы федеральных целевых программ: федеральные, областные, районные, городские.

Принципы, на которых должна основываться любая региональная программа: 1) целевая направленность всех без исключения мероприятий программы; 2) системность мероприятий, необходимых для достижения генеральной цели программы; 3) учет вероятностного характера условий реализации программы и, как следствие, вариантная разработка мероприятий программы, отражающих возможные ситуации и условия реализации программы; 4) учет влияния каждой региональной программы на параметры социально-экономической, экологической ситуаций; 5) адресность заданий (организации-исполнители, сроки, контрольные параметры); 6) обеспечение управляемости программами с созданием при необходимости специальных организационных механизмов.

Региональные программы являются в настоящее время широко используемым инструментом государственного управления экономическим развитием в рыночной экономике. Важной задачей программ является привлечение к их реализации коммерческих структур и денежных средств населения. Все мероприятия региональных программ подразделяются на осуществляемые государством и частными структурами. Основной задачей государства является создание в регионе условий, способствующих привлечению инвесторов. Используемые при этом пути и средства отличаются большим многообразием: налоговые льготы, льготные государственные кредиты, государственные заказы, создание производственной и социально-бытовой инфраструктуры.

Поступила 08.12.06.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Н. Г. Подзоров, кандидат экономических наук

Одной из важнейших государственных проблем транзитивной экономики является продовольственное обеспечение страны на основе высокоэффективного развития сельского хозяйства. На уровне регионов обеспечение продовольственной безопасности означает решение двух задач: 1) производство достаточных объемов продовольствия в соответствии с потребностями населения, 2) создание возможностей для всех доходных групп населения приобретать продовольствие на уровне не ниже физиологических норм простого воспроизводства населения.

Успешное решение данных задач возможно на основе постоянного совершенствования системы государственного регулирования сельскохозяйственного производства на федеральном и региональном уровне, включения в эту систему более эффективных методов взамен устаревших, объединения всех методов во взаимосвязанную систему, которая позволит вывести отрасль из затянувшегося кризиса.

Сельское хозяйство России по производственному потенциалу и объемам производства оказалось отброшенным на три десятилетия назад по причине искажения существа рыночных реформ. Под флагом быстрого перехода к рыночным отношениям Россия вплотную подошла к грани утраты продовольственной безопасности и непосредственной зависимости продовольственного обеспечения от импортных поставок.

© Н. Г. Подзоров, 2007

Несмотря на предпринимаемые меры, кардинальных сдвигов ни в самом сельском хозяйстве, ни в его технической обеспеченности все еще не произошло по причине бессистемности проводимых мероприятий. Так, техническая оснащенность растениеводческих отраслей снизилась по сравнению с 1990 г. вдвое. В настоящее время Россия уступает по этому показателю развитым странам почти в 5 раз.

Прежде всего наличный парк машин не соответствует потребностям сельскохозяйственных предприятий по количеству: по тракторам потребность удовлетворяется на 43 %, по комбайнам зерноуборочным — на 41 %, картофелеуборочным — на 12 %, по плугам — на 33 %, по культиваторам — на 48 %, по свеклоуборочным машинам — на 49 %, по косилкам — на 51 %, машинам для внесения удобрений — на 11 %, по опрыскивателям — на 18 %. Помимо этого, парк машин не соответствует потребностям по структуре и по техническому уровню: доля исправных машин составляет от 38 до 77 %, около 80 % парка тракторов и зерноуборочных комбайнов отслужили 10 лет и более.

Большие возможности ресурсосбережения, заложенные в развитии вторичного рынка техники, в том числе капитально отремонтированной, в России используются крайне слабо. Централизованная ремонтная индустрия в стране практически ликвидирована. За рубежом же (например, в Германии, Англии или США) на каждый новый трактор в хозяйство поступают до трех отремонтированных тракторов.

В регулировании сельскохозяйственного производства продолжает действовать следующая установка: свободный рынок и свободное ценообразование являются главным регулятором эффективности отрасли. В результате ее выполнения разбалансированность сельскохозяйственного производства за последние годы возрастает. Так, обеспеченность сельхозпредприятий квалифицированными кадрами механизаторов составляет менее половины от потребности. В связи с отсутствием необходимой техники или ее недостаточным количеством во многих хозяйствах технологические операции в растениеводстве выполняются по упрощенным схемам с нарушением агротехнологий, с широким использованием ручного труда и большими потерями продукции. В растениеводстве более 250 технологических операций выполняются вручную: уровень механизации на возделывании зерна сегодня составляет 61 %, картофеля и сахарной свеклы — около 50 %, овощей открытого грунта — 27 %. Техническая обеспеченность животноводства также не превышает 40 %, а износ оборудования на фермах достигает 85 %.

В парке технологического оборудования перерабатывающих предприятий износ превышает 50 %, обновление идет не более, чем на 2 — 4 % в год (вместо 8 — 11 % по нормативам). Поэтому и производительность труда, и глубина переработки сырья на перерабатывающих предприятиях у нас ниже, чем в развитых странах.

Необходимо отметить, что в настоящее время произошел радикальный перелом по отношению к сельскому хозяйству, его развитие стало одним из важнейших национальных проектов, под который выделяются огромные финансовые ресурсы. Понимание необходимости обеспечения продовольственной безопасности страны приводит к тому, что работа как законодателей, так и отраслевых министерств постепенно направляется на создание условий привлекательности сельского хозяйства и сельскохозяйственного машиностроения для инвестирования финансовых средств. В то же время на данный момент отсутствует стабильная, долговременная, экономически обоснованная государственная политика в сфере регулирования аграрного сектора экономики, а в совокупности применяемых методов слабо выражена взаимосвязанность или системность. Одним из коренных вопросов, на наш взгляд, является обоснование принципов, на которые должна опираться эта система, а также постоянное совершенствование методов для их реализации.

Система государственного регулирования должна обязательно сочетать административные и экономические методы, быть многовариантной и гибкой по отношению к хозяйствам различных форм собственности. Для эффективного управления сельскохозяйственным производством необходимо выработать и обосновать принципы аграрной политики, которые в наибольшей степени учитывают экономические закономерности развития отрасли, ее специфику и характерные отличия от других отраслей. Для реализации утвержденных и узаконенных принципов необходимо разработать

систему методов управления отраслью, и только постоянное совершенствование этой системы в соответствии с экономической конъюнктурой приведет к формированию высокоразвитого аграрного сектора экономики.

В странах с развитой рыночной экономикой уже давно сложилось представление об ограничениях в применении законов свободного рынка к сельскохозяйственному производству, связанных как с его функциональной спецификой (сезонность работ, зависимость величины и качества урожая от погодных условий, сложность управления свободно протекающими процессами в почве, в растениях и у животных), так и первичной ролью в жизнеобеспечении человека. Свободный рынок никогда не создаст условий для возмещения затрат всем нормально работающим товаропроизводителям и обязательно приведет к банкротству, обнищанию одних и обогащению других вне зависимости от эффективности их производства в соответствии с конъюнктурой рынка продовольствия. Сформировать условия для безубыточного производства всем нормально работающим хозяйствам возможно только на основе системы государственного регулирования продовольственного рынка.

Отмеченные закономерности развития сельскохозяйственного производства в наилучшей степени учитываются, на наш взгляд, в следующих принципах государственного регулирования: 1) обеспечение государством возмещения затрат на сельскохозяйственную продукцию на уровне общественно необходимых издержек, а также минимального уровня рентабельности всем нормально работающим сельским товаропроизводителям для осуществления простого воспроизводства; 2) обязательное регулирование государством эквивалентности взаимоотношений отраслей, входящих в агропромышленный комплекс, для чего необходимо исключить ценовой диктат переработчиков сельскохозяйственного сырья и поставщиков материально-технических ресурсов для села; в розничных ценах на продовольствие основную долю должна составлять стоимость сельскохозяйственного сырья; 3) добровольность и многовариантность системы регулирования, создание возможности для товаропроизводителя выбрать приемлемый с его позиций вариант взаимоотношений с государством как главным субъектом продовольственного рынка.

Основанная на этих принципах система государственного регулирования будет наиболее адекватно отражать закономерности развития сельского хозяйства и позволит вывести его из затянувшегося кризиса. Необходимость развития системы государственного регулирования в Российской Федерации вызвана объективными проблемами, которые в каждой стране решаются различными методами, но решаются государственными органами.

Методы государственного регулирования сельскохозяйственного производства разделяют на две большие группы — административные и экономические.

Административные методы своей целью имеют регулирование экономических условий воспроизводства в сельском хозяйстве и не регулируют движение денежных средств.

Административные методы, на наш взгляд, можно объединить в следующие шесть групп: 1) регулирование земельных отношений; 2) экологический контроль производства и продукции; 3) государственное страхование от стихийных бедствий; 4) антимонопольное регулирование; 5) регулирование экспорта и импорта продукции и технологий; 6) регулирование интенсификации и внедрение достижений научно-технического прогресса.

Экономические методы направлены на регулирование финансовых потоков, связаны с движением финансовых ресурсов. Экономические методы регулирования, на наш взгляд, можно объединить в пять групп: 1) финансово-кредитное регулирование; 2) регулирование цен; 3) налоговое регулирование; 4) прямые платежи; 5) регулирование сбыта.

Среди административных методов прежде всего необходимо выделить регулирование земельных отношений. В каждом государстве должны быть решены вопросы владения землей, определены права земельной собственности, т. е. кто может владеть землей и какие у него права распоряжения, какие обязательства перед обществом и государством, кто и в каких размерах распоряжается земельной рентой. Невозобновляемость и невоспроизводимость главного средства производства — земли, а также длительный период воспроизводства других средств производства — продуктивного скота и многолетних насаждений — может привести к монополии на производство

продукции и диктату цен. Неотрегулированность вопросов землепользования и изъятия земельной ренты в исторической перспективе всегда разрушала экономику и приводила к социальным взрывам. Поэтому первым разделом является регулирование отношений земельной собственности.

Вторым важным направлением является экологический контроль государства за рациональным использованием земли и борьбой с эрозией, охраной окружающей среды, чистотой производимых продуктов питания.

Третьим разделом является государственное страхование от стихийных бедствий. В настоящее время страховые компании неохотно идут в сельскохозяйственное производство. Однако природная рискованность производства вызывает необходимость государственной поддержки, государственного страхования, государственных субсидий при стихийных бедствиях, и эту обязанность с государства никто не снимет: оно заинтересовано в устойчивом сельском хозяйстве.

Четвертым разделом является антимонопольное регулирование, так как государственный интерес ввиду жизненной важности отрасли состоит в поддержке многочисленных сельских товаропроизводителей, создании конкурентной среды, недопущении монополизма в продовольственной сфере и также в передаче обеспечения продуктами населения посредническим корпорациям, которые преследуют свои экономические интересы.

Пятым разделом является регулирование экспорта и импорта продукции и технологий. Государственное регулирование в этой сфере должно защищать отечественное сельское хозяйство от товарных интервенций зарубежных стран, которые на основе демпинговых цен стремятся развалить продовольственную сферу других стран и захватить их рынки.

Очень важным вопросом для дальнейшего эффективного развития сельского хозяйства является импорт технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Эта задача не должна и не может быть решена самими товаропроизводителями или даже региональными органами управления; это задача государственного значения, так как сельское хозяйство может оказаться в технологической зависимости от западных фирм.

В направлении регулирования внешнеэкономических связей важным вопросом является государственная поддержка экспортных отраслей и производств, продвижение сельскохозяйственной продукции на рынки других стран. Очень сложно решать такие проблемы в современной экономике без государственных договоров.

На региональном уровне управления всегда остаются две задачи: 1) продвижение сельскохозяйственной продукции на рынки соседних областей; 2) обеспечение продукцией сельского хозяйства, которая в недостаточном количестве производится собственными товаропроизводителями.

Шестым разделом административного регулирования является регулирование интенсификации и внедрения достижений научно-технического прогресса.

Повышение уровня интенсификации сельскохозяйственного производства является главным направлением увеличения объемов продовольствия во всех высокоразвитых странах, а повышение эффективности процесса интенсификации происходит на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, и это направление во всех странах является одним из основных в системе государственного регулирования сельскохозяйственного производства. Поэтому для экономики нашей страны одной из актуальнейших проблем является совершенствование регулирования интенсификации сельскохозяйственного производства и внедрения достижений научно-технического прогресса.

После вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) прямые дотации сельскохозяйственным предприятиям необходимо отменить. Наиболее широкое распространение получит финансирование внедрения достижений научно-технического прогресса.

Поступила 08.12.06.

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

М. П. Бутылкина

Сложившая ситуация в АПК требует сочетания рыночного механизма с государственным регулированием. В то же время существующая нормативно-законодательная база ряда регионов свидетельствует об отсутствии эффективной и последовательной позиции по поводу стабилизации ситуации в этом секторе экономики. Региональные органы государственного управления вынуждены принимать специальные постановления, посвященные особенностям экономико-правового режима функционирования агропромышленного комплекса в текущем году, поскольку отсутствует системный подход к развитию АПК.

Сельскохозяйственные кооперативы, выполняя часть общенародных функций по социальной стабилизации на селе, заслуживают не только общественной моральной поддержки, но и материальной помощи со стороны государства. Мотивация государственной поддержки развития кооперационных связей базируется на общности интересов государства и кооперативов. Однако, как показывает практика последних лет, эта поддержка со стороны государства устойчиво снижается.

Государство самоустранилось не только от финансовой поддержки сельхозпроизводителей, включая и кооперативы, но и от экономического регулирования АПК, положившись в целом на саморегулирующее его развитие в рыночной стихии. В силу своей специфики, как сказано выше, кооперативы страдают от реформ больше предприятий других форм.

Несмотря на то, что отношения сельскохозяйственных кооперативов с государством строятся на принципе полной хозяйственной самостоятельности кооперативов и невмешательства органов государственной власти в хозяйственную, финансовую и иную деятельность, определенный механизм государственной поддержки необходим.

Возникает объективная необходимость разработки и реализации действенной политики и программ сотрудничества государства и кооперативов.

В ходе рыночных реформ в стране осуществлен ряд мер по либерализации порядка регистрации кооперативов, лицензированию видов их деятельности и проверки различными государственными органами. Все это создает благоприятные условия для развития кооперативов как автономных и независимых организаций, управляемых своими членами и представительными органами. Тем не менее в настоящее время политика государства по отношению к кооперативам в России практически ограничивает признание их ценностей, хотя государственная политика поддержки предусматривает довольно обширную программу: финансово-экономическое, правовое, организационно-экономическое содействие различным кооперативам.

Один из эффективных способов государственного регулирования — программно-целевое, ориентирующее и корректирующее планирование. Разработку и реализацию программ на любом уровне следует рассматривать как программный метод решения проблем формирования и развития агропромышленного комплекса страны в целом.

Сущность программно-целевого регулирования раскрывают три основных понятия в единстве и взаимосвязи: цели — проблемы — программа. Программа — перспективный специфический план решения проблем, препятствующих достижению поставленных целей, позволяющий усилить и реализовать на практике результаты экономического и социального планирования.

Несмотря на то, что на региональном уровне в настоящее время действует более 200 социально-экономических программ, определяющих развитие АПК, их эффективность достаточно условна. Связано это в первую очередь со значительным уменьшением объема государственного финансирования.

© М. П. Бутылкина, 2007

Субсидирование сельского хозяйства в 2004 г. по сравнению с 1990 г. сократилось в 5 — 6 раз, а с учетом диспаритета цен, занижающего денежную оценку товарной продукции, — в 12 — 15 раз. Практика разработки государственных региональных целевых программ требует существенного пересмотра. Сейчас соотношение проблем, решаемых в региональных программных разработках следующее: вопросы социального развития села — 21 %; экономическая стабилизация и развитие АПК — 10 %; развитие отдельных отраслей и повышение плодородия — 17 %; кадровое, научно-техническое и информационно-консультативное обеспечение — 10 %; формирование фермерских и личных подсобных хозяйств — 5 %; техническое обеспечение и становление сельскохозяйственного машиностроения — 4 %; финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий и страхование рисков — 4 %; расширение кооперации и интеграции — 4 %.

Комплексные программы, определяющие стабилизацию и развитие АПК, приняты только в 20 субъектах Федерации. Это говорит об отсутствии четкой направленности государственной аграрной политики, что мешает сконцентрировать ресурсы на решении ключевых проблем.

Анализ региональных целевых программ позволяет выделить в них наиболее часто встречающиеся недостатки: отсутствие четкого определения источников финансирования, в ряде случаев внебюджетными источниками подразумеваются только финансовые ресурсы сельскохозяйственных товаропроизводителей. При этом допущение о ежегодной корректировке величины денежных расходов в зависимости от возможностей регионального бюджета позволяет финансировать агропромышленные программы по остаточному принципу; нет сочетания и взаимодействия программ между собой, нет системы взаимосвязанных программ, они не увязаны с отраслевыми программами, мало программ долгосрочного развития, в основе которых содержались бы индикативное планирование и прогноз; в большинстве случаев в программах недостаточно обоснованы пути решения.

Региональные программы зачастую принимаются с целью включения в число субъектов Федерации, чтобы получить субсидии на развитие сельскохозяйственного производства из федерального бюджета. При этом на второй план уходят особенности и реальные потребности регионального АПК.

Для большинства региональных программ также характерно отсутствие ресурсного обеспечения, сформулированных конечных результатов, обоснованных показателей эффективности реализации, системы контроля за их выполнением.

Хотя проблемы развития кооперационных связей в аграрном секторе достаточно актуальны, программ, посвященных их решению, немного. Региональные власти не используют механизм программно-целевого регулирования в полном объеме. В программах, посвященных комплексному развитию АПК, вопросам интеграции и кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей, созданию структур, обеспечивающих эти процессы, по нашему мнению, уделяется недостаточно внимания. Исключение составляет «Программа развития АПК Чувашской республики на 2005 — 2010 гг.», в которой обосновывается необходимость решения проблем межотраслевого взаимодействия, предлагаются программные мероприятия по развитию кооперативов в мелкотоварном секторе и включению их в крупные интеграционные структуры.

В настоящее время Министерство сельского хозяйства и продовольствия РМ в рамках осуществления национального проекта разработало стратегию развития агропромышленного комплекса, которая предусматривает форсированное развитие животноводства, развитие зернового производства и устойчивое развитие сельских территорий. Достижение этих целей планируется осуществить с помощью федеральных целевых программ. Считаем, что для успешного развития кооперативных связей в АПК Республики Мордовия и формирования региональной системы кооперации необходимо также использовать программно-целевой подход.

Необходимость применения программно-целевого метода регулирования кооперационных связей объясняется их значимостью в обеспечении сбалансированных межотраслевых и внутриотраслевых связей, являющихся условием эффективного функционирования АПК.

Анализ развития кооперационных связей в России подтверждает, что наиболее успешно

эта работа осуществляется в тех регионах, где используется программно-целевой подход и приняты соответствующие целевые региональные программы, позволяющие учесть структурные и производственные особенности АПК и, исходя из этого, обоснованно координировать его развитие.

Особо следует подчеркнуть успешный опыт работы сельскохозяйственных кооперативов в Волгоградской области. Данное обстоятельство связано с тем, что в регионе разработана перспективная программа развития региональной системы сельской кооперации и организационно-управленческое институциональное устройство. Эта программа подкреплена здесь законодательными, финансово-экономическими, организационными и политическими мерами поддержки, составляя стратегическую основу развития региональной системы кооперации. Поэтапное осуществление программы развития и поддержки кооперативных структур позволило сформировать к настоящему времени действенную региональную систему сельской кооперации.

Следует отметить, что опыт функционирования сельскохозяйственных кооперативов в Республике Мордовия свидетельствует о наличии трудностей в организационно-правовой (в частности, консультирование, финансирование, правовая поддержка и т. п.) и экономической деятельности. А их решение основывается, как правило, на формально-логических принципах функционирования кооперации в современных условиях, обеспечивающихся органами местного управления без учета региональных особенностей.

Именно поэтому, учитывая успешный опыт организации региональной системы сельской кооперации регионов, в РМ необходимо сделать акцент на разработку концептуальных основ стратегии развития региональной сельскохозяйственной кооперативной системы как третьего сектора экономики. Стратегия является основой и главным направлением деятельности по созданию новых и развитию действующих кооперативов и региональных кооперативных структур. Основные элементы стратегии должны предусматривать развитие региональной системы кооперации в рамках действующих общеправовых, институциональных, экономических и социальных положений, а также учитывать накопленный региональный опыт.

Способы и механизмы реализации стратегии должны составить содержание Целевой программы развития системы кооперации в АПК РМ (далее Программа), базирующейся на научной концепции развития субъектов аграрного предпринимательства.

Существующие программы развития АПК в РМ не позволяют решить проблемы развития кооперационных связей, более того, обладают рядом недостатков, которые существенным образом снижают их социально-экономическую значимость, а именно: отсутствие научно-обоснованной стратегии развития аграрно-промышленной структуры, целевых функций и четко выраженных конечных результатов. Поэтому при разработке Программы развития системы кооперации необходимо учесть, что она станет неотъемлемым элементом планового процесса развития всего АПК и должна отвечать реальным потребностям аграрной экономики, что обусловливает необходимость ее достаточной детализации.

Государственным заказчиком Программы должно стать Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия.

Основными разработчиками Программы могут быть Министерство сельского хозяйства и продовольствия РМ; НИИ при правительстве РМ при участии ГОУВПО «Мордовский госуниверситет им. Н. П. Огарева».

Цель Программы: обеспечение устойчивого развития всех видов сельскохозяйственных кооперативов, создание благоприятных организационно-экономических, правовых и социальных условий формирования региональной системы сельскохозяйственной кооперации, совершенствование организационно-экономического механизма регулирования кооперационных связей в АПК региона.

Основная задача Программы — формирование системы сельскохозяйственной кооперации региона и выработка мер по эффективному регулированию кооперационных связей, а также:

— рациональное использование ресурсного потенциала сельскохозяйственных кооперативов за счет оптимизации внутриотраслевых и межотраслевых взаимоотношений;

— создание стимулов для субъектов АПК региона к объединению в систему с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности всех участников;

— стабилизация социальной обстановки путем сохранения существующих и создания новых рабочих мест в сельскохозяйственном производстве и роста доходов сельского населения;

— научное, информационно-аналитическое, нормативно-правовое и методическое обеспечение Программы, разработка научных методик и рекомендаций для проведения работ по формированию и развитию системы сельскохозяйственной кооперации.

При разработке Программы необходимо выделить первоочередные меры, которые составят своего рода подготовительный этап и будут способствовать решению выдвинутых задач:

— комплексная социально-экономическая оценка функционирования АПК региона;

— разработка и социально-экономическое обоснование стратегии регионального развития системы кооперации;

— анализ целесообразности инвестиций в отрасли АПК;

— маркетинговые исследования развития отраслей АПК;

— разработка информационных технологий, программного обеспечения, баз данных и экспертных систем в области развития сельскохозяйственной кооперации;

— научный анализ и моделирование перспектив развития сельскохозяйственной кооперации, оценка затрат на мероприятия по формированию системы;

— подготовка и повышение квалификации специалистов в области кооперации.

Таким образом, Программа должна предусматривать проведение комплекса взаимосвязанных организационно-экономических и хозяйственных мероприятий с соответствующим финансовым, материально-техническим, научным и информационным обеспечением при условии соблюдения законодательства РФ и нормативно-правовых актов субъектов РФ.

Важными направлениями в этом случае должны стать:

— совершенствование нормативно-правовой базы кооперативного строительства;

— создание организационно-экономических условий для формирования системы региональной сельскохозяйственной кооперации;

— постоянный мониторинг хода развития кооперативного сектора;

— построение системы подготовки и переподготовки кадров для кооперативных формирований, кооперативное строительство.

Реализация мероприятий Программы должна осуществляться в два этапа.

На первом этапе предусматривается проведение следующих мероприятий.

Направление I. Совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность сельскохозяйственных кооперативов и всей системы кооперации, которое должно предусматривать:

1. Редакцию Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» с целью приведения его норм в соответствие другим законодательным актам РФ, регулирующим кооперативные отношения;

2. Принятие законодательных актов, учитывающих особенности создания и деятельности отдельных видов сельскохозяйственных кооперативов как специфических организаций;

3. Введение в действие в республике закона «О развитии системы кооперации в АПК РМ».

Направление II. Создание организационно-экономических условий для формирования и развития региональной системы сельскохозяйственной кооперации.

1. Стартовая финансовая поддержка развития кооперативов и системы кооперации в виде целевых кредитов.

2. Совершенствование системы кредитования аграрной сферы путем создания системы кредитной кооперации.

3. Диверсификация деятельности сельскохозяйственных кооперативов с целью минимизации рискового характера производственной деятельности.

4. Введение в состав кооперативных принципов «принципа вертикального построения системы кооперации» с целью упорядочения межхозяйственных и межотраслевых связей и упрощения управляемости системы.

5. Совершенствование налогового законодательства по отношению к сельхозкооперативам вертикального типа.

Направление III. Построение системы и переподготовки кадров для кооперативных формирований, кооперативное просветительство.

1. Проведение разъяснительной работы и ознакомление потенциальных участников кооперативного движения с преимуществами и

особенностями функционирования кооперативов, необходимостью создания системы кооперации.

2. Научно-методическое обеспечение кооперативного строительства. В программе должно предусматриваться выполнение научно-исследовательских работ, осуществляемых на конкурсной основе по законам Министерства сельского хозяйства и продовольствия РМ.

3. Организация обучения и подготовки кадров и руководителей кооперативного движения.

При реализации любой предлагаемой концепции наиболее важной представляется проблема финансово-ресурсного обеспечения. На наш взгляд, источники финансирования Программы на первом этапе могут быть следующих уровней:

— уровень предприятия (организации);

— муниципальный (административный район);

— региональный (уровень субъекта РФ);

— федеральный.

В условиях крайней ограниченности ресурсов государства в обеспечении материальной и финансовой базы развития кооперативов важную значимость приобретают собственные средства. Поэтому в целях обеспечения устойчивого развития системы кооперации на втором этапе реализации Программы представляется необходимым создание Фонда системы, который может быть задействован (при условии его успешного формирования) на втором этапе реализации Программы.

Следующим, IV направлением Программы может стать организация системы мониторинга, которая призвана обеспечивать отслеживание процесса формирования кооперативной системы, защиту интересов сельскохозяйственных кооперативов.

1. Осуществление мониторинга региональной системы сельскохозяйственной кооперации требует разработки и применения специализированных пакетов прикладных программ, а также соответствующего программного обеспечения.

2. Информационное обеспечение должно обеспечивать массивы исходной, нормативно-справочной и выходной информации, предназначенной для снабжения руководителей и специалистов в области реализации Программы данными для решения задач по реализации программных мероприятий.

Механизм реализации Программы должен включать в себя управление и взаимодействие региональных и местных органов власти, государственного заказчика и исполнителей.

Государственный координатор Программы совместно с Государственным комитетом по статистике в РМ должны ежеквартально обобщать и анализировать статистическую отчетность по реализации Программы и представлять в Министерство экономического развития РМ и Министерство финансов РМ доклады о ее выполнении, а также подготавливать и представлять в Министерство экономического развития и торговли РМ, Министерство финансов РМ и Министерство образования и науки РМ (в частности, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ) по установленной форме отчет о ходе работы по Программе, достигнутых результатах и эффективности использования финансовых средств. Управление реализацией Программы может осуществляться государственными заказчиками Программы.

Задачей государственного контроля за реализацией Программы должно являться обеспечение выполнения предусмотренных в ней показателей развития системы сельскохозяйственной кооперации в АПК региона.

Одним из важнейших факторов успешной реализации мероприятий Программы является их информационно-аналитическое обеспечение, основой которого должно являться формирование и эффективное использование информационных ресурсов, современных технических средств и информационных технологий в целях оптимальных условий для анализа текущего состояния и контроля хода выполнения Программы. Это необходимо для максимально полного удовлетворения информационных потребностей региональных органов исполнительной власти.

Информационное обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей научными достижениями и данными мониторинга должно осуществляться специализированными организациями.

Правовое обеспечение деятельности сельскохозяйственных кооперативов и развития системы кооперации будет осуществляться по направлениям, определенным федеральными

законами, региональными нормативно-правовыми актами.

На первом этапе реализации Программы возможно возникновение определенных трудностей из-за:

1. Глубокого разрыва межотраслевых связей на современном этапе развития.

2. Финансовых трудностей предприятий, ограничивающих возможности выполнения мероприятий.

3. Недостатка бюджетных ассигнований.

4. Отсутствия законодательно закрепленного разграничения полномочий и ответственности органов власти и управления, что ведет к несогласованности принимаемых решений в области использования ресурсов и реализации программных мероприятий.

Поэтому в качестве органа — координатора Программы рекомендуется при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия РМ создать Центр кооперации, который мог бы осуществлять координацию деятельности исполнителей в ходе реализации Программы, ее нормативно-правовое и методическое обеспечение.

Конечные результаты Программы кроме достижения основной цели должны отражать рост годового сельскохозяйственного продукта при оптимальных затратах государства, в частности изменение индекса паритета; повышение концентрации отрасли; повышение производительности труда и доходов сельского населения; рост налоговых поступлений от перерабатывающих предприятий; увеличение занятости сельского населения в сфере заготовки, переработки и т. д. за счет создания дополнительных рабочих мест.

Таким образом, выполнение мероприятий Программы будет способствовать не только успешному становлению системы сельскохозяйственной кооперации и развитию механизма регулирования кооперационных связей, но и росту эффективности функционирования АПК региона в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Алешин А. Н.** Кооперация в рыночном хозяйстве в АПК / А. Н. Алешин // АПК: экономика, управление. 1998. № 8. С. 12 — 13.

2. **Буздалов И. Н.** Проблемы развития сельскохозяйственной кооперации в переходных условиях / И. Н. Буздалов, Т. В. Шмелев // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 76 — 85.

3. **Воробьева Е. Г.** К вопросу об оценке эффективности сельхозкооперации в РМ / Е. Г. Воробьева // Экономика и управление: в поисках нового (межвузовский сборник научных трудов). Вып. VI. Ковыл. тип., 2006. С. 171 — 176.

4. **Гаркуша В.** Специфика управления в условиях кооперации // АПК : экономика, управление. 2000. № 6. С. 45 — 48.

5. **Глебов И. П.** Кооперация и интеграция — ключевые направления стабилизации аграрного сектора Саратовской области / И. П. Глебов // АПК: экономика, управление. 1999. № 12. С. 23 — 24.

6. **Глебов И.** Совершенствование организационно-правовых основ создания кооперативов в АПК / И. Глебов // АПК: экономика, управление. 2000. № 12. С. 40 — 43.

Поступила 16.01.07.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В АПК

Е. Г. Лезина, кандидат экономических наук

В условиях переходного периода основное внимание экономистов сосредоточено на исследовании прибыли товаропроизводителей и рентабельности их производства, т. е. на локальных критериях экономической эффективности. Но прибыль конкретного товаропроизводителя включает лишь долю добавленной стоимости, значительная ее часть перераспределяется в другие сферы, и поэтому традиционный показатель рентабельности не может служить измерителем общесистемной экономической эффективности производства. Если бы нам удалось даже провести оптимизацию структуры производства всех товаропроизводителей отрасли по критерию максимума прибыли, в совокупности мы не получили бы оптимально функционирующую отрасль, поскольку общесистемный критерий эффективности отрасли не является суммой локальных критериев. Поэтому оптимизацию функционирования любой сложной системы правомерно начинать сверху вниз, с постановки общесистемной цели и обоснования соответствующего критерия, построения «дерева целей» и «дерева критериев» эффективности по уровням управления. Из этого логически следует определяющая роль государства в обосновании стратегии развития экономики в виде общесистемных целей и критериев эффективности.

Известно, что экономические системы имеют многоуровневые, иерархические структуры (например, народное хозяйство — отраслевые комплексы (АПК, ВПК и др.) — отрасли — предприятия — подразделения предприятий ... работники). При этом каждый конкретный уровень может рассматриваться как подсистема более высокого порядка и, с другой стороны, она может быть дезагрегирована на подсистемы более низкого порядка, где каждая подсистема может идентифицироваться как относительно обособленная система со своими подсистемами. В таком подходе заложен мощный методологический потенциал, пока еще не освоенный практикой управления хозяйственными системами.

В связи с иерархическим характером структуры экономических систем и проявлением эмерджентных свойств сама категория экономической эффективности раскрывается как сложная, многослойная категория. Если мы рассматриваем всю экономику как единую, целостную систему без дифференциации на подсистемы, то экономическая эффективность (Э) как всеобщая категория представляет собой отношение прироста результата (Δp) на выходе системы к приросту ресурсного фактора ($\Delta т$) на входе системы, то есть:

$$Э = \Delta p \ / \ \Delta т. \qquad (1)$$

Однако такое определение экономической эффективности как, к слову, и любое абстрактное определение, малосодержательно и неконкретно. Поэтому при исследовании экономики страны с дифференциацией по уровням иерархии управления приходится учитывать специфику входных ресурсов и выходных результатов на каждом уровне.

Строго говоря, отдельные уровни управления несопоставимы как по ресурсным элементам, так и по результативным показателям (например, прибыль как результативный показатель деятельности конкретного товаропроизводителя неправомерно сопоставлять с ВВП как с результатом деятельности всей системы). Каждый уровень иерархии управления представляет собой относительно экономически обособленную подсистему. Поэтому на каждом конкретном уровне управления в силу относительной обособленности подсистем возникают свои локальные цели, соответственно, свои локальные критерии эффективности. В связи с этим системное раскрытие сущности эффективности предполагает ее исследование как многослойной сложной экономической категории:

а) общесистемная цель распадается на подцели. Целостность системы при этом обеспечивается соподчиненностью конкретных под-

© Е. Г. Лезина, 2007

целей отдельных уровней общесистемной цели;

б) поскольку каждый уровень иерархии представляет собой относительно экономически обособленную подсистему, объективно и неизбежно появляется собственная внутренняя мотивация, своя локальная цель.

На каждом уровне управления имеются свои специфические ресурсы на входе и, соответственно, свои присущие только данному уровню выходные результаты. На уровне народного хозяйства в целом в качестве входных ресурсов выступает все национальное богатство страны, соответственно, в качестве результатов мы можем рассматривать такие макроэкономические показатели, как валовой внутренний продукт, национальный доход и т. п. Поэтому общесистемный критерий эффективности объективно строится как отношение прироста макроэкономического результативного показателя к приросту действительных издержек общества, количественной мерой которых являются совокупные затраты живого и овеществленного труда.

Общесистемный критерий пронизывает все нижестоящие уровни управления, цели которых, с точки зрения общесистемных интересов, представляются как средства достижения общесистемных целей.

Учитывая сказанное, рассмотрим ресурсы и результаты на уровне конкретного товаропроизводителя. Ресурсные элементы на входе данной подсистемы представлены как земля, труд работников, капитал и предпринимательские способности руководителей (менеджеров), информационные ресурсы и технологии. В обобщенной форме использованные ресурсы предприятия принимают форму себестоимости продукции. Локальной целью товаропроизводителя, несомненно, выступает прибыль. Поэтому в качестве локального критерия эффективности рассматривается отношение прибыли к себестоимости продукции, т. е. традиционный показатель рентабельности производства. Но с точки зрения общесистемной цели роль, назначение товаропроизводителя — производство некоторого набора (ассортимента) продукции определенного качества и количества и в заданном интервале времени.

Следовательно, с общесистемной (народнохозяйственной) точки зрения эффективность работы товаропроизводителя (предприятия, организации) должна измеряться его вкладом в общесистемный критерий. Именно здесь мы обнаруживаем двойственность подхода к оценке эффективности:

а) экономическая эффективность данной подсистемы с точки зрения вклада в общесистемный критерий;

б) экономическая эффективность по локальному критерию.

В иерархической системе управления на нижнем уровне первичным элементом системы является конкретный работник как относительно обособленная подсистема со своими личными экономическими интересами. Ресурсные элементы работника тоже специфичны — это его квалификация, физические и интеллектуальные возможности. Результативные показатели, как и в случае с оценкой экономической эффективности предприятия, следует рассматривать с двух позиций: а) с точки зрения вклада в общесистемный критерий, б) с позиции локальной цели данного уровня (исходя из личных экономических интересов самого работника).

Роль и назначение работника с позиции общесистемной цели — выполнение конкретных видов работ, технологических операций для обеспечения общесистемной цели на уровне данного конкретного производства, т. е. для производства конкретной продукции.

Но локальная цель работника, определяемая его личным экономическим интересом, заключается в максимизации его жизненных благ, или, выражаясь несколько упрощенно, — в максимизации заработной платы, зависящей прежде всего от достижения локальной цели предприятия — обеспечения высокой рентабельности. Таким образом, и на этом уровне мы снова обнаруживаем двойственность целей и, соответственно, двойственность критериев эффективности.

Явление двойственности целей носит всеобщий характер и можно говорить о законе двойственности целей и критериев экономической эффективности в иерархических системах управления.

Анализ двойственности целей позволяет выделить в экономических системах управления главное противоречие — между общесистемной и локальной целями. Если элементы системы хозяйственного механизма рассогласованы (например, цены на некоторые виды

продукции оказались ниже издержек производства), то данная подсистема будет действовать вопреки общесистемной цели ради достижения своей локальной. Вопреки широко распространенному мнению, рынок не может автоматически устранить эти противоречия без регулирующей роли государства.

Анализ этих противоречий является ключом к пониманию механизмов рыночной конкуренции с позиций современной теории систем и служит важным условием обоснования механизмов регулирования экономики со стороны государства, особенно в кризисных ситуациях. Поэтому исследование возможных противоречий между общесистемной и локальной целями в экономических системах управления представляет собой центральную проблему системного диагностического анализа хозяйственного механизма управления и обоснования роли государства. Создание и поддержание внутренне непротиворечивой системы управления путем увязки общесистемной цели с локальными целями подсистем, согласование критериев эффективности по уровням управления и обоснование мер государственного вмешательства в рыночные механизмы — основная задача системного диагностического анализа.

Когда элементы системы хозяйственного механизма рассогласованы, данная подсистема будет стремиться игнорировать общесистемные цели ради достижения своих локальных интересов.

Двойственный характер критериев эффективности был впервые исследован еще в 1965 г. при анализе условий формирования совокупных затрат труда в производстве сельскохозяйственной продукции.

Анализ двойственности целей и критериев эффективности в иерархических системах управления позволяет сформулировать соотношение, представляющее собой закон эффективного замещения живого труда овеществленным при научно-техническом прогрессе: для конкретного товаропроизводителя финансовая (локальная) эффективность научно-технического прогресса при переходе к новым технологиям окажется положительной лишь при условии соблюдения следующего неравенства:

$$\Delta t_{жив.} / \Delta t_{овеш.} > P / I, \qquad (2)$$

где — $\Delta t_{жив.}$ — количество высвобождаемого живого труда, чел.-ч;

$\Delta t_{овеш.}$ — количество дополнительно вкладываемого прошлого труда;

P — денежная оценка одного чел.-ч прошлого труда в цене средств производства, руб.;

I — оплата чел.-ч живого труда, руб.

Хотя рассматриваемый аспект проблемы имеет чрезвычайно важное народнохозяйственное значение, в экономической политике, в экономическом анализе и в практической работе ей не уделяется должного внимания. Даже в учебниках по экономике ограничиваются рассмотрением лишь локальных критериев экономической эффективности (прибыли и рентабельности).

Решением этой проблемы является создание внутренне непротиворечивой системы управления путем увязки общесистемной цели с локальными целями подсистем, согласование критериев эффективности по уровням управления и обоснование мер государственного вмешательства в рыночные механизмы.

Наличие явления двойственности целей обязывает нас рассматривать и критерии эффективности также в свете двойственности: оценивать эффективность на каждом уровне управления как с точки зрения общесистемной, так и локальной целей.

Реализация принципа системности, учет двойственности критериев экономической эффективности важны также при перестройке межотраслевых и межрегиональных взаимоотношений. При этом возникает необходимость объективной оценки действительного вклада каждой отрасли народного хозяйства (в том числе отраслей АПК) в валовой внутренний продукт страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Гатаулин А. М.** Издержки производства сельскохозяйственной продукции: методология измерения и пути снижения / А. М. Гатаулин. М.: Экономика, 1983. С. 33 — 57.

2. **Славин М. Б.** Системный подход в микроэкономике: учеб. пособие / М. Б. Славин. М.: ТЕИС, 2000. С. 67 — 95.

Поступила 15.01.07.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ (СКПК) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

И. Н. Крутова, кандидат экономических наук

История российской сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации (далее СКПК) начинается в 1865 г. с появлением первого ссудно-сберегательного товарищества в Костроме. Но в тот момент реальных предпосылок для кооперативного движения еще не было, поскольку аграрный сектор оставался натуральным. Лишь к концу столетия крестьянское хозяйство приобрело черты товарности, ощутив острую нужду в деньгах. Закон о мелком кредите 1895 г. стал началом развития в дореволюционной России СКПК на основе капиталов, ссужаемых государством, так как для обычного крестьянина величина паевого взноса была слишком большой. Эти кооперативы просуществовали около 5 лет, сыграв свою роль в расширении денежного оборота в аграрном секторе и в росте кооперативного сознания крестьян. В начале XX в. в России началось развитие СКПК уже по инициативе самих крестьян, способных собрать необходимый паевой фонд самостоятельно, без помощи государства. Расцвет института СКПК пришелся на годы столыпинской реформы и НЭПа. В то время в кооперативах состояло до 70 % крестьянства, на долю кооперативного продукта приходилось 50 % оптового и 60 % розничного оборота. К 1917 г. по количеству кооперативов Россия вышла на первое место в Европе.

В последние годы существования СССР кооперация была в основном государственной, и лишь после принятия в 1995 г. Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации», по которому в разряд сельскохозяйственных потребительских кооперативов были включены и СКПК, в Российской Федерации появились предпосылки для возрождения традиционных форм сельскохозяйственной кооперации в прежних масштабах.

Другим важным шагом в развитии СКПК является второе направление национального проекта «Развитие АПК» в 2006 — 2007 гг., которое предусматривает поддержку КФХ и ЛПХ посредством стимулирования горизонтальной интеграции путем объединения в сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

На 1 января 2006 г. в Республике Мордовия не функционировало ни одного СКПК, в Российской Федерации в целом — 501. Полное отсутствие института СКПК в Мордовии на тот момент говорит и о том, что существуют значительные пробелы в финансовом образовании лиц, желающих организовать СКПК в республике, и об огромных рисках, связанных с кредитной деятельностью СКПК в Республике Мордовия. При этом нельзя не отметить, что в современных условиях КФХ и ЛПХ испытывают значительные трудности, связанные с кредитованием, а институт СКПК может в значительной мере решить проблемы с сезонными сельскохозяйственными кредитами.

Учитывая возрастающую потребность в функционирующих СКПК, национальный проект «Развитие АПК» предусматривает в 2006 — 2007 гг. создать и развить в Российской Федерации 1 000 кредитных кооперативов, из них 600 — в 2006 г., в том числе в Республике Мордовия — 30.

Существенным фактором, способствующим становлению и развитию СКПК как полноправного участника финансового рынка в рамках этого проекта, является создание качественной нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность СКПК различного уровня. С целью развития системы потребительской кооперации, в частности СКПК, в 2006 г. были рассмотрены следующие законопроекты: 1) о внесении изменения в Федеральный Закон «О

© И. Н. Крутова, 2007

сельскохозяйственной кооперации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части расширения прав членов кооперативов и общего собрания, замена аудиторских союзов на ревизионные и введение понятия саморегулируемых организаций в этой сфере); 2) о приравнивании сельскохозяйственных потребительских кооперативов к сельскохозяйственным товаропроизводителям с целью упрощения их системы налогообложения.

Для методического обеспечения развития системы СКПК в 2006 г. утверждены «Концепция развития сельской кредитной кооперации», «Методика составления региональных и муниципальных программ развития сельской кредитной кооперации», «Методические рекомендации по ведению бухгалтерского учета в сельских кредитных кооперативах». На основании методик, подготовленных Министерством России, 65 субъектов Российской Федерации уже разработали и представили на заключение в Минсельхоз проекты региональных программ развития СКПК.

Дальнейшее наращивание объемов финансовых услуг жителям села в значительной степени зависит от источников средств, поступающих в кооперативы, их размеров и условий привлечения. Основным из них являются свободные средства пайщиков. Их объемы из года в год растут, и в немалых размерах. Этот источник и впредь будет оставаться основным, ибо в противном случае теряется смысл деятельности кредитного кооператива, состоящий в том, чтобы за счет средств одних пайщиков оказывать финансовую помощь другим.

Значительную роль в развитии СКПК играет ОАО «Россельхозбанк». В рамках национального проекта банком разработан ряд специальных программ по развитию сельскохозяйственных кредитных кооперативов. На октябрь 2006 г. в Российской Федерации в целом им выдано 170 кредитов сельским кредитным кооперативам на сумму 371 млн руб. (для сравнения: в 2005 г. — 6 на сумму 18 млн руб.).

В то же время существуют и другие средства, привлекаемые кооперативами в фонды финансовой взаимопомощи: средства ФРСКК, кредиты банков, бюджетные средства. Рост объемов займов, сбережений в СКПК требуют совершенствования системы соблюдения кредитными кооперативами действующего законодательства, снижения рисков, повышения финансовой устойчивости. Задачей кооперативов второго (регионального) и третьего (федерального) уровней является повсеместное внедрение рейтинговой системы надежности СКПК на основе экономических и финансовых нормативов.

Следует отметить, что по итогам 9 месяцев 2006 г. в Российской Федерации в целом уже создано около 667 кредитных кооперативов, что превышает запланированную цифру в 600 единиц. В Приволжском федеральном округе создано 177 кредитных кооперативов, в Республике Мордовия — 7 (что в 4 раза меньше запланированной цифры). Хотя динамика развития СКПК в Российской Федерации в целом имеет ярко выраженную положительную тенденцию, потенциал для развития функционирующих кредитных кооперативов остается значительным. Сохраняется неудовлетворенный спрос на займы членов кооперативов уже существующих СКПК. Бурное развитие СКПК в ряде субъектов РФ предопределило распределение кооперативов главным образом в Южном федеральном округе. Лидером в этом регионе является Волгоградская область.

О том, что новые СКПК созданы не *pro forma*, а функционируют реально, свидетельствуют данные бухгалтерской отчетности за первое полугодие 2006 г.: активы сельскохозяйственных кредитных кооперативов в Российской Федерации в среднем выросли более чем в 4 раза по сравнению с показателем 2005 г. Сумма выручки от реализации продукции, работ и услуг более чем вдвое превысила этот показатель 2005 г.

Анализ структуры членов СКПК показывает, что средний и мелкий сельскохозяйственный товаропроизводитель активно пользуется услугами кредитных кооперативов. Крупные предприятия составляют незначительную долю участников кооперативного движения (КФХ и ЛПХ в составе членов СКПК занимают 90 % в структуре вновь созданных СКПК: ЛПХ — 68 % и КФХ — 23 %). Практически все СКПК далеки от того, чтобы удовлетворить в полном объеме потребности крупных и средних КФХ и ЛПХ в оборотных средствах для развития своих производств. В настоящее время они в состоянии обеспечить потребнос-

ти в оборотных средствах для развития мелких КФХ и ЛПХ.

Тем не менее положительный эффект от деятельности СКПК для малого сельского бизнеса очевиден. Следствием этого нововведения в Республике Мордовия будет увеличение выпуска сельскохозяйственной продукции, повышение деловой активности сельского населения, решение проблем создания новых рабочих мест и доходов населения, спасение сел от вымирания и сохранение традиционной сельской культуры.

Поэтому, на наш взгляд, в Республике Мордовия необходимо принять следующие меры, способствующие созданию и развитию СКПК:

1) провести обучение работников ЛПХ и КФХ, желающих создать СКПК на базе СКПК, функционирующих в других регионах (в Волгоградской и Ростовской областях, Республике Саха и Бурятии);

2) обеспечить информационно-правовую поддержку работников ЛПХ и КФХ в части создания и функционирования СКПК;

3) обеспечить экономическую стабильность деятельности СКПК путем создания института гарантийных агентств и залоговых фондов в Республике Мордовия для выдачи кредитов ЛПХ и КФХ, страхования свободных средств пайщиков в кооперативе;

4) в перспективе работать над созданием кредитного кооператива второго уровня. Практика подтверждает, что кооператив второго уровня является финансовым, консультационным, правовым, методическим центром СКПК в регионе.

Поступила 14.11.06.

РАЗВИТИЕ СВИНОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Е. В. Ненюкова

Свиноводству как наиболее скороспелой отрасли принадлежит особая роль в решении проблемы наращивания продовольственных ресурсов отечественного производства. Сложность ее решения заключается в том, что на этапе реформирования экономики страны произошло сокращение поголовья и снижение объемов производимой продукции за счет структурных изменений в региональном мясопродуктовом подкомплексе. Эти изменения касались прежде всего организационных, правовых, экономических и финансовых условий развития отрасли в рамках формирования рыночного уклада в аграрной экономике. В тот период произошли изменения в системе организационно-правовых отношений и сфере государственного регулирования свиноводства, которые затронули главным образом сложившуюся систему стимулирования объемов производства свинины. В результате перерабатывающие предприятия оказались в положении, при котором объем поставляемого сырья сократился в отдельных случаях до 25 %. Поэтому в настоящее время значительная часть дефицита продукции свиноводства обеспечивается за счет импортируемой продукции. Ввоз мясной продукции из других российских регионов и по импорту осуществляется преимущественно в виде сырья и готового к употреблению продовольствия.

В условиях спада сельскохозяйственного производства увеличение закупок свинины из-за пределов республики в известной мере оправдано, поскольку обеспечивает потребности мясокомбината в сырье. Однако при этом увеличивается степень зависимости перерабатывающих предприятий от ввоза свинины из-за пределов республики.

© Е. В. Ненюкова, 2007

В настоящее время, в условиях сложившейся конъюнктуры рынка, полное прекращение закупок мяса из-за пределов республики невозможно. Тем не менее целесообразна разработка программы обеспечения сырьем собственного производства перерабатывающих предприятий, в которой одним из основных мероприятий должно стать развитие свиноводства путем стимулирования производства свинины во всех организационно-правовых формах предприятий и лично-подсобном секторе населения. Необходимость разработки подобной программы диктуется особым условием отрасли (скороспелость, высокая отдача корма и т. д), но требует системного, комплексного подхода в сфере организационно-экономических и финансово-расчетных отношений. При этом проблема может быть решена путем разработки комплекса мероприятий по следующим направлениям: 1) условиям размещения и обеспечения кормами; 2) условиям ценообразования и закупки с учетом упитанности; 3) условиям стимулирования выращивания высококачественного сырья и т. п.

В Республике Мордовия имеются необходимые мощности для производства свинины, которые используются не в полной мере, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

В структуре производства мяса в республике (см. табл. 1) в последние годы произошло увеличение доли говядины, свинины, мяса птицы и снижение доли баранины, а потому свиноводство следует считать второй по значению (после скотоводства) отраслью животноводства. Выращиванием свиней занимаются сельскохозяйственные предприятия, личные подсобные и крестьянские (фермерские) хозяйства. В настоящее время свиноводство республики переживает определенные трудности, характерные для этапа реформирования аграрной экономики страны. Однако поголовье свиней, несмотря на увеличение в современных условиях, недостаточно для покрытия потребностей Республики Мордовия.

Данные табл. 2 показывают, что за последние годы (2001 — 2005) в хозяйствах всех категорий поголовье свиней увеличилось почти на треть, в сельскохозяйственных предприятиях росло медленнее, но быстрыми темпами развивалось свиноводство в хозяйствах населения, что положительно повлияло на развитие мясного рынка, а также позволило увеличить доходы сельских жителей. Увеличение численности свиней сопровождалось ростом маточного поголовья. Вследствие этого действует основной источник развития свиноводства — пополнение стада за счет собственного воспроизводства. В сельскохозяйственных предприятиях приплод поросят в 2005 г. составил 150 810 тыс. гол., В расчете на 100 свиноматок выход поросят увеличился с 1 031 гол в 2001 г. до 1 508 гол. в 2005 г. Увеличились и показатели производства мяса. Если в 2001 г. продукция выращивания свиней в убойном весе в республике составляла 15,7 тыс. т, то в 2005 г. — 22 тыс. т. Рост производства мяса свиней в республике является следствием не только увеличения численности их поголовья, но и существенного улучшения качественных показателей животных. Так, в сельскохозяйственных предприятиях среднесуточный прирост живой массы свиней увеличился со 103 г в 2001 г. до 300 г в 2005 г., средняя живая масса одной головы свиней, реализованных на убой, — с 83 кг до 94, что в сложившихся условиях конкурентности не может быть оптимальным. Об этом свидетельствуют данные эффективности производства свинины сельскохозяйственных предприятий Республики Мордовия.

Таблица 1

Структура производства мяса в Республике Мордовия, *тыс. т*

Виды мяса	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Говядина	24,7	26,9	26,9	28,4	25,5
Свинина	15,7	19,0	21,6	23,2	22,0
Баранина	0,6	0,6	0,4	0,6	0,4
Птица	8,9	11,0	11,5	12,7	14,7

Таблица 2

Поголовье свиней в хозяйствах всех категорий, *тыс. гол.*

	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Хозяйства всех категорий	163,7	170,5	203,2	232,2	214,2
сельскохозяйственные предприятия	82,1	79,5	95,6	106,4	98,9
хозяйства населения	80,3	89,7	105,7	121,0	112,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	1,3	1,3	1,9	4,8	3,0

Таблица 3

Эффективность производства мяса свиней (по сельскохозяйственным предприятиям)

Показатель	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Себестоимость 1 т, руб.	53 820	42 530	51 240	43 270	47 690
Цена реализации 1 т, руб.	27 308	29 123	30 415	36 090	45 991
Уровень рентабельности (+), убыточности (−), %	−28,3	−18,9	−19,5	−16,6	−3,6

Несмотря на некоторые улучшения количественных и качественных показателей, в целом свиноводство в Республике Мордовия является убыточной отраслью (табл. 3), что во многом связано с либерализацией цен на реализацию продукции свиноводства и приобретаемые для ее производства промышленные средства и услуги. Уровень убыточности в 2005 г. составил −3,6 %, против — −28,3 в 2001 г.

Убыточность ведения свиноводства вызвана тем, что сельское хозяйство оказалось в тисках между двумя факторами: либерализацией цен на промышленные средства производства и их высоким уровнем в связи с монополизмом их производителей и низким платежеспособным спросом населения на свинину, ограничивающим цену на конечную продукцию отрасли. Себестоимость выращивания центнера мяса свиней в хозяйствах республики росла быстрее, чем доходы населения. В этих условиях, учитывая высокую эластичность спроса на мясо по ценам и доходам, мясоперерабатывающие предприятия, для того чтобы сбыть готовую продукцию и получить прибыль, вынуждены занижать закупочные цены на свиней. Причина этого заключается в следующем: когда государство закупало основную часть товарной продукции свиноводства, оно возмещало сельскохозяйственным предприятиям разницу между себестоимостью производства центнера привеса свиней и выручкой за его реализацию, поддерживая рентабельное ведение отрасли. С передачей финансирования затрат на выплату дотаций на региональный уровень положение изменилось. Возможности регионального бюджета не обеспечивали потребности развития отрасли в прежнем объеме, что во многом и определило ее убыточность.

Существенную роль в убыточности отрасли свиноводства играет недостаточное развитие кормовой базы, что негативно отражается на свиноводческих комплексах промышленного типа в связи с разрушением системы государственного обеспечения кормами, резким ростом цен на комбикорма и отсутствием у них собственной кормовой базы. Организация собственной устойчивой кормовой базы является более сложным вопросом повышения эффективности свиноводства. Но в силу ликвидации производственной инфраструктуры и отсутствия государственных запасов кормов, комбикормовых заводов, производство кормов становится решающим условием развития свиноводства на основе реализации двух направлений: 1) создания кормовых цехов на предприятиях; 2) формирования специализированного предприятия по производству кормов.

На основании вышеизложенного можно утверждать, что в современных условиях назрела необходимость в создании хозяйственной системы, связанной в рамках функционально-отраслевой зависимости, обеспечивающей вертикальную интегрированную цепочку, позволяющую объединить ресурсы непосредственных производителей свинины с ресурсами предприятий мясопереработки. Наличие тесных взаимосвязей предприятия сельского хозяйства и мясопереработки позволит согласовывать темпы и пропорции их развития в рамках общей производственно-хозяйственной системы, формировать оптимально выгодные пути продвижения ресурсов из одной фазы производства в другую. Создание предприятия по производству свинины предоставит мясоперерабатывающему комплексу республики возможность организации непрерывных поставок свинины, позволит преодолеть зависимость от внешних поставщиков сельскохозяйственной продукции, рационально использовать отходы мясопереработки и в итоге минимизировать себестоимость и повысить конкурентоспособность производимой продукции на российском рынке.

Поступила 14.12.06

РАЗВИТИЕ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

В. Н. Яшкина, кандидат экономических наук

Приоритетной задачей аграрного сектора страны было и остается увеличение производства мяса и полное удовлетворение потребностей населения в мясных продуктах питания. Мясные продукты входят в потребительскую корзину и являются жизненно необходимыми, обеспечивающими человека незаменимым животным белком. В настоящее время рациональная норма потребления мяса и мясопродуктов составляет 81 кг в год, а фактически потребляется 51 кг, что составляет 62,9 % от рекомендуемой нормы. Средний россиянин потребляет мяса почти в 3 раза меньше жителя США и вдвое меньше жителей Западной Европы [1]. В структуре потребления мяса около 40 % занимает говядина.

В настоящее время в Республике Мордовия производством говядины заняты практически все хозяйства, содержащие коров молочных и комбинированных пород. Оно является как бы побочным производством и не ведется как отдельный бизнес, поэтому среднесуточный прирост живой массы крупного рогатого скота не превышает 370 г. При такой продуктивности невозможно наладить рентабельное производство говядины, а ее качество не удовлетворяет мясокомбинаты.

Производство мяса крупного рогатого скота в настоящее время является наиболее убыточным. Это связано в первую очередь с низкими среднесуточными привесами при откорме молодняка крупного рогатого скота и, как следствие, большими затратами корма на единицу привеса. Кроме того, не соблюдается технология выращивания молодняка и откормочного поголовья скота. Средняя живая масса скота, реализованного на мясо, составляет 300 — 315 кг, выход мяса на 1 голову — 90 — 95 кг. Как известно, в структуре общего производства говядины примерно 30 % мяса получают от убоя взрослого выбракованного скота. В основном это низкопродуктивные по молочности коровы. В большинстве случаев они поступают на убой из хозяйств без предварительной подготовки. Это приводит к недобору живой массы каждой головы и сниже-

Таблица 1

Производство и потребление говядины в России

Показатель	1990	2000	2003	2004	2005
Поголовье КРС (на конец года) во всех категория хозяйств, млн гол.	57,0	27,3	24,9	23,0	21,4
в том числе коровы, млн гол.	20,6	12,7	11,1	10,3	9,5
Поголовье КРС мясного направления продуктивности, тыс. гол.	1 348,5	414,9	395,4	382,4	377,1
в том числе коровы, млн гол.	374,6	163,0	157,7	152,2	152,9
Выход телят на 100 коров	82	77	75	77	76
Реализация на убой скота и птицы в живой массе, тыс. т	7 331	3 324	3 488	3 408	3 469
Производство говядины, тыс. т	4 329	1895	1 990	1 939	1 779
Производство говядины на душу населения, кг	29	13	13,8	13,4	12,4
Потребление мяса говядины на душу населения, кг	29	15	17,5	17,3	16,9
Импорт мяса КРС, тыс. т	—	208	544	557	650
Потребление мяса и мясопродуктов на душу населения, кг	75	45	52	53	55
Получено говядины на 1 голову скота, кг	76	69	87	86,9	95,2
Средняя живая масса скота, реализованного на мясо, кг	357	277	306	307	314

© В. Н. Яшкина, 2007

нию закупочных цен с 35 руб. за 1 кг живой массы до 17 руб. Откорм в течение 60 — 90 дней позволяет улучшить их упитанность и обеспечить увеличение живой массы на 60 — 80 кг.

В настоящее время основное количество говядины производится за счет скота молочных и молочно-мясных пород. Однако экономические расчеты, наука и практика передовых хозяйств нашей страны, а также зарубежный опыт показали, что даже при интенсивном использовании всего сверхремонтного молодняка молочного направления продуктивности нельзя удовлетворить потребность в говядине, телятине и кожевенном сырье. Наивысшей эффективности можно добиться только при рациональном сочетании молочного и специализированного мясного скотоводства. Мясное скотоводство широко развито во многих странах Северной и Южной Америки, Африки и Азии, в странах Океании и Западной Европы. В США из общего количества коров на долю животных специализированных мясных пород приходится 75 %, в Канаде — 64 % [2].

В нашей стране мясное скотоводство развито очень слабо, удельный вес животных мясных пород в общем поголовье крупного рогатого скота составляет всего 0,4 %. По данным Госкомстата, в сельскохозяйственных предприятиях РФ на 1.01.2006 г. содержалось 377 091 тыс. голов крупного рогатого скота мясного направления продуктивности, в том числе 152 850 тыс. коров. По сравнению с 2005 г. общая численность мясных животных снизилась на 1,4 %, коров увеличилась на 0,4 %. Основное поголовье мясного скота сосредоточено в полупустынных, степных и горных районах, располагающих большими массивами природных кормовых угодий. Это Поволжский (Республика Калмыкия, Волгоградская и Астраханская области), Северо-Кавказский (Ростовская область и Ставропольский край) и Уральский (Оренбургская и Челябинская области) экономические районы. В них сосредоточено 70,5 % всего мясного скота. Анализ бонитировки животных показал, что наибольшая численность в РФ имеет калмыцкая (61,07 %), герефордская (20,49 %), и казахская белоголовая (12,44 %) породы. Незначительное место занимают симментальская мясная, Абердин-ангусская, галловейская, лимузинская, шаролезская породы [2].

Мясное скотоводство характеризуется рядом специфических особенностей.

1) Скот мясных пород вынослив и неприхотлив к условиям жизни, хорошо приспосабливается к различным природно-климатическим условиям. Животные специализированных мясных пород в результате длительного разведения в суровых условиях кормления и содержания выработали способность аккумулировать в организме в благоприятное время года жизненно необходимые питательные вещества и экономно расходовать их в течение зимы до выхода на пастбище. Кроме того, мясной скот обладает способностью обрастать к

Таблица 2

Эффективность производства и реализации мяса в РМ

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2004 к 2003, %
Прирост крупного рогатого скота						
Производственная себестоимость, тыс. руб.	2 617	2 963	3 092	3 360	4 339	129
Выручка от реализации, тыс. руб.	1 129	1 767	1 904	1 856	2 320	125
Уровень рентабельности от реализации, %	−33.8	−13,2	−15,2	−25,9	−21,3	4,6
Мясо свиней						
Производственная себестоимость, тыс. руб.	4 595	5 440	4 226	3 499	4 417	126
Выручка от реализации, тыс. руб.	1 608	2 791	3 337	2 802	3 625	129
Уровень рентабельности от реализации, %	−52,2	−31,5	−31,1	−24,8	−14,9	9,9
Мясо овец						
Производственная себестоимость, тыс. руб.	4 292	4 088	6 085	8 589	8 067	94
Выручка от реализации, тыс. руб.	1 012	1 580	1 913	1 533	1 904	124
Уровень рентабельности от реализации, %	−49,7	−46,5	−25,8	−61.5	−37,9	33,6
Мясо птицы						
Производственная себестоимость, тыс. руб.	1 429	1 825	2 056	2 251	2 901	129
Выручка от реализации, тыс. руб.	1 905	2 525	2 678	2 817	3 486	124
Уровень рентабельности от реализации, %	33,3	38,4	30,3	25,1	20,2	−4,9

началу зимы густым длинным волосом и откладывать толстый слой подкожного жира, что позволяет ему легко переносить зимние ветры, морозы и другие отрицательные погодные факторы. Благодаря этому мясной скот можно содержать в постройках облегченного типа, которые экономически более выгодны;

2) Одно из главных преимуществ скота мясных пород — высокие вкусовые, питательные и кулинарные свойства мяса. Если у молочного скота большая часть жира располагается в виде толстого слоя (полива) с наружной и внутренней сторон туши или в виде жировых крупных включений в толще мяса и его при кулинарной обработке обычно удаляют, то в тушах животных мясных пород значительная часть жира откладывается в толще мышечной ткани, образуя «мраморное» мясо. Убойный выход у мясного скота достигает 60 — 70 % против 55 — 58 % у животных молочных и молочно-мясных пород. При одинаковом возрасте масса туши у мясных животных выше на 10 — 12 %, а костей и сухожилий меньше на 6 — 8 %;

3) Одной из характерных особенностей мясного скотоводства является сезонность в отелах. Для всех районов России рекомендуются ранневесенние отелы — в апреле-первой половине мая. При таких отелах отъем молодняка проводится в конце октября-начале ноября. Это позволяет в зимний период в группах коров иметь только взрослых животных, что значительно снижает затраты на кормление и содержание коров. При отелах в другие месяцы года телята нуждаются в дополнительной подкормке концентрированными кормами, а их матери — в усиленном кормлении для продуцирования достаточного количества молока, а вместе они — и телята, и коровы — в теплых помещениях и зимой, и глубокой осенью. Без этого резко снижаются приросты молодняка, и телята вырастают недоразвитыми, с ослабленной иммунной системой;

4) Животные обладают высокой скороспелостью, быстро нагуливаются и откармливаются, хорошо оплачивают корм. Бычки большинства мясных пород при хорошем кормлении к 17 — 18-месячному возрасту достигают 500 — 600 кг. Они эффективно используют естественные пастбища и отходы полеводства при относительно небольшом расходе концентрированных кормов.

Кроме того, при разведении мясного скота из производственного цикла исключаются многократная обработка земли, применение больших количеств минеральных удобрений, целого комплекса тяжелых тракторов и машин, разрушающих и уплотняющих почву, накопление в больших количествах на ограниченной территории жидкого навоза, отравляющего поверхностные и подпочвенные воды. Мясной скот, находясь на пастбище большую часть года, равномерно разносит по пастбищным угодьям органические удобрения, а содержание зимой на глубокой несменяемой соломенной подстилке позволяет получать готовое органическое удобрение.

Продуктивные качества мясных животных характеризуются количеством выращенного молодняка к отъему (в 2005 г. на 100 коров было получено 86,2 теленка) и средней живой массой потомства при отъеме (в 2005 г. — 168 кг). Эти показатели явно недостаточны для эффективного производства. В настоящее время совершенствование продуктивных качеств КРС мясных пород осуществляется в 33 племенных заводах и 114 племенных репродукторных хозяйствах России. К сожалению, в Республике Мордовия нет ни одного племенного и репродукторного хозяйства. По данным Госкомстата, в сельскохозяйственных предприятиях Республики Мордовия на 1.01.2006 г. содержалось всего 353 коровы мясного направления продуктивности.

В мясном скотоводстве, как и в других отраслях животноводства, необходимы опережающие темпы роста развития кормовой базы, повышения качества кормов и уровня кормления животных. Проблему производства кормов надо решать за счет улучшения естественных кормовых угодий, создания долголетних культурных пастбищ, улучшения урожайности сеяных кормовых культур, внедрения прогрессивных методов заготовки кормов и улучшения их использования. Непременное условие эффективности мясного скотоводства — максимальное использование дешевых естественных и искусственных пастбищ. Умелый подбор кормовых культур и передовая агротехника их возделывания позволяют содержать скот на пастбищах с ранней весны до глубокой осени [1].

Основным источником дешевого зеленого корма служат естественные пастбищные и се-

нокосные угодья. Однако в своем естественном состоянии они не удовлетворяют современным требованиям интенсивного ведения животноводства. Из-за низкой урожайности животные не могут потребить необходимое количество пастбищного корма. Поэтому необходимо осуществлять мероприятия по интенсификации лугопастбищного хозяйства, к числу которых относятся мероприятия по поверхностному и коренному улучшению и созданию сеяных культурных пастбищ.

Для эффективного ведения мясного скотоводства в республике необходимо осуществить следующее:

— создать сеть племенных репродукторных хозяйств по разведению скота мясных пород. Это позволит обеспечить республику необходимым количеством племенного молодняка для организации товарных мясных ферм по воспроизводству животных для откорма. Следует провоить также выращивание быков для использования их в промышленном скрещивании с молочными породами КРС;

— особое внимание уделить разведению имеющихся франко-итальянских и британских пород мясного скота интенсивного типа;

— создать племенные фермы на основе выранжированных коров и телок в племенных репродукторах;

— создать товарные мясные фермы на основе помесных телок, полученных от промышленного скрещивания маточного поголовья молочных коров с быками мясных пород, а также выранжированных коров и сверхремонтных телок молочных пород;

— широко использовать возможности фермерских и личных хозяйств, расположенных в отдаленных районах республики, по выращиванию скота мясного направления продуктивности;

— в связи с тем, что вкусовые качества мяса скота мясного направления значительно выше, следует ввести дифференциацию закупочных цен на говядину.

Все эти направления должны развиваться одновременно, чтобы обеспечить ускоренное развитие отрасли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Трегубов В. А.** Анализ и прогноз состояния животноводства / В. А. Трегубов // Экономика сельского хозяйства. 2006. № 8. С. 58 — 62.

2. **Хусаинов В.** Пути снижения потерь мясо-молочной продукции / В. Хусаинов // Молочное и мясное скотоводство. 2005. № 2. С. 20 — 23.

Поступила 08.12.06.

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ АПК»

Т. М. Полушкина, кандидат экономических наук

Агропромышленный комплекс страны — это важная составляющая часть российской экономики, со всеми проблемами, которые характерны для нынешнего этапа ее развития, только эти проблемы здесь выражены более остро. Серьезность этих проблем, требующих безотлагательного решения, и важность аграрного сектора для отечественной экономики обусловили тот факт, что впервые за последние 15 лет в национальную социально-экономическую политику страны восстановление и развитие АПК вошли как приоритет. Приоритетные Национальные проекты были предложены Президентом РФ 5 сентября 2005 г.

© Т. М. Полушкина, 2007

В своем выступлении Президент сформулировал три важнейших принципа:

— рассматривать аграрный сектор экономики России не только как важнейший экономический сектор, но и как важнейший уклад жизни страны;

— сельское хозяйство сегодня представляет многоукладную сферу, многоукладную хозяйственную деятельность, поэтому необходимо таким образом строить бюджетную политику, другие виды поддержки, чтобы они были доступны всем участникам;

— необходим комплексный подход к бюджетной политике, налоговому и таможенно-тарифному регулированию, вопросам ответственности за ценовые пропорции и целому ряду направлений, осуществляемых государством.

Главная цель проекта — повышение качества жизни российских граждан как в городе, так и на селе.

Ответственными за реализацию проект являются: Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации.

Первое направление — ускоренное развитие животноводства

Поставлена задача увеличения производства мяса и молока, поскольку именно по этим, наиболее ценным продуктам питания, за годы реформ среднедушевое потребление сократилось в 1,5 раза. Доля животноводства в общем объеме сельхозпроизводства на протяжении последних лет имеет тенденцию к снижению: в 2004 году она составила 45 % по сравнению с 47 % в 2001 году и 60 % в 1991 г.

Для справки: в странах с высокоразвитым сельским хозяйством на долю животноводства приходится большая часть сельхозпроизводства, в Германии, например, 52 %. Животноводство выступает своеобразным локомотивом развития всей аграрной отрасли, потребляя значительные объемы растениеводческой продукции.

Более того, потенциал роста производства сельскохозяйственной продукции в РФ, как показывают расчеты, при увеличении объемов производства в животноводстве значительно выше, чем в случае наращивания экспорта зерна. Во многом именно из-за отрицательной динамики производства продукции животноводческой отраслью, как показывает анализ, происходит замедление темпов экономического роста в сельском хозяйстве современной России в целом.

В тоже время рынок мяса и мясопродуктов является чрезвычайно перспективным и социально-значимым, и необходимо вовремя отреагировать на сигналы рынка, помочь сориентироваться бизнесу относительно перспектив развития данного сектора. Потребление мяса на душу населения в современной России составляет 53 кг, в то время как в развитых странах — 80 — 100 кг. Потребление мяса будет постоянно расти по мере увеличения доходов населения.

Поэтому первым мероприятием в плане реализации Проекта являются меры по расширению доступности кредитных ресурсов для ускоренного развития животноводства, в том числе долгосрочных на льготных условиях. Суть данного мероприятия заключается в том,

Таблица 1

Основные направления и целевые показатели приоритетного национального проекта «Развитие АПК»

Направления	Цели
Ускоренное развитие животноводства	Увеличение производства мяса на 7 %, молока — на 4,5 % при стабилизации поголовья крупного рогатого скота на уровне не ниже 2005 г.
	Поставка по лизингу 100 тыс.голов племенного скота
	Поставка оборудования для создания 130 тыс. скотомест
Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе	Увеличение объема реализации продукции личными подсобными и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (ЛПХ и КФХ) на 6 %.
	Модернизация и развитие инфраструктурной сети заготовительных снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов — 2 550.
Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе	Ввод 1 392,9 тыс. кв. м. жилья и улучшение жилищных условий не менее 31,64 тыс. молодых специалистов (или их семей) на селе.

что процентная ставка по кредитам, полученным сроком до 8 лет на строительство и модернизацию животноводческих комплексов, будет на 2/3 субсидироваться из федерального бюджета.

Порядок выделения субсидий и требования к выдаваемым на эти цели кредитам определены постановлением Правительства РФ от 4 февраля 2006 г. № 69 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в 2006 г. сельскохозяйственными товаропроизводителями, организациями агропромышленного комплекса всех форм собственности и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами в российских кредитных организациях на срок до 8 лет на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм)».

На реализацию данного мероприятия планируется выделить 6 млрд 600 млн руб., в том числе 3 млрд 450 млн руб. в 2006 г., что позволит привлечь на техническое перевооружение около 40 млрд руб. коммерческих кредитов.

Основная задача второго мероприятия — повышение генетического потенциала животных разводимых в России пород и улучшение условий их содержания.

Сегодня в России надои на 1 корову составляют 3 250 кг, что в 2,5 раза меньше, чем в США и Западной Европе, где этот показатель составляет 8 000 кг. На сегодняшний день из имеющихся в наличии 10,5 млн голов коров только 500 тыс., или 5 %, отвечают современным генетическим требованиям. Для создания же высокопродуктивного поголовья скота требуется в 2 — 3 раза больше.

Решение проблемы повышения генетического потенциала животных предусматривается осуществлять через закупку племенного скота и современного технологического оборудования по системе государственного лизинга. Лизинговые поставки предполагается обеспечивать увеличением уставного капитала ОАО «Росагролизинг» на 8 млрд руб.: по 4 млрд ежегодно.

Третьим мероприятием для обеспечения ускоренного развития животноводства и повышения его конкурентоспособности является принятие решения Правительства Российской Федерации об отмене ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование для животноводства, не имеющее отечественных аналогов.

Вторым направлением проекта является «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе».

На долю личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств в последние годы приходятся значительные объемы производства, велика социальная значимость данного сектора. Однако из-за отсутствия у КФХ и ЛПХ необходимой инфраструктуры товарного и кредитного обеспечения их доступ на рынки переработки и потребления ограничен.

В этой связи первое мероприятие направлено на расширение доступности кредитных ресурсов для личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств и создаваемых ими сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

В этих целях предполагается осуществлять 100 % субсидирование процентной ставки по привлекаемым кредитам: 95 % ставки субсидируется из федерального бюджета и 5 % — из бюджета субъекта РФ, в котором расположено хозяйство.

Размер кредита для ЛПХ предлагается установить в размере до 300 тыс. руб., КФХ — до 3 млн, создаваемых ЛПХ и КФХ сельскохозяйственных потребительских кооперативов — до 10 млн руб.

На реализацию этого мероприятия будет выделено 6 млрд 570 млн руб.: 2,9 млрд в 2006 г. и 3,67 млрд в 2007 г. Порядок и условия предоставления субсидий в 2006 г. регулируются Постановлением Правительства РФ от 4 февраля 2006 г. № 72 «О предоставлении из федерального бюджета субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, в российских кредитных организациях в 2006 г. на срок до пяти лет».

Реализация данного мероприятия позволит только в 2006 г. воспользоваться льготной формой кредитования около 200 тыс. ЛПХ и порядка 6 тыс. КФХ, привлечь до 20 млрд руб. кредитов для развития товарного производства.

Реализация второго мероприятия будет направлена на стимулирование создания заготовительных и снабженческо-сбытовых структур,

развитие кредитной кооперации, а также производств по переработке сельскохозяйственной продукции, производимой ЛПХ и КФХ.

Для обеспечения развития сети потребительских кооперативов по заготовке, снабжению, сбыту, переработке продукции ЛПХ и КФХ предусматривается выдача Россельхозбанком льготных кредитов. Для этих целей уставный капитал Банка будет увеличен на 9,4 млрд руб. Условия кредитования определены в Концепции развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов, утвержденной министром сельского хозяйства РФ А. В. Гордеевым 29.03.2006 г.

Реализация мероприятия должна обеспечить создание до 1 550 кооперативов, из них 1 000 заготовительных и снабженческо-сбытовых, 550 перерабатывающих.

На развитие и финансовую поддержку системы сельской кредитной кооперации будут направлены финансовые средства для формирования складочных капиталов кредитных кооперативов.

Создание системы сельской кредитной кооперации будет происходить в соответствии с Концепцией развития системы сельской кредитной кооперации от 23.03.2006 г. В 2006 — 2007 гг. планируется обеспечить развитие и создание до 1 000 сельских кредитных кооперативов.

Приоритетным Национальным проектом предусматривается создание системы земельно-ипотечного кредитования. Развитие системы земельной ипотеки позволит использовать залог земли для получения кредита 5 000 хозяйств.

Мероприятия приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по разработке нормативной правовой базы министерством завершены 28 апреля 2006 г. с выходом постановления Правительства Российской Федерации № 250.

Третье направление приоритетного национального проекта «Развитие АПК» — «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе».

В задачи ПНП включено не только развитие сельскохозяйственного производства, но и (возможно, это главное) позитивное изменение качества жизни людей на селе, в том числе через обеспечение доступным жильем молодых специалистов, проживающих и работающих на селе, либо изъявивших желание переехать в сельскую местность и работать там.

В рамках проекта предполагается выделять средства федерального (не более 30 %), региональных (не более 40 %) и местных бюджетов, средств работодателя и собственных средств получателя жилья (не менее 30 % расчетной стоимости жилья) на строительство или приобретение жилья молодым специалистам на селе.

Нормативно-правовая база по реализации данного направления приоритетного национального проекта «Развитие АПК» определена:

— постановлением Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2002 г. № 858 «О федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2010 г.», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2006 г. № 190 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2002 г., № 858 «О федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2010 г.»;

— постановлением Правительства Российской Федерации «О правилах предоставления за счет средств федерального бюджета субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на проведение мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 28 апреля 2006 г. № 250 «О порядке предоставления за счет средств федерального бюджета субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на проведение мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности»;

— методикой распределения субсидий по субъектам Российской Федерации, утвержденной приказом Минсельхоза России, от 3 апреля 2006 г. № 102, зарегистрированным 15 мая 2006 г. в Минюсте России под № 7813.

На реализацию данного мероприятия Проекта в 2006 г. планируется направить всего 6,86 млрд руб., в том числе средства федерального бюджета — 2,0 млрд рублей, средства субъектов Российской Федерации — 2,7 млрд руб., внебюджетные источники (включая средства работодателей, муниципальных об-

разований и самих участников этих мероприятий) — 2,16 млрд рублей. Предусматривается построить (приобрести) на селе по Российской Федерации 769,3 тыс. кв. м жилья для 16,206 тыс. молодых специалистов и их семей.

Все разработанные мероприятия приоритетного национального проекта «Развитие АПК» сведены в единый план реализации проекта.

Итого: на реализацию Проекта предусматривается выделение средств федерального бюджета в размере 30,9 млрд руб. Из них по направлению «Ускоренное развитие животноводства» — 14 млрд 630 млн руб., по направлению «Стимулирование развития малых форм хозяйствования» — 15 млрд 970 млн руб. По годам: 2006 г. — 14,2, 2007 г. — 16,7 млрд руб.

Реализация национального проекта «Развитие АПК» позволит увеличить к 2008 г.: производство молока на 4,5 % и мяса на 7 %; объемы реализации продукции, производимой ЛПХ, КФХ и создаваемыми ими сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, на 5 — 7 %; закупить по лизингу 100 тыс. голов скота, оборудовать 130 тыс. ското-мест, создать 2 550 сельских потребительских кооперативов.

Это приведет к повышению инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности животноводства; увеличению потребления основных продуктов питания на душу населения; росту вклада АПК в решение задачи по удвоению ВВП.

С момента озвучания приоритетного национального проекта «Развитие АПК» прошло 10 месяцев. Проделана большая работа по его реализации.

— Создана достаточно обширная нормативно-методологическая база для реализации. Принято 11 постановлений Правительства Российской Федерации, 4 приказа Минсельхоза, 2 концепции и 3 методики.

— Заключены соглашения о сотрудничестве между Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и субъектами Российской Федерации по реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

— Регионы приняли обязательства по целевым показателям реализации проекта, которые в сумме соответствуют целевым показателям нацпроекта. Причем все плановые объемы субсидий по проекту были доведены до субъектов Российской Федерации уже в феврале-марте 2006 г.

— Проект заработал в регионах и уже дает положительные результаты.

Так, например, в реализацию первого — «Ускоренное развитие животноводства» включились 76 субъектов РФ. За первые 8 месяцев реализации ПНП выросло производство скота и птицы в живой массе на убой в хозяйствах всех категорий на 4 %, и особенно важно то, что в сельхозпредприятиях (это товарный сектор) рост составил 8,2 процента.

— Производство молока увеличилось на 1,5 %, значительно выросла продуктивность коров, и по итогам 2006 г. она составит 3 500 — 3 600 кг на одну корову. Это показатель хорошей экономики и, соответственно, качества племенного скота. Продуктивность коров увеличилась практически во всех субъектах Российской Федерации.

— Выросла доступность кредитных ресурсов для товаропроизводителей агропромышленного комплекса.

На сегодня 1 381 объект животноводства принят к кредитованию при государственной поддержке. Заключено 1 198 кредитных договоров с объемом привлеченных кредитов в сумме более 107,0 млрд руб.

Для обновления основных фондов в животноводстве, повышения генетического потенциала животных и улучшения условий их содержания проектом предусмотрена закупка современного технологического оборудования и племенного скота на условиях финансового лизинга. На эти цели предусмотрено увеличение уставного капитала ОАО «Росагролизинг» за 2 года на 8 млрд рублей, по 4 млрд руб. ежегодно.

На 1 сентября ОАО «Росагролизинг» закупил 50 тыс. голов племенных животных. Из них поставлено в хозяйства 18,4 тыс. голов племенного скота. С учетом запросов из регионов, дополнительно закуплено 10 тыс.голов свиней (из них 6 тыс. по импорту) и 30 тыс. голов овец.

В целом по Российской Федерации создано 1 546 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, в том числе 629 кредитных.

Наиболее активно проводят работу по созданию кооперативов Республика Мордовия (70), Белгородская область (103), Оренбургская область (164), Республика Саха (Якутия) (102).

Значительно выросли объемы кредитования. За восемь месяцев этого года объем кредитования составил 24,6 млрд руб., а за 2005 г. — всего 3,4 млрд руб. Количество заемщиков в этом году уже превысило 100 тыс., а в прошлом году составило всего 2,5 тыс. Особенно заметно вырос спрос на кредитные ресурсы среди мелких производителей — личных подсобных хозяйств.

Третье направление проекта «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе».

На реализацию данных мероприятий планируется направить в 2006 г. 6,8 млрд руб., в том числе средства федерального бюджета — 2,0 млрд руб. За год предстоит построить (приобрести) 713,4 тыс. кв. м жилья для 16,2 тыс. молодых семей и молодых специалистов на селе. На 1 сентября построено и приобретено 36,31 тыс. кв. м жилья для 622 молодых семей и молодых специалистов, в том числе для 164 работников социальной сферы.

Фактическое выполнение работ по строительству и приобретению жилья за счет всех источников финансирования составляет 1 356,7 млн руб., в том числе 374,6 млн руб. за счет средств федерального бюджета. В субъекты Российской Федерации направлены субсидии в объеме 251,5 млн руб. В настоящее время в стадии строительства находятся 11,7 тыс. домов и проведена работа по подбору и оформлению документов на приобретение жилья на вторичном рынке (более 10 тыс. домов).

Активнее всего участвуют в реализации мероприятий данного направления Белгородская, Волгоградская, Вологодская, Калужская, Курганская, Орловская, Липецкая, Новосибирская, Пермская области, Республики Башкортостан, Татарстан, Мордовия, Дагестан, Саха (Якутия).

Поступила 10.11.06.

РОЛЬ КООПЕРАЦИИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО АГРОПРОИЗВОДСТВА

Л. Н. Потапова, кандидат экономических наук,
С. В. Потапов, кандидат экономических наук

Национальным проектом «Развитие АПК» предусмотрена государственная поддержка малых форм хозяйствования путем выделения им различных кредитов на развитие производства продукции, особенно молока и мяса. Благодаря такой политике крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства станут активными участниками многоукладной аграрной экономики, их вклад в решение продовольственной проблемы значительно возрастет. В этой связи особую важность приобретают направления дальнейшего их развития.

Одно из перспективных направлений решения проблем хозяйствования в малом агропроизводстве заложено в развитии различных форм кооперации и интеграции крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств между собой, с сельскохозяйственными и обслуживающими предприятиями, торгово-заготовительными и сбытовыми организациями на условиях равноправного партнерства.

Кооперация — это тот организационный механизм, который обеспечивает поддержание паритета и эквивалентности обмена между предприятиями АПК по всей технологической цепочке от поля до потребителя.

Кооперация (от латинского *cooperation* — сотрудничество) имеет два разных значения: 1) форма организации труда, при которой значительное число людей совместно участвуют в одном и том же или разных, но связанных между собой процессах труда; 2) совокуп-

© Л. Н. Потапова, С. В. Потапов, 2007

ность организационно оформленных самостоятельных добровольных объединений мелких производителей или потребителей для достижения общих целей в различных областях экономической деятельности.

С учетом поставленных задач данного исследования кооперация представляет интерес преимущественно в ее втором значении, как кооперативная разновидность сельскохозяйственных предприятий, в частности малого агропроизводства, означающая добровольное объединение нескольких хозяйствующих субъектов для достижения общих производственных целей.

В основе современной кооперации крестьян заложены экономические и организационные причины. Так как каждое КФХ и ЛПХ имеет небольшой объем производства и сбыта, его экономический вес на рынке и способность влиять на цену незначительны. Малому агропроизводству противостоят крупные и экономически весомые торгово-закупочные и перерабатывающие компании, как правило, монополизированные. Успешный выход на рынок субъектов малого агропроизводства связан с получением информации о его конъюнктуре, что представляет для них большую проблему.

По данным ООН, членами кооперативов являются около 1 млрд чел., кооперативные предприятия обеспечивают жизнь почти 3 млрд людей планеты, то есть половины населения мира. Наибольшее распространение кооперация получила в аграрном секторе экономики.

Развитие кооперации в России происходит весьма противоречиво. Достаточно отметить, что в Конституции Российской Федерации кооперативная собственность и форма хозяйствования даже не упоминается. В настоящее время нет сложившегося кооперативного сектора в системе агропромышленного производства, представленного структурами, действующими на основе проверенных мировой практикой принципах кооперативной демократии.

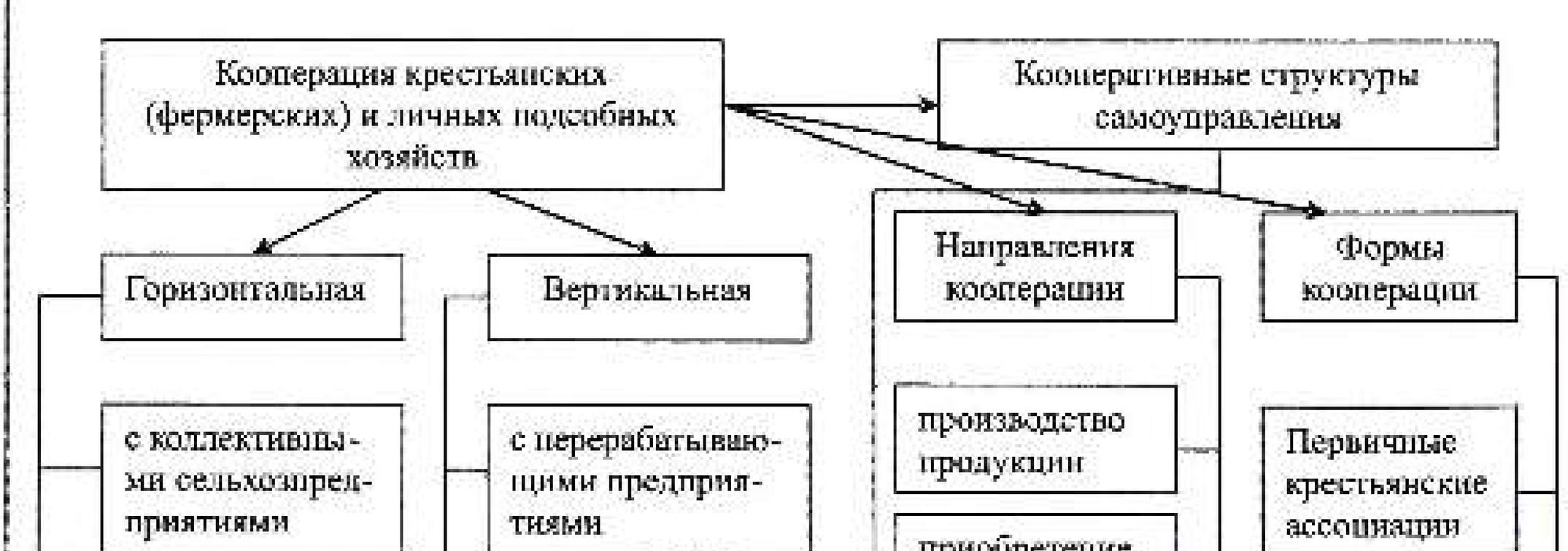


Рисунок 1

Схема кооперации крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств

Само понятие кооперативной организационно-правовой формы экономической деятельности было в общей форме обозначено в «Законе о кооперации в СССР» и впервые конституировано в российском законодательстве лишь с принятием первой части Гражданского кодекса, вступившего в силу с 1 января 1995 г., а затем (в конце 1995 г.) Федерального Закона «О сельскохозяйственной кооперации».

Исходя из общих концептуальных подходов и основополагающих принципов кооперации, модифицированных применительно к современным условиям перехода к рынку, можно выявить четкое различие между отдельными типами или сельскохозяйственными видами кооперативов. В мировой практике различают два основных вида сельскохозяйственных кооперативов:

— производственные кооперативы (называемые артелями или горизонтальными кооперативами);

— кооператив производителей (так называемые обслуживающие или вертикальные кооперативы) (рис. 1).

Первый тип кооператива предполагает объединение крестьян для совместного сельскохозяйственного производства. Члены таких кооперативных объединений обязаны лично участвовать в производственной деятельности. Содержание второго типа сводится к тому, что сельскохозяйственные производители, сохраняя свою юридическую и экономическую независимость, объединяют для совместной деятельности одну или несколько функций своих хозяйств в целях более эффективного их осуществления путем экономии на масштабах. При этом основные производственные функции, распоряжение индивидуальным доходом каждый член такого объединения осуществляет самостоятельно в рамках своего хозяйства. Члены таких кооперативов в кооперативных предприятиях непосредственно не работают, для этого нанимают третьих лиц

Таким образом, горизонтальная кооперация — это организованное сотрудничество хозяйствующих субъектов, специализирующихся на производстве определенной сельскохозяйственной продукции или на определенном виде деятельности.

Вертикальная кооперация — это организованное сотрудничество сельскохозяйственных и промышленных предприятий (хозяйствующих субъектов), осуществляющих процесс воспроизводства на основе разделения труда на различные стадии производственного процесса — производство сырья, его хранение, обработку, переработку и торговлю готовыми продуктами сельского хозяйства. Возможно также создание совместных предприятий и других видов совместной деятельности. При данной форме кооперации достигается более полное использование ресурсов, при этом кооперируемые хозяйства полностью сохраняют юридическую самостоятельность.

В сельском хозяйстве России, в отличие от других стран, горизонтальная кооперация получила широкое развитие. На ее принципах работает значительная часть сельскохозяйственных предприятий. Не все формы кооперативов, входящих в систему горизонтальной кооперации, развиты в достаточной степени. И тем не менее уже сейчас в производственных горизонтальных кооперативах объединена значительная часть сельского населения. Рассмотрение различных форм кооперации, всего многообразия оттенков научной трактовки проблемы, кооперативного строительства во времени и пространстве заслуживают стать темой отдельной научной работы. В проведенных исследованиях мы ограничимся лишь рядом теоретических и методических аспектов формирования сельскохозяйственных кооперативов на основе крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств, как наиболее актуальных на современном этапе развития сельского хозяйства Республики Мордовия.

Отраслевой признак предполагает создание кооперативов по производству, реализации и первичной переработке продукции различных отраслей или различных ее видов (зерна, мяса крупного рогатого скота, свинины, баранины и др.). Вид кооператива определяется более высокой долей производства той или другой продукции. Функциональный признак требует классификации кооперативов: производство сельскохозяйственной продукции, ее заготовка, материально-техническое, маркетинговое, финансовое и другие виды обслуживания.

Производственная кооперация между крестьянскими хозяйствами Республики Мордовия часто принимает форму простого неформального объединения, где отношения между партнерами строятся на основе взаимовыручки

техникой, трудовыми ресурсами, а также взаимопомощи при выполнении трудоемких и сезонных работ.

Своеобразной формой кооперации являются районные, областные объединения АККОР (ассоциации крестьянских хозяйств и кооперативов России). Начав свою деятельность как общественная организация, АККОР активно превращается в кооперативно-хозяйственную структуру по многим видам сервиса, развивает кооперативные связи в кредитно-финансовой сфере и сфере товарного оборота. Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств представляет собой организационно-правовую форму хозяйствования добровольно объединившихся для ведения совместной производственной деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств.

В регионах, где развитие фермерского сектора продолжается, активно работают региональные и районные ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств, которые постоянно взаимодействуют с органами управления сельским хозяйством, другими государственными органами. Это относится к Волгоградской, Ростовской, Оренбургской областям, Ставропольскому, Краснодарскому краям, ряду других регионов. Здесь ассоциации решают вопросы финансирования, снабжения, строительства, сбыта продукции, кооперирования, обучения, консультаций и другие. Ассоциации создают снабженческие и сбытовые подразделения.

В 2002 г. была создана Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств Республики Мордовия «Нива». Учредителями Ассоциации являются: П. И. Гордеев, глава КФХ «Нешке» Кочкуровского района; А. А. Коновалов, глава КФХ «Коновалов А. А.» Ромодановского района; И. А. Кручинкин, глава КФХ «Пиксаур» Б.-Березниковского района. Ассоциация явля-

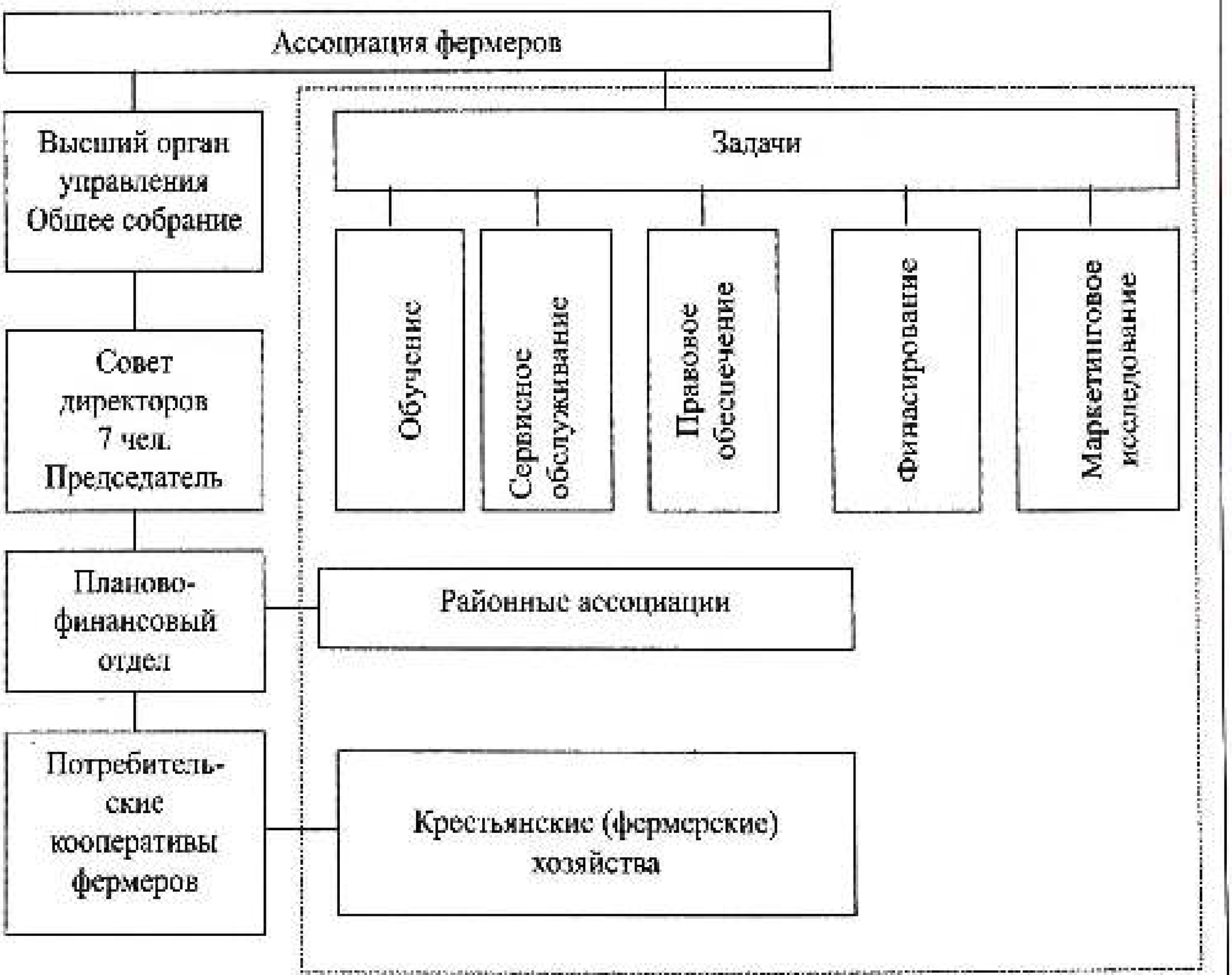


Рисунок 2

Схема организации ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств

ется юридическим лицом, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс. Основной целью деятельности ассоциации является защита и представление интересов своих членов, координация их деятельности, развитие межрегиональных связей и решение иных задач в интересах членов ассоциации. «Нива» представляет собой многофункциональную организацию, в компетенцию которой входит законодательная и правовая поддержка фермеров, координация их деятельности по всему комплексу жизненно важных для них вопросов. Членами ассоциации являются крестьянские (фермерские) хозяйства, признающие положение устава и уплачивающие единовременные и регулярные (членские) взносы. В настоящее время районные ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Мордовия почти не действуют. Исключением является Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств Чамзинского района, членами которой являются 28 фермеров. Координационный совет нанял по контракту исполнительного директора, который осуществляет руководство ассоциацией в период между общими собраниями. По остальным районам интересы фермеров представляют в республиканской ассоциации те главы фермерских хозяйств, которые ведут наиболее эффективную хозяйственную деятельность, они являются полноправными ее членами: Атяшевский — А. И. Кондрашкин, Ардатовский — Н. И. Коробков, Инсарский — В. Д. Баймаковский, Ковылкинский — Н. В. Анюшкин, Франщев, Б.-Березниковский — И. А. Кручинкин, Кочкуровский — П. И. Гордеев, Нужнов, Ичалковский — А. И. Козлов, А. И. Поросенков, Ромодановский — А. И. Коновалов, Рузаевский — А. А. Гулин, Ст.-Шайговский — А. А. Пантюшин. Несмотря на то, что в Теньгушевском районе 15 крестьянских (фермерских) хозяйств, в «Ниву» ни один глава крестьянского (фермерского) хозяйства не входит.

На основе анализа опыта работы различных районов Республики Мордовия и ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств «Нива», нами предлагается вариант организации ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств (рис. 2).

Реслубликанская Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств «Нива» является, в свою очередь, членом Ассоциации крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР). В настоящее время Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств РМ «Нива» занимается правовым обеспечением фермеров. Дальнейшее развитие кооперации в республике, на наш взгляд, должно пойти по пути организации потребительских кооперативов в сфере переработки и реализации произведенной продукции. Выход на рынок без посредников позволит увеличить уровень рентабельности производства в КФХ.

Необходимость создания и развития сельскохозяйственной потребительской (вертикальной) кооперации в России сегодня вызвана следующими причинами:

1. Разрушение в ходе перестройки установившихся ранее вертикальных экономических связей между предприятиями по производству, переработке и торговле сельскохозяйственной продукцией, что создало трудности с ее сбытом. При этом в самом худшем экономическом положении оказались сельхозпроизводители, так как торговля и переработка заняли монопольное положение на рынке сельхозпродукции, диктуя цены на нее и увеличивая диспаритет цен.

2. Острый кризис платежеспособности, разрушение производственной и социальной инфраструктуры села обострили проблемы снабжения сельского хозяйства материально-техническими ресурсами. Значительная часть сельхозтоваропроизводителей не располагает достаточными материально-техническими ресурсами для организации производства на расширенной основе. Более того, существующая материально-техническая база разрушается. Ресурсов не хватает не только на капитальные вложения, но, зачастую, и на финансирование оборотных средств.

3. Острая потребность сельхозтоваропроизводителей в краткосрочных и долгосрочных кредитах, которую не может удовлетворить существующий рынок финансовых услуг, особенно это касается небольших и средних крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств.

Сельхозтоваропроизводители вынуждены тратить много времени и средств на поиск элементов производства, финансовых средств, рынков сбыта своей продукции.

Перечисленные проблемы можно решить объединением материальных, технических и

деловых возможностей сельхозтоваропроизводителей путем развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов. В современных условиях такие кооперативы могут создаваться как крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами, так и на базе реорганизуемых крупных коллективных хозяйств.

Вертикальная кооперация развивается медленно, из-за чего сельскохозяйственные производители — поставщики сельскохозяйственного сырья несут большие потери (примерно 30 % прибыли от реализации готового продукта, которая оседает у перерабатывающих предприятий, многочисленных посредников, транспортных организаций, в торговле).

Несмотря на объективные трудности кооперативный сектор аграрной экономики неуклонно расширяется. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы уже начинают занимать свое место на рынке. Развитию кооперативных основ в малом агропроизводстве во многом препятствует недостаток понимания и навыков хозяйственного самоуправления на демократических кооперативных началах, кооперативная неграмотность населения; отсутствие даже минимальных средств у большинства фермеров, а тем более владельцев ЛПХ для участия в кооперативах; недостаточная пропаганда идей и принципов кооперации; слабая работа органов фермерского самоуправления; ментальные причины; психологическая неподготовленность людей, получивших хозяйственную независимость, к объединению. Положение осложняется также нерешенностью ряда кардинальных проблем дальнейшего развития сельскохозяйственной кооперации.

Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства не могут развиваться изолированно от кооперативной системы агропромышленного комплекса региона. А это требует их интеграции в кооперативную систему АПК и по горизонтали, и по вертикали.

Таким образом, можно сказать, что путь к товарному малому агропроизводству в Республике Мордовия лежит через кооперацию. Кооперация способствует доходности всех участников процесса производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, а также привлечению инвестиций в аграрную сферу и восстановлению производственного потенциала АПК. В настоящее время жители мордовских сел больше всего заинтересованы в развитии сбытовых кооперативов, которые могли бы собирать молоко или мясо с крестьянских дворов, формировать оптовые партии этой продукции и доставлять ее на перерабатывающие предприятия и рынки. Это позволило бы всем членам кооператива иметь стабильный источник доходов и выручать больше денег в сравнении с тем, что достается сейчас крестьянам от продажи небольших объемов продукции заезжим перекупщикам. Также на кооперативных началах могли бы выполняться работы по вспашке огородов, откорму скота, осуществляться пользование техникой, мастерскими. Создание кооперативных структур будет целесообразным и в финансовой сфере. Это кредитные кооперативы, нацеленные на аккумулирование временно свободных финансовых средств сельских жителей, которые станут в дальнейшем ресурсом для развития малого агропроизводства.

В связи с этим необходимо представлять, что с позиций теории устойчивого роста развитие сельской кооперации — это не только и не столько увеличение отдельных количественных показателей, сколько способность системы к расширенному воспроизводству, повышению производительности труда, более полному удовлетворению социальных потребностей и улучшению качества жизни, сохранению и приумножению природного потенциала.

В современных условиях необходимо внимательно отнестись к сложившимся в результате самодеятельной активности сельских жителей, оставшихся без источников средств к жизни, формам и способам взаимного существования основных социальных групп села. Для этого необходимо детально проанализировать современную ситуацию и сформировать условия, которые бы способствовали большей легализации сельских производителей и повышению их вклада в создание дополнительных рабочих мест и новых видов занятости, в возрождение социальной инфраструктуры села. Нужны продуманные меры, стимулирующие развитие кооперативных союзов и партнерских отношений между производителями и покупателями сельскохозяйственной продукции, соответствующие реалиям современной сельской жизни.

Поступила 22.12.06

К ВОПРОСУ О РАСПРОСТРАНЕНИИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК

И. М. Правкин

Как известно, в соответствии с Программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 — 2008 годы), в качестве механизма ускорения темпов роста агропромышленного комплекса определено стимулирование развития малых форм хозяйствования [2]. Развитие сельскохозяйственной кооперации поставлено в разряд национального проекта, Министерством сельского хозяйства разработана и утверждена соответствующая концепция [3].

В настоящее время в агропромышленном комплексе России хозяйство ведется в следующих формах: личные подсобные хозяйства, крестьянско-фермерские хозяйства, индивидуальные предпринимательство, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества (открытые и закрытые), интегрированные образования (агрохолдинги). Наибольшую долю в структуре производства занимают сельскохозяйственные организации, созданные в форме обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ и производственных кооперативов, хотя на протяжении последних 10 лет она имела тенденцию к уменьшению. Данная динамика отражена в табл. 1 [4].

Между тем в рамках национального проекта «Развитие АПК» упор сделан на развитие именно малых форм хозяйствования и особое внимание уделено потребительским кооперативам. Это связано с тем, что за 2006 — 2007 гг. в России планируется создать 3 860 кооперативов против 1 256 ныне существующих (по данным на 1 января 2006 г.).

В мировой практике сложились два типа сельскохозяйственных кооперативов: потребительские и производственные.

Сельскохозяйственные производственные кооперативы — коммерческие организации, объединяющие граждан для производства, пе-

Таблица 1

Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств (в % от общего объема производства в хозяйствах всех категорий)

Категория хозяйства	Год	Зерно			Овощи			Скот и птица			Молоко		
		РФ	ПФО	РМ	РФ	ПФО	РМ	РФ	ПФО	РМ	РФ	ПФО	РМ
Сельскохозяйственные организации	1995	94,4	96,9	98,0	25,3	20,7	29,3	49,9	51,9	36,8	51,7	57,1	52,6
	2000	90,7	92,8	95,7	19,9	16,7	16,6	40,3	40,7	37,6	47,3	47,2	44,6
	2001	88,2	91,0	95,9	17,8	15,0	16,0	41,0	39,8	38,6	47,2	46,2	46,0
	2002	86,9	88,9	94,4	15,9	11,9	17,1	42,9	41,1	41,3	47,6	46,4	47,6
	2003	84,1	85,4	93,1	16,6	14,3	19,2	44,3	41,9	43,3	46,1	44,3	47,2
	2004	81,2	81,5	91,8	14,9	12,0	19,9	44,7	41,7	43,8	44,7	42,6	45,9
Хозяйства населения (личные подсобные хозяйства)	1995	0,9	0,3	0,1	73,4	78,9	70,3	48,6	47,4	60,9	41,4	41,9	47,0
	2000	0,9	0,3	—	77,9	82,3	82,6	57,9	58,5	61,6	50,9	51,5	54,0
	2001	0,8	0,3	—	79,9	84,3	83,1	57,1	58,6	60,6	50,9	52,2	52,8
	2002	0,9	0,3	—	81,5	87,2	80,9	55,2	57,5	56,2	50,3	51,6	50,9
	2003	1,5	0,3	—	80,1	84,1	77,8	53,6	56,2	55,9	51,4	53,0	50,7
	2004	1,4	0,4	—	80,2	86,0	78,7	83,1	56,2	54,3	52,5	54,2	51,9
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	1995	4,7	2,8	1,9	1,3	0,4	0,4	1,5	0,7	0,3	1,5	1,0	0,1
	2000	8,4	6,9	4,3	2,2	0,9	0,8	1,8	0,9	0,8	1,8	1,3	1,4
	2001	11,0	8,7	4,1	2,3	0,6	0,9	1,9	1,6	0,8	1,9	1,5	1,3
	2002	12,2	10,9	5,6	2,6	0,9	2,0	1,9	1,5	0,5	2,1	2,0	1,5
	2003	14,4	14,4	6,9	3,3	1,6	3,0	2,1	1,9	0,8	2,5	2,7	2,1
	2004	17,4	18,2	8,2	4,9	2,0	1,4	2,2	2,0	1,9	2,8	3,1	2,2

© И. М. Правкин, 2007

реработки и сбыта сельскохозяйственной продукции в рамках единого предприятия. Участники кооператива объединяют часть имущества или денежные средства и формируют паевой фонд кооператива. Имущество является собственностью кооператива. Кооператив может обрабатывать землю, которая внесена его членами в паевой фонд, или передана ему в аренду (в том числе и членами кооператива), или выкуплена кооперативом. В первом и третьем случаях земля становится собственностью кооператива. Члены производственных кооперативов обязаны принимать личное трудовое участие в производственном процессе. Доходы кооператива делятся с учетом трудового вклада его членов.

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы — некоммерческие организации граждан-владельцев личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств, юридических лиц-производителей сельскохозяйственной продукции для снижения затрат или получения дополнительных доходов путем передачи кооперативу функций по реализации, снабжению, переработке продукции и иной деятельности по обслуживанию участников. Для реализации переданных кооперативу функций его члены формируют паевой фонд за счет денежных и иных взносов. Имущество кооператива является его собственностью. Члены кооператива ведут самостоятельную деятельность по производству сельскохозяйственной продукции в рамках своих хозяйств, пользуясь услугами кооператива. Деятельность кооператива ведется в интересах его членов, доходы от деятельности кооператива распределяются между его членами. Для осуществления содержания штата наемных работников, укрепления его материально-технической базы члены кооператива вносят ежегодные членские взносы. Потребительский кооператив может обслуживать также любые хозяйства, владельцы которых не являются членами кооператива. Прибыль, полученная от этого вида деятельности, является собственностью кооператива и подлежит налогообложению в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Таким образом, производственные сельскохозяйственные кооперативы представляют собой форму горизонтальной интеграции, а потребительские — вертикальной. Это обусловлено тем, что участники первых вступают в кооперативные связи по горизонтали, т. е. в пределах одной стадии единой агропродовольственной цепочки, а именно — стадии производства сельскохозяйственной продукции, объединяя для этого землю и другое имущество. Участники вторых кооперируются по вертикали, объединяя в рамках кооперативного предприятия различные стадии агропромышленного производства: снабжение, производственное обслуживание, переработку. Следует также отметить, что в экономической литературе (особенно зарубежной) сельскохозяйственные потребительские кооперативы часто называются обслуживающими в силу того, что они создаются для оказания сельхозтоваропроизводителям различного рода услуг [3, с. 9].

Среди преимуществ малых форм хозяйствования Концепцией развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов названы следующие: 1) значительная роль в производстве сельскохозяйственной продукции, продовольственном обеспечении сельских семей, формировании предложения на региональных и локальных продовольственных рынках; 2) важная роль в решении социальных проблем села, налаживании устойчивого развития сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения; 3) способствование сохранению сельского расселения и сельского образа жизни, народных традиций, культурного разнообразия страны; 4) вклад в сохранение биоразнообразия агроценозов, обеспечение их устойчивости, улучшение экологической ситуации в сельской местности.

Особо подчеркивается роль индивидуально-семейных хозяйств в сельских административных районах с низкой плотностью населения; часть крупных крестьянских (фермерских) хозяйств станет выполнять селообразующие функции.

Среди проблем владельцев хозяйств и предпринимателей названо отсутствие эффективной системы сбыта продукции, материально-технического и производственного обслуживания крестьянских (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств, других малых форм хозяйствования.

Именно эту проблему призвано решить создание вертикальной сети потребительских кооперативов.

В соответствии с Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» образуются следующие виды сельскохозяйственных потребительских кооперативов:

— перерабатывающие — кооперативы, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции (производством мясных, рыбных, молочных продуктов, хлебобулочных изделий, овощных и плодово-ягодных продуктов и др.);

— сбытовые (торговые) — кооперативы, осуществляющие продажу (распространение) продукции, а также ее хранение, сортировку, сушку, мойку, расфасовку, упаковку и транспортировку (заключают сделки, проводят изучение рынка и др.);

— обслуживающие — кооперативы, осуществляющие мелиоративные, транспортные, ремонтные, строительные эколого-восстановительные работы, ветеринарное обслуживание животных и племенную работу, работу по внесению удобрений и средств защиты растений, консультационную и аудиторскую деятельность и др.;

— снабженческие — кооперативы, образуемые в целях закупки средств производства, удобрений, кормов, нефтепродуктов, запасных частей, других товаров, необходимых для производства сельхозпродукции и сырья;

— страховые — кооперативы, осуществляющие различного рода услуги по личному и медицинскому страхованию, страхованию посевов, имущества и земли;

— кредитные — кооперативы, осуществляющие выдачу займов и сбережение денежных средств своих членов [1, с. 4].

Цель их создания — способствовать развитию мелкотоварного производства на всех этапах от возделывания до сбыта.

На сегодняшний день, как отмечается в Концепции, развитие потребительской кооперации в России находится на начальном этапе [3, с. 11]. Данные по существующей и планируемой численности потребительских кооперативов приводятся в табл. 2.

Говоря о малочисленности зарегистрированных сельскохозяйственных потребительских кооперативов, необходимо в то же время отметить широкое распространение различного рода неформальных объединений, имеющих сходные с кооперативами черты, которые в целом можно отнести к стихийным незарегистрированным кооперативам. Они возникают между сельскохозяйственными производителями всех форм собственности, но особенно часто — между коллективными сельскохозяйственными предприятиями и владельцами личных подсобных хозяйств в форме соседской и родственной взаимопомощи, а также между крестьянскими хозяйствами [3, с. 13].

Как справедливо отмечается в Концепции, всему виной неблагоприятные в общем условия ведения аграрного производства в России. Подобные формы неформальной интеграции помогают мелким хозяйствам, во-первых, хоть как-то обеспечить выживание (простое воспроизводство), а во-вторых — избежать трудностей, связанных с несовершенством государственных механизмов регистрации и налогообложения (их членам гораздо выгоднее платить налоги в качестве владельцев своих хозяйств, чем подвергаться двойному налогообложению — в кооперативе и индивидуально).

Кроме того, сегодня в России кооперативам принадлежит только производство либо начальные стадии сельхозпереработки. Сфера же глубокой переработки сельхозпродукции почти полностью занята крупнейшими коммерческими компаниями, которые ускоренно наращивают производственные мощности.

Создание вертикальной кооперативной сети призвано решить существующие проблемы в АПК, объединив преимущества малых форм хозяйствования с преимуществами интегрированных образований, так называемого эффекта масштаба объединения капитала, тем более, что существуют возможности создания многоуровневой системы потребительской кооперации от уровня отдельных фермеров до всероссийского с какими-либо представительскими функциями.

Таблица 2

Численность сельскохозяйственных потребительских кооперативов

Количество		РФ	ПФО	РМ
По состоянию на 1.01.2006 г.	Всего	1 256	256	Данные не приводятся в силу методических сложностей
	в т. ч. кредитные	441	99	
Плановые показатели на 1.01.2008 г.	Всего	5 032	1 185	150
	в т. ч. кредитные	1 721	449	50

На первых порах потребительские кооперативы сельхозтоваропроизводителей будут вынуждены сосредоточиться на закупке, хранении и первичной переработке сельхозсырья. Они могут стать поставщиками полуфабрикатов для предприятий глубокой переработки, но впоследствии уже полностью смогут реализовать принцип разделения труда.

Таким образом, в среде малого предпринимательства АПК также будут создаваться интегрированные образования; будет применяться принцип специализации и разделения функций, характерный для корпоративных структур. Получается, что мы снова вернемся к механизмам, примененным еще Г. Фордом, только не сверху вниз (дедукция), а снизу вверх.

Конечно, здесь еще предстоит поработать. Несовершенна законодательная база, в том числе в области налогового регулирования, слабы экономические механизмы поддержки. Будем надеяться, что развитие кредитной потребительской кооперации будет способствовать облегчению мелкого хозяйствования. Механизмы же такого кредитования — тема отдельного исследования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон о сельскохозяйственной кооперации // СЗ РФ. 1995. 11 декабря. № 50. Ст. 4870.

2. Российская Федерация. Правительство. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 — 2008 годы) // СЗ РФ. 2006. 30 янв. № 5. Ст. 589.

3. Министерство сельского хозяйства РФ. Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов [Электронный ресурс] // http://www.rost.ru

4. Регионы России. Социально экономические показатели: стат. сборник. Росстат. М., 2006. С. 544 — 547.

Поступила 22.11.06.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ СЕЛА

В. А. Дергунов,
М. А. Ананьев, доктор экономических наук

Необходимо констатировать, что государственная социальная политика в аграрном секторе страны малоэффективна. К наиболее значимым социальным проблемам села относятся увеличение количества сельских населенных пунктов без жителей; рост количества сельских населенных пунктов, не имеющих работодателей; рост числа безработных в связи с банкротством сельхозпредприятий; снижение уровня и качества жизни сельских жителей; усиление дифференциации сельского населения по уровню доходов; выплата заработной платы в натуральном эквиваленте; миграция из села социально активного и квалифицированного населения; неукомплектованность сельхозпредприятий специалистами, снижение уровня квалификации кадров для сельского хозяйства; разрушение социальной инфраструктуры в связи с отсутствием необходимого финансирования, неблагоприятные демографические тенденции, снижение уровня образования и культуры сельской молодежи, рост заболеваемости во всех возрастных категориях сельских жителей и недоступность и нека-

© В. А. Дергунов, М. А. Ананьев, 2007

чественность медицинских услуг; низкий уровень культурно-бытового обслуживания; отсутствие благоустроенного жилья; несоответствие уровня инженерных и транспортных коммуникаций (дорог, электро- и газосетей, телефонной и телекоммуникационной связи) потребностям производства и сельского населения; низкая мотивация проживания в сельской местности и падение престижа сельского образа жизни; снижение уровня подготовки кадров для сельского хозяйства в вузах и средних специальных учебных заведениях.

В современных рыночных условиях основной целью государственной аграрной политики является ускорение темпов развития сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности и увеличения привлекательности жизни на селе. Достижение целей осуществляется посредством реализации федеральных и региональных целевых программ.

Одной из главных задач федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года» является увеличение производительности сельскохозяйственного труда на 20 — 25 % на основе улучшения здоровья сельских жителей, повышения их общеобразовательной и профессиональной подготовки, создания в сельской местности благоприятных жилищных условий; сокращения потерь рабочего времени, связанных с заболеваемостью; сокращения потерь сельскохозяйственной продукции при ее транспортировке и т. д. Кроме того, в рамках данной программы в сельской местности предусматривается развитие жилищного строительства; сети общеобразовательных учреждений; учреждений первичной медико-санитарной помощи, физической культуры и спорта; культурно-досуговой деятельности; торгового и бытового обслуживания; информационно-консультационного обслуживания; электрических сетей; газификации; водоснабжения; телекоммуникационных сетей; автомобильных дорог и т. д. Реализация программы должна привести к постепенной ее трансформации в программу «Устойчивое развитие сельских территорий», предусматривающую в ряду прочих мер экономического и социального развития, меры по закреплению молодежи на селе.

Национальный проект «Развитие АПК», разработанный в 2005 г., ориентирован преимущественно на реализацию трех основных направлений: ускоренное развитие животноводства, стимулирование развития малых форм хозяйствования и обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе.

В Республике Мордовия на протяжении уже более 15 лет проводится работа по повышению уровня и качества жизни сельского населения. На селе ведется строительство объектов социально-культурного назначения, дорог, продолжается газификация населенных пунктов, строятся водопроводы, жилье. Подготовлена программа устойчивого функционирование АПК до 2010 г., в которой намечен комплекс мер по повышению эффективности развития аграрного сектора. За счет реализации программы в республике будет создано дополнительно более 3 тыс. новых рабочих мест.

Между тем, за период реформ не был сформирован сельский рынок труда. Между тем как экономическая категория рынок труда — это система производственных отношений между собственниками рабочей силы, работодателями и государством по поводу обмена индивидуальных интеллектуальных и физических способностей к труду на фонд жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, а также по поводу размещения работников в системе общественного разделения труда.

Спрос на рабочую силу в АПК определяется потребностью отдельных его предприятий, отраслей, а предложение формируется исходя из территориальной численности и структуры населения.

При этом обеспеченность агропромышленного комплекса рабочей силой — важнейшее условие эффективного его функционирования. Однако в современных условиях, когда в стране имеется демографический кризис, особую остроту приобретают демографические проблемы формирования трудового потенциала, поскольку дальнейшее развитие агропромышленного комплекса будет происходить в условиях количественной несбалансированности рынка труда. Это связано с серьезными изменениями в экономической, политической, социальной сферах и сказывается на формировании и использовании рынка рабочей силы.

Между тем, количество трудовых ресурсов определяется исторически сложившимися природно-экономическими условиями и демог-

рафическими особенностями воспроизводства населения данного региона и не зависит непосредственно от объема производства продукции. Поэтому в сельском хозяйстве, как правилп, в производстве занято столько людей, сколько имеется в данном хозяйстве, а не сколько нужно для выполнения работ в лучшие агротехпические сроки.

Поэтому в современных условиях ликвидация нерентабельных предприятий в АПК станет обычным явлением, что повлечет за собой уменьшение числа рабочих мест. Сокращение числа занятых потребует качественных изменений кадрового потенциала, роста компетентности, профессионализма работников, перехода на интегрированные профессии.

Складывается ситуация, когда работодатели ищут наиболее работоспособных, добросовестных, квалифицированных работников, а те — высокооплачиваемые рабочие места, хорошие условия труда, быта и социальную защиту. И хотя, по сути, в правовом отношении достигнута свобода выбора, реально на селе ее нет. В действительности, если работодатели на селе могут сделать выбор, а именно: отсеять нерадивых работников, то у работников в условиях фактической монозанятости, отсутствия рынка жилья, его неликвидности (а отсюда — территориальная привязанность к предприятию) выбора вообще нет.

Таким образом, в большинстве случаев возможности официального трудоустройства в сельской местности ограничены местными крупными сельхозпредприятиями. Возможности внешнего трудоустройства по принципу «маятниковой миграции» работников определяются уровнем развития транспортной сети, соединяющей село с другими населенными пунктами (наличие и качество дорог, их зимняя расчистка, график движения общественного транспорта, стоимость проезда).

Сельские транспортные коммуникации у нас традиционно слабы, и это говорит о том, что сельский рынок труда в современной Российской Федерации лишен мобильности, а перемещение высвободившейся из аграрного сектора рабочей силы в другие отрасли (промышленность, сфера услуг) или населенные пункты, расположенные неподалеку, весьма затруднено. Этими причинами объясняется неравномерное распределение рабочей силы в некоторых районах сельской местности.

Наряду с этим в последнее время обострилась проблема несоответствия имеющихся вакансий профессиональному составу, уровню квалификации и притязаний людей, ищущих работу. В сельских районах имеет место структурная безработица, которая проявляется как в районных центрах и крупных поселениях, так и в малых отдаленных селах. Это связано как с низким уровнем предлагаемой оплаты и нестабильностью социальных гарантий на рабочем месте, так и с очевидной деградацией части работников, утративших за время экономического спада трудовую мотивацию.

Хронический характер приобрела нехватка специалистов сельского хозяйства, которая не компенсируется притоком выпускников сельскохозяйственных факультетов вузов.

Вышеобозначенные процессы обусловили такую ситуацию внутри трудовых коллективов сельхозпредприятий, когда высококвалифицированные кадры из экономически нестабильных хозяйств вынуждены были уйти, став фермерами или наемными работниками в фермерских хозяйствах, некоторые перешли в другие профессии и отрасли, многие вынуждены были покинуть село. В связи с этим на сельхозпредприятиях остались в основном люди, которые психологически не готовы к резким изменениям и смирились с повышенной трудовой нагрузкой. В условиях низких заработков и натуроплаты основные усилия они направляют на личное подворье.

В современных условиях основным ресурсом адаптации к изменившимся условиям жизни для жителей села стали личные подсобные хозяйства (ЛПХ). Ухудшение финансового положения сельхозпредприятий, длительные задержки с выплатой зарплаты заставляют многие сельские семьи интенсивно трудиться на собственном подворье, в результате чего занятость в этом секторе сельской экономики стала доминирующей. Работа в личных подсобных хозяйствах позволяет расширить свое хозяйство, нарастить производство, тем самым смягчить последствия безденежья на основной работе и уменьшить падение уровня жизни.

Однако не следует забывать, что сельская территория является важнейшим ресурсом жизнеобеспечения (производство продовольствия), жизнедеятельности (условия и каче-

ство жизни в сельской местности), жизнеустройства (степень освоенности среды обитания), воспроизводства население, национальной культуры и менталитета. В силу разноплановости функций, которые выполняет сельское население в любом государстве, отношение к нему должно регулироваться на государственном уровне.

При этом хотелось бы отметить, что Российская Федерация обладает мощным сельскохозяйственным производственным потенциалом, который может быть задействован лишь при условии создания адекватного механизма регулирования мотивации труда, привлечения и закрепления молодых специалистов. С этой целью необходимо использовать не только отечественный, но и передовой зарубежный опыт.

Однако для Российской Федерации формирование и использование кадрового потенциала села завязано на демографические процессы. Они влияют на изменение количественных характеристик населения, а также на возрастно-половую структуру и миграционную активность и определяют качественные и количественные характеристики пополнения рабочей силы на рынке труда.

Кроме того, для рынка труда АПК очень важен такой показатель, как возрастно-половая структура населения, поскольку кадровый потенциал села, его размеры и экономические возможности зависят от количества трудоспособного населения, и эти особенности имеют существенное значение для определения темпов социально-экономического развития регионов. При этом если в регионе наблюдается тенденция сокращения численности доли детей и подростков, это также свидетельствует о снижении кадрового потенциала в будущем, поскольку молодые люди должны пополнять состав трудоспособного населения, а их численность в свете последних тенденций заметно уменьшается. Хотелось бы отметить, что в настоящее время Правительство РФ предпринимает ряд мер по стабилизации демографической ситуации, однако выбывающие из производства группы не покрываются количеством сельской молодежи, вступающей в трудоспособный возраст. И все это происходит на фоне заметного старения трудоспособной части населения, что негативно сказывается на решении многих социально-экономических проблем, и, прежде всего, на интенсификации и повышении эффективности производства.

Поступила 21.01.07

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА

С. П. Бурланков, доктор экономических наук,
Н. С. Дриганова

Углублению в нашей стране аграрного кризиса и вступлению его в новую фазу наряду с объективными причинами способствовало упрощенное толкование содержания, целей и задач реформирования аграрного сектора. До недавнего времени в теории и управленческой практике превалировал подход, в основе которого лежат представления о возможности и необходимости в нем реформ по аналогии со структурными преобразованиями в промышленности. Сложившиеся в науке представления о потенциале сельского хозяйства носят противоречивый характер. Прежде всего это касается трактовки сущности потенциала аграрного сектора, определения круга его элементов, закономерностей и особенностей развития, обоснования направлений, средств и методов формирования и регулирования ресурсного потенциала.

© С. П. Бурланков, Н. С. Дриганова, 2007

В настоящее время в экономической науке еще не сформировалось четкое теоретическое представление о потенциале сельского хозяйства, что затрудняет разработку методов его количественной оценки, анализа развития и использования. Трудности усугубляются тем, что в научных исследованиях для отражения связи между ресурсами производства и его результатами применяется множество терминов, среди которых чаще всего встречаются следующие: производственные и ресурсные возможности, объективные условия производства, экономический, производственный, ресурсный потенциал. За этими понятиями стоят несходные по количеству и составу элементов объекты исследования, что приводит к несопоставимости результатов, полученных в научных исследованиях, противоречивости выводов и рекомендаций. Показательно, что большинство ученых стремится дать интегральную оценку ресурсообеспеченности хозяйств и регионов, а также отразить ее влияние на результаты сельскохозяйственного производства.

Необходимость однозначного толкования потенциала сельского хозяйства подтверждает анализ развития научных представлений о сельскохозяйственном производстве, особенностью которых в переходной экономике становится усиление роли отраслевых и межотраслевых интеграционных процессов в сельском хозяйстве, что в свою очередь требует суммарной оценки эффективности их развития.

Содержание понятия потенциала аграрного сектора наиболее точно отражает термин «экономический потенциал». В качестве главного признака потенциала можно выделить воспроизводственную способность. Однако сама категория «способность» в экономическом аспекте практически не исследована.

На наш взгляд, это совокупность количественных и качественных характеристик ресурсов, а также их функциональных свойств, которые проявляются в производственных процессах и используются для достижения определенных результатов. Величина конечного результата функционирующей экономической системы зависит в первую очередь не от ресурсообеспеченности, а от уровня интегральной способности применяемых ресурсов. Таким образом, способность необходимо рассматривать в качестве ведущего признака потенциала.

Однако в большинстве случаев потенциал отдельных предприятий и отраслей отождествляется с их ресурсообеспеченностью или с результатами производства. Можно привести множество подтверждений данному выводу, но самым наглядным служит трактовка потенциала как «средств, запасов, источников», «совокупности накопленных ресурсов», «технологического комплекта ресурсов», «максимальных возможностей по выпуску продукции».

В случае когда потенциал отождествляется с ресурсообеспеченностью, можно предположить некоторую взаимообусловленность количества ресурсов и их совокупной способности.

Важнейшей предпосылкой объективного раскрытия сущности потенциала и его основополагающей характеристики — способности является решение ряда методологических вопросов. Прежде всего следует установить характер связи между двумя важнейшими составляющими производства — ресурсами и результатами. Ее специфической чертой является особое место труда в системе взаимодействующих ресурсов, ибо труд — единственный источник вновь созданной стоимости.

Поступила 18.04.06.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК

М. В. Антонова, кандидат экономических наук

Как известно, целью современного государственного инвестирования агропромышленного комплекса является непосредственная помощь сельхозтоваропроизводителям для получения ими прибыли.

Государственное регулирование предусматривает выделение средств из федерального бюджета на развитие агропромышленного производства по следующим основным направлениям: осуществление государственных целевых программ, прямая бюджетная поддержка на безвозмездной основе, страхование сельскохозяйственного производства.

Основными направлениями государственной политики, сформированными на основе научной и практической деятельности в аграрной сфере являются:

— финансирование, кредитование, страхование и льготное налогообложение;

— защита интересов отечественного товаропроизводителя при осуществлении внешнеэкономической деятельности;

— развитие науки и осуществление научной деятельности в сфере агропромышленного производства;

— развитие социальной сферы села.

Основными целями государственной поддержки являются:

— развитие и поддержка рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

— поддержка инвестиционной деятельности, которая включает в себя приобретение новой техники и оборудования, сортовых семян и племенных животных в соответствии с федеральными целевыми программами;

— повышение плодородия почв и проведение мелиоративных мероприятий, борьбу с вредителями и болезнями растений, инфекционными болезнями животных, научные исследования, направленные на охрану окружающей среды;

— компенсации части затрат на приобретение материальных ресурсов и энергоносителей, поддержка племенного животноводства, элитного семеноводства, а также затрат на производство гибридных семян сельскохозяйственных культур;

— подготовка высококвалифицированных кадров для сельского хозяйства.

Немаловажное значение имеет государственное управление инвестиционным процессом в АПК, его регулирование, оказание всесторонней помощи сельскому товаропроизводителю. Государственная политика должна полностью определять инвестиционную деятельность, так как рыночная экономика, несмотря на свою положительную роль в жизни современного общества, неспособна автоматически регулировать инвестиционную деятельность, а также экономические и социальные процессы на селе. Капиталистическая экономика не обеспечивает социально справедливого перераспределения доходов, не гарантирует права на труд, не нацелена на сохранение окружающей среды. Кроме того, бизнес не заинтересован вкладывать средства в проекты, которые не приносят высокой прибыли в короткие сроки, но жизненно необходимы для общества (сельское хозяйство, железнодорожный транспорт, социальная сфера и т. д.).

Под инвестиционной политикой государства понимают комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью оживления инвестиционной деятельности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем. При помощи инвестиционной политики государство способно непосредственно воздействовать на темпы роста объемов производства, изменение структуры общественного производства и решения социальных проблем.

Конечной целью инвестиционной политики является оживление инвестиционной деятельности, направленной на подъем отечественной экономики и решение социальных проблем.

© М. В. Антонова, 2007

Государственное регулирование инвестиционной деятельности должно обеспечиваться государственными органами власти различных уровней в рамках их компетенции в соответствии с государственными инвестиционными программами и состоять в следующем:

— прямом регулировании и управлении государственными инвестициями;

— регулировании системы налогов и дифференцированных налоговых ставок;

— предоставлении финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий, отраслей АПК, производств;

— руководстве проведением финансовой и кредитной политики, установлении в целях проведения инвестиционной политики правовых и законодательных норм в соответствии с законодательством РФ;

— контроле за соблюдением государственных норм и стандартов, а также правил обязательной сертификации;

— обеспечении соблюдения антимонопольных мер;

— организации проведения экспертизы инвестиционных проектов, с тем чтобы защитить местного сельхозпроизводителя от поставок морально устаревших технологий.

Эти функции нашли свое отражение в Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

В России с целью повышения эффективности инвестиционного процесса, привлечения иностранных инвесторов, а также стимулирования процесса внутреннего инвестирования, реализации федеральных и региональных программ социального и экономического развития были созданы ряд организаций: Государственная инвестиционная корпорация; Финансовая корпорация; Федеральный центр проектного финансирования, однако из-за отсутствия четко поставленных целей инвестиционной деятельности и необходимого государственного контроля деятельность этих организаций не смогла оказать должного влияния на формирование приоритетов инвестиционной политики в АПК.

Для успешной реализации государственных региональных целевых программ необходимо создать необходимые условия. Так, ценовая политика на региональном уровне ограничена действующим законодательством. Однако не следует недооценивать ее значение. И сейчас, как свидетельствуют публикации, в 36 регионах страны используются гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую в региональный фонд. Кроме того, на социально значимую продовольственную продукцию регулируются снабженческо-сбытовые и торговые надбавки, используется предельная рентабельность и предельные нормы затрат. Хотя такое регулирование относится к ограниченной номенклатуре продукции, оно все же позволяет снять социальную напряженность и сдержать рост цен на продовольственные товары.

Региональные органы власти могут, в пределах своей компетентности, проводить самостоятельную налоговую политику в АПК. Так, например, при введении нового Налогового кодекса в течение установленного времени разрешен вариантный подход к налоговым платежам. В таких случаях от региональных органов власти зависит, какое направление в налоговой политике будет реализовано и какие расходы понесут предприятия АПК. Известна практика отдельных регионов по установлению налоговых льгот предприятиям АПК в обмен на сдерживание роста цен на их продукцию.

Одним из важных методов косвенного экономического регулирования структурной и инвестиционной политики в АПК остается амортизационная политика. Пока что имеет место массовое явление отвлечения амортизационных средств от прямого своего назначения. В аграрном секторе экономики это связано с тем, что цены реализации на сельскохозяйственную продукцию не обеспечивают даже эффективно функционирующим товаропроизводителям ту массу финансовых ресурсов, которая необходима для нормальной хозяйственной деятельности. Исследования показали, что диспропорции в аграрном секторе экономики в немалой степени порождены «проеданием» амортизационного фонда.

В научной среде рассматривается вопрос о разработке «Положения об объединенных фондах амортизации» (ОФА), в которой должны быть предусмотрены строгие ограничения в использовании амортизационных средств — расходование их исключительно на оплату капитальных затрат.

Параллельно с созданием ОФА перспективным представляется формирование нового сектора фондового рынка — рынка средств амортизационных фондов, позвляющего активизировать инвестиционный процесс. Кроме того, амортизационные фонды могут использоваться и в качестве залога при получении кредита.

Основной целью проводимых государством преобразований в сельском хозяйстве должно было стать повышение эффективности производства на основе поэтапного создания заинтересованного эффективного собственника, который формируется в процессе образования многоукладной экономики с переходным периодом, здоровой конкуренции организаций разных форм собственности и хозяйствования, эквивалентного обмена между промышленностью и сельским хозяйством, формирования рыночной инфраструктуры и эффективной государственной социальной политики в отношении сельского населения. Именно эти условия и делают институциональные преобразования качественным реформированием социально-экономического строя в стране, где внутренний импульс задает государство, преобразовывая его в фактор внутренних изменений элементов аграрной экономической системы.

В целях реализации приоритетных направлений институционального развития агропромышленного комплекса страны, формирования соответствующей системы развития сельского хозяйства разработана система целевых региональных программ и регламентирующих их нормативных актов.

Поступила 13.06.07.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ

О. И. Аверина, доктор экономических наук

Методология экономического анализа базируется на использовании системного подхода, позволяющего рассматривать любой объект хозяйственной деятельности в рамках комплексного функционирования бизнеса. Проявление данного подхода реализуется через его основные свойства, принципы, которые определяют содержание, методику и этапы проведения экономического анализа. Подобный подход позволит глубже изучить объект, получить более полное представление о нем, выявить причинно-следственные связи между его отдельными частями.

В экономической литературе даются различные трактовки системного подхода. Остановимся на рассмотрении некоторых из них (табл.).

Из приведенных выше характеристик видно, что в определении системности есть некоторая двойственность. С одной стороны, это понятие используется для обозначения определенного реально существующего явления (Л. И. Лопатников, С. А. Саркисян, В. М. Ахундов, Э. С. Минаев), с другой — применяется как метод изучения и представления этого явления (Е. А. Чучалов, М. И. Баканов, А. Д. Шеремет, Хан Диттер, Е. Н. Выборнова, В. Н. Садовский, В. В. Ковалев, О. Н. Волкова). При первом подходе системность трактуется как конкретно-предметное понятие, используемое для обозначения реально существующего явления, которое нас интересует, которое мы хотим исследовать и которое лишь условно можно назвать системой. Во втором случае понятие системы используется в качестве методологического как комплекс подходов, принципов и методов выделения, оценки и исследования явления.

Авторы единодушны в том, что общее свойство систем заключается в возможности выявления в них стандартных компонентов и типов взаимодействия между ними. Таким образом, возникает необходимость исследования индивидуальных частей системы. Концентрация внимания аналитика на конкретных элементах позволяет решить едва ли не основную задачу системного анализа — найти простое в сложном, объяснить общее изменение системы через анализ состояния ее индивидуальных компонентов и оценить степень влияния их на другие составляющие этой системы. Все авторы, определяя систему и представляя ее в качестве единого целого, подчеркивают ее структурно-логический характер, основными свойствами которого являются иерархичность, подчиненность, морфологичность, сбалансированность. Данное положение, на наш взгляд, позволяет упорядочить индивидуальные элементы системы и отношения между ними. Многие из обозначенных свойств, по нашему мнению, составляют основу не только исследованиям в области экономического анализа, но и новым областям знаний. В частности, свойство морфологичности формирует морфологический метод, который относится к перспективным и используется в диагностике, прогнозировании, при разработке управленческих решений. Не принижая важности всех свойств структурно-логического подхода, наиболее важной для формирования

© О. И. Аверина, 2007

системы экономического анализа мы считаем структурную сбалансированность, которая позволяет производить регулирование финансово-экономических пропорций в деятельности хозяйствующих субъектов. Важную роль в изучении данного свойства сыграли Ветров, В. И. Доля [1], Я. Корнаи [5]. В частности, Я. Корнаи при рассмотрении вопросов дефицита хозяйствующих субъектов подходит к изучению приспособлений предприятия, его «вегетативных механизмов, регулирующих простейшие, элементарные, тривиальные приспособления реальных хозяйственных процессов [5, с. 46, 167].

В. И. Самочкин уделяет внимание изучению данной проблемы с позиции исследования «гибкого развития предприятия». Ученый рассматривает гибкость объекта «как внутрен-

Таблица

Различные трактовки системы и системного подхода

Авторская позиция	Автор	Источник
1. Система — множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство, модель. Системный анализ — это: а) научная дисциплина, разрабатывающая общие принципы исследования сложных объектов с учетом их системного характера; б) методология исследования объектов посредством представления их в качестве систем и анализа этих систем.	Л. И. Лопатников	6, с. 249, 253
2. Система — это... определенное во времени и пространстве множество элементов с известными свойствами и с упорядоченными связями между элементами и свойствами, ориентированными на выполнение главных задач данного множества.	С. А. Саркисян, В. М. Ахундов, Э. С. Мишев	9, с. 38
3. Под системой «понимается упорядоченная совокупность элементов, между которыми существуют определенные взаимосвязи». Согласно системному подходу любая система должна обладать целенаправленностью, целостностью или полнотой, а также специфическим описанием и целеориентированной структурой.	Хан Дитгер	10, с. 14
4. Системность предполагает использование комплексного подхода, реализуемого в его основных свойствах, к которым можно отнести: целостность, делимость, изолированность, дентифицированность, документальную обоснованность.	Е. А. Чучалов, Н. Н. Бессонов	11, с. 4
5. Системность как понятие кибернетического порядка требует исследования, анализа объекта в качестве единого целого, единой системы, включающей другие находящиеся в определенном взаимодействии составные элементы объекта, являющегося частью другой, более высокого уровня системы, в которой он взаимодействует с остальными подсистемами... Системность — понятие более емкое, чем комплексность, и поэтому последнюю можно рассматривать важной составляющей системного анализа.	А. Д. Шеремет	13, с. 17
6. Основой системного подхода являются следующие свойства: этапность, последовательность, взаимозависимость элементов, структурная сбалансированность.	Е. Н. Выборнова	3, с. 25 — 28
7. Системный подход, или системный метод, представляет собой явное выражение процедур определения объектов как систем и способов их специфического системного исследования (описания, объяснения, предсказания, конструкрования и т. д.).	В. Н. Садовский	7, с. 27
8. Системный подход к анализу деятельности экономических единиц подразумевает понимание того, что каждая такая единица представляет собой сложную систему элементов, объединенных множеством связей как друг с другом, так и с внешней средой.	В. В. Ковалев, О. Н. Волкова	4, с. 30

ке присущее ему свойство реагировать на внешнее воздействие (среду) без коренных структурных изменений» [8, с. 11]. Гибкость тесно связана с адаптивностью, под которой понимаются процессы целенаправленного изменения параметров, структуры, свойств объекта в ответ на происходящие изменения. При этом адаптация — это процесс приспособлений [8, с. 14]. Рассматривая проблему адаптивности, А. В. Шабаров отмечает, что «...под адаптивностью понимается мера отзывчивости организации на требуемые изменения» [12, с. 137]. Обобщая вышеизложенные подходы, отмечаем, что изменение структурной сбалансированности тесно связано с исследованием развития самой системы, закономерностями ее развития. При этом необязательно вся система улучшается, если один ее элемент совершенствуется, становится более результативным. Эффект может быть обратным: система будет серьезно повреждена и даже разрушена. В некоторых случаях, чтобы ее усилить вообще, требуется ослабить ее часть — сделать ее менее точной или менее эффективной. Тем не менее, в любой системе важна работа целого: это результат роста и стремления к динамическому равновесию, приспособления и интеграции. При этом большое значение имеет фактор времени.

Изучение вопросов экономического анализа сопряжено с исследованием организации в качестве системы. С позиции данного подхода наиболее содержательные и полные определения даны профессорами М. И. Баканowым и А. Д. Шереметом [2, с. 225 — 233]. Предложенная учеными концепция базируется на следующих ее составляющих: 1) предоставление исследуемого объекта как системы, с определением целей и условий ее функционирования; 2) разработка системы аналитических и синтетических показателей; 3) схематичное изображение системы; 4) определение всех основных взаимосвязей показателей и факторов, дающих количественные характеристики системы; 5) построение модели системы с использованием ранее полученной информации; 6) работа с моделью, формирование выводов и аналитическое обоснование оптимальных управленческих решений.

Таким образом, системность — это сложное иерархическое понятие, определяющее исследование объекта, являющегося частью системы более высокого уровня, где он взаимодействует с остальными подсистемами, обеспечивая при этом сохранение своих свойств при различных внешних и внутренних изменениях. Именно этого подхода следует придерживаться при рассмотрении вопросов дальнейшего развития экономического анализа как науки и практики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анализ финансовых ресурсов и экономического потенциала предприятия / А. А. Ветров, В. И. Доля [и др.]. М.: ВНИИТЭМР, 1989. 61 с.

2. **Баканов М. И.** Теория экономического анализа: учеб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. 4-е изд., перераб. М.: Финансы и статистика, 2002. 416 с.

3. **Выборнова Е. Н.** Вопросы эволюции, методологии финансовой диагностики / Е. Н. Выборнова. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2002. 123 с.

4. **Ковалев В. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. 424 с.

5. **Корнаи Я.** Дефицит / Я. Корнаи. М.: Наука, 1990. С. 46.

6. **Лопатников Л. И.** Краткий экономико-математический словарь / Л. И. Лопатников. М.: Наука, 1979. 380 с.

7. **Садовский В. Н.** Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ / В. Н. Садовский. М.: Наука, 1974. 279 с.

8. **Самочкин В. Н.** Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В. Н. Самочкин. М.: Дело, 1998. 332 с.

9. **Саркисян С. А.** Большие технические системы: анализ и прогноз развития / С. А. Саркисян, В. М. Ахундов, Э. С. Минаев. М.: Наука, 1977. 350 с.

10. **Хан Д.** Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан. М.: Финансы и статистика, 1997. 800 с.

11. **Чуланов Е. А.** Приемы экономического анализа / Е. А. Чуланов, Н. Н. Бессонов. М.: Финансы и статистика. 1994. 34 с.

12. **Шабаров А. В.** Об одной модели экономического равновесия в менеджменте горизонтальных структур. Моделирование процессов обработки информации и управления / А. В. Шабаров. М.: МФТИ, 1991. С. 137.

13. **Шеремет А. Д.** Теория экономического анализа: учебник / А. Д. Шеремет. М.: ИНФРА-М, 2002. 333 с.

Поступила 21.02.07.

НАПРАВЛЕНИЕ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В. В. Давыдова, кандидат экономических наук

Современной мировой, страновой и региональный рынок характеризуется плотным насыщением товаров и услуг и удовлетворением потребностей разных групп населения. В этих условиях выход на рынок новой продукции требует доскопального изучения емкости рынка, запросов покупателей и потребителей товаров и услуг, и на этой основе разработки наиболее подходящей стратегии конкуренции. В зависимости от состояния внутренней среды предприятий она может развиваться по двум направлениям: с ориентацией на объем производства товаров и услуг по технологиям, уровень которых соответствует минимально потребным уровням для производства стандартных качественных товаров; с ориентацией на использование техники и технологии, позволяющих осваивать и производить уникальные высококачественные товары с принципиально новыми, ранее недостижимыми свойствами. Конкуренция между этими группами товаров невозможна. Предприятию в таком случае необходимо определиться. Если оно обладает устаревшим оборудованием, мало квалифицированными работниками и нет интересных перспективных технических новинок в запасе, но зато неслишком высока заработная плата и прочие затраты на производство, то наиболее подходит стратегия ориентации на минимизацию издержек с целью получения качественного товара с традиционными потребительскими свойствами. Единственным достоинством такого товара является его низкая стоимость. Такой подход для достижения конкурентоспособности является надежным, так как доходность продукта полностью зависит от внешних условий. Появление на рынке конкурентного товара с более низкой ценой заставляет проводить дополнительное ее снижение, что уменьшает доход предприятия, а с другой стороны имеет естественные ограничения, ниже которых цена не может быть снижена.

Если конкурентное преимущество достигнуто за счет выпуска на рынок уникальной продукции, основанной на собственных конструкторских разработках, то для уничтожения такого преимущества конкурентам надо либо разработать аналогичную продукцию, либо придумать что-то лучшее, либо заполучить эти секреты с наименьшими затратами. Все эти пути требуют больших затрат, усилий и времени у конкурента. Это означает, что на некоторое время фирма оказывается в лидирующем и недосягаемом положении — т. е. она устойчиво конкурентоспособна.

Принимая все это во внимание, следует признать самыми надежными стратегиями обеспечения конкурентоспособности уникальность и лидерство качества и выборочную специализацию.

Анализ конкурентоспособности новой продукции осуществляется путем сравнения характеристик анализируемой продукции с конкретной потребностью и выявления их соот-

© В. В. Давыдова, 2007

ветствия друг другу. Для объективной оценки необходимо использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель, выбирая товар на рынке, т. е. определения номенклатуры параметров, подлежащих анализу существенных с точки зрения потребителя.

Номенклатура параметров, используемых при оценке конкурентоспособности, включает две обобщающих группы: 1) Параметры качества (технические); 2) Экономические параметры.

К группе технических параметров относятся параметры потребности, которые характеризуют содержание этой потребности и условия ее удовлетворения.

К ним относятся:

а) параметры назначения, характеризующие область применения, технические и конструктивные решения, класс изделия;

б) эргономические параметры, характеризующие продукцию с точки зрения соответствия свойствам человеческого организма при выполнении трудовых операций.

К группе экономических параметров относятся полные затраты потребителя (единовременные и текущие затраты) по приобретению и потреблению продукции на конкретном рынке.

Окончательное решение по выбору номенклатуры параметров, используемых при оценке конкурентоспособности продукции, проводится на основе сравнительного экономического анализа. Выбор базы сравнения зависит от целей оценки, рынков сбыта, конкретных условий использования продукции и качественных характеристик образца (аналога).

Оценка производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. Сравнение проводится по группам технических и экономических параметров, используя дифференциальный и комплексный методы.

При этом дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основан на использовании единичных параметров анализируемой продукции и базы сравнения и их сопоставлении. Применяется в том случае, если существует генеральный показатель для данной продукции. Определяется достигнутый уровень в целом и отклонения от базовых параметров.

Если за базу оценки принимается потребность — расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле [2]:

$$g_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \cdot 100\% \quad (I = 1,2,3, \ldots ,n) \qquad (1)$$

где g_i — единичный параметрический показатель конкурентоспособности по I параметру; P_i — величина I параметра для анализируемой продукции; P_{i0} — величина I параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью; n — количество параметров.

Если анализируемая продукция имеет параметр, значение которого превышает потребности покупателя, обусловленные характером использования (эксплуатации) этой продукции, социальными условиями, традициями, физиологическими особенностями, то указанное повышение не будет оцениваться потребителем как преимущество и единичный показатель по данному параметру не может иметь значение больше 100 %, а при расчетах должна использоваться минимальная из двух величин — 100 % или фактическое значение этого показателя.

Комплексный метод оценки конкурентоспособности основывается на применении комплексных (групповых, обобщенных и интегральных) показателей или сопоставлении удельных полезных эффектов анализируемой продукции и образца.

Расчет группового показателя по нормативным параметрам производится по формуле:

$$I_{нп} = \prod_{i=1}^{n} g_{нi}, \qquad (2)$$

где $I_{нп}$ — групповой показатель конкурентоспособности по нормативным параметрам; $g_{нi}$ — единичный показатель конкурентоспособности по I нормативному параметру; n — число нормативных параметров, подлежащих оценке.

На основе полученных результатов проводят оценку конкурентоспособности продукции по определенным параметрам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Моисеева Н. К.** Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление / Н. К. Моисеев, Ю. П. Анискин. М: Внешторгиздат, 1999. 304 с.

2. **Орехов Н. А.** Оценка конкурентоспособности промышленной продукции / Н. А. Орехов, Н. В. Лаврухина. Калуга: МГТУ, 1997. 38 с.

Поступила 12.02.07.

КЛАССИФИКАЦИЯ — ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Е. Е. Родина, кандидат экономических наук

В результате своей деятельности каждое предприятие несет определенные расходы, без которых невозможно достижение целей и задач, стоящих перед ним. При производстве продукции, оказании услуг и т. п. расходуются ресурсы предприятия (материальные, трудовые и т. д.), и от того, как они используются, насколько эффективно это делается, зависят результаты его деятельности, определяются конкурентные преимущества. Невозможно управлять прибылью без учета затрат, выручки и других доходов и расходов. Поэтому руководству предприятия, для того чтобы получить максимальную прибыль и обеспечить конкурентоспособность предприятия, необходимо акцентировать внимание главным образом на учете затрат.

Менеджмент дает следующее понятие учета: «Учет — это сбор, регистрация и обобщение всей информации, необходимой руководству компании для принятия управленческих решений».

В России законодательно регламентируется ведение бухгалтерского и налогового учета. Ведение бухгалтерского учета регламентируется Федеральным Законом № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положениями по бухгалтерскому учету, а налогового учета — Налоговым кодексом РФ главой 25.

В бухгалтерском и налоговом учете используются понятия «расходы» и «затраты».

Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» № 10/99 дает следующее определение расходов: «Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала данной организации». Для целей бухгалтерского учета расходы классифицируются на: расходы по обычным видам деятельности; прочие расходы.

Глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации дает следующее определение расходов: «Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты осуществленные (понесенные) налогоплательщиком». Для целей налогового учета расходы классифицируются на: расходы, связанные с производством и реализацией; внереализационные расходы. Классификация расходов, связанных с производством и реализацией, дана в ст. 253 Налогового кодекса Российской Федерации, согласно которой указанные расходы подразделяются по составу и по экономическому содержанию. Кроме того, ст. 318 Налогового Кодекса РФ расходы, связанные с производством и реализацией, подразделяются на прямые и косвенные.

К прямым расходам относятся:

— материальные расходы;

© Е. Е. Родина, 2007

— расходы на оплату труда персонала, участвующего в процессе производства товаров (выполнения работ, оказания услуг);

— суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ, услуг.

Косвенные расходы — это все иные суммы расходов, за исключением внереализационных расходов.

К сожалению, данная классификация не дает необходимой информации для принятия управленческих решений, так как ориентирована на фискальные цели государства, в связи с этим возникает необходимость ведения управленческого учета.

В управленческом учете используются понятия затрат, расходов и издержек.

Затраты — это стоимость ресурсов, используемых в дальнейшем для получения прибыли или достижения иных целей организации. Следует различать также понятия затрат и расходов. К расходам относятся затраты определенного периода. Затраты без какой-либо компенсации относятся к потерям. Если компенсация затрат ниже уровня самих затрат, то разница — это убытки.

Для эффективного управления затратами необходимо знать сущность, виды, источники их возникновения, зависимость от различных факторов.

Виды затрат, источники их возникновения, зависимость от различных факторов находят отражение в классификации затрат, которая является важнейшим элементом для построения системы управления затратами и принятия управленческих решений. Важность и необходимость этого признают большинство авторов: А. С. Бородкин, Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, В. В. Муравская, Р Манн, Э. Майер, А. Ф. Аксеенко, В. В. Позиков, В. И. Сидоров и др. Б. И. Валуев, Л. П. Горлова и др. так определяют ее важность: «Классификация производственных затрат дает возможность получить совокупность объективно существующих группировок, раскрывающих внутреннюю структуру, процессы формирования совокупных издержек и взаимосвязи между отдельными их частями. Она позволяет таким образом создать теоретическую экономическую модель системы затрат предприятия, без которой трудно решать задачи контроля этого исключительно сложного экономического объекта».

Чем больше выделено признаков классификации, тем выше степень познания объектов. Классификация затрат по тому или иному признаку или по нескольким признакам одновременно лежит в основе организации учета и анализа производственных затрат, калькулирования себестоимости.

Наиболее экономически целесообразный подход к построению системы учета затрат — это выделение типичных групп решений (например, контроль за трудозатратами или использованием материалов), выбор соответствующих им объектов учета затрат (например, продукция или подразделение) и выбор наиболее удобной классификации затрат. Для разных целей одни и те же компоненты могут быть собраны в разных видах. «Разные затраты — для разных целей» — исходный принцип, положенный в организацию управленческого учета. Исходя из того, что учетные системы должны обслуживать комплекс управленческих целей, существуют различные способы измерения и группировки затрат.

Анализируя подходы к классификациям затрат, можно сказать, что целесообразно объединение их в группы по трем направлениям: для целей калькулирования, принятия оперативных, тактических и стратегических решений и контроля.

Затраты на производство как объект познания хорошо изучены в теории и практике отечественного учета и анализа.

Важнейшими группировками затрат, которые используются в теории и практике учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции на отечественных предприятиях, являются группировки по элементам затрат и по статьям калькуляции.

Практически вся система классификации затрат основана на делении по следующим признакам: по отношению к объему производства (постоянные, переменные), по способу отнесения на себестоимость (прямые, накладные), по отношению к производственному процессу (производственные, непроизводственные) и т. д.

Классификацию затрат по многим из вышеназванных признаков приводят как отечественные, так и зарубежные авторы (Палий, Вандер Вил, Друри, Хоригрен, Кондратова, Карпова).

Международные стандарты по управленческому учету и практике его организации в

экономически развитых странах предусматривают разные варианты классификации издержек в зависимости от целевой установки, направлений учета затрат.

Большинство западных и отечественных авторов наиболее важной считают классификацию по типу «поведения» затрат в зависимости от изменения объема производства или уровня активности компании (Вандер Вил), т. е. деление затрат на постоянные, переменные, условно постоянные, условно переменные (полупеременные) затраты (Хорнгрен, Друри, Кондратова, Палий).

Переменные затраты изменяются прямо пропорционально объему производства. Совокупные переменные затраты имеют линейную зависимость от объема производства, переменные затраты на единицу продукции являются постоянной величиной.

Постоянные затраты остаются неизменными для различных масштабов производства за определенный период времени. Совокупные постоянные затраты остаются неизменными для всех уровней производства, а постоянные затраты на единицу продукции снижаются с ростом объема производства.

Рассмотрим полупеременные затраты. Сюда включаются как постоянные, так и переменные компоненты. Например, затраты на материально-техническое обеспечение являются полупеременными, состоящими из запланированных (постоянных) затрат на материально-техническое обеспечение, осуществляемых при любом объеме производства, и переменных затрат, которые находятся в непосредственной зависимости от объема производства.

Затраты на продукт распределяются между себестоимостью реализованной продукции и запасами. Эти переходящие затраты относятся на уменьшение прибыли только тогда, когда продукция реализована, что может случиться через несколько периодов после ее производства. Примерами служат затраты основных материалов, топлива и энергии на технологические цели, заработной платы производственных рабочих с начислениями на нее, и проч. Синонимом затрат на продукт является термин «запасоемкие затраты». Затраты на период всегда оказывают влияние на исчисление прибыли того отчетного периода, когда они были произведены. Если говорить о периодических затратах от обычных видов деятельности, то они не проходят через стадию запасов, а сразу же относятся на уменьшение себестоимости реализованной продукции. Затраты на период также называют затратами отчетного периода (К. Друри, Т. П. Карпова) периодическими (М. А. Вахрушина, С. А. Николаева) или незапасоемкими затратами (Ч. Т. Хорнгрен).

При выработке определенного решения необходимо выяснить, какие затраты и доходы имеют отношение к данной проблеме, а какие — нет, т. е. что следует принимать в расчет.

Понятие принимаемых и не принимаемых в расчет затрат вводится и наиболее полно рассматривается в работах таких авторов, как Ч. Т. Хорнгрен и К. Друри.

При принятии решений учитывают только те расходы и доходы, величина которых зависит от принимаемого решения. Такие расходы и доходы называются релевантными, т. е. принимаемыми в расчет. Расходы и доходы, величина которых не зависит от принятого решения являются нерелевантными и не учитываются при принятии решений.

Релевантные затраты — это проектные затраты (доходы), диапазон которых ограничен альтернативными решениями. Фактические данные сами по себе не используются при обсуждении вариантов. Они нужны только как база для прогнозирования затрат.

Несмотря на то, что при принятии решений необходимо использовать только релевантную информацию, многие экономисты отмечают, что невозможно дать точный перечень релевантных и нерелевантных затрат, поскольку определение релевантности зависит от конкретных обстоятельств.

Кроме того, неверно представление о том, что все переменные издержки релевантны, а постоянные — нерелевантны. Этот подход, возможно, удобен, но опасен. Релевантность «постоянных» расходов определяется плановым периодом, так как при долгосрочной перспективе практически все расходы становятся переменными.

Рядом авторов термин «релевантные затраты» предлагается заменить на «существенные», однако в данном случае отражается только одна из двух характеристик релевантности. Не принимается в расчет то, что информация может быть не только не существенной, но и ошибочной.

В идеале, перед принятием решения необходимо проанализировать все возможные альтернативные варианты, но на практике это не всегда возможно, поэтому часть из них сразу же отбрасывается, наиболее интересные поверхностно просматриваются, а детально разрабатывается лишь минимальное количество вариантов.

Идея альтернативных затрат возникла в связи с тем, что некоторые варианты официально не анализируются, но они берутся во внимание при обсуждении выгоды.

К. Друри выделяет также устранимые и неустранимые затраты:

Устранимые затраты — это те, которых можно избежать, выбрав альтернативный курс действий. Неустранимые затраты — затраты, которых избежать невозможно. Таким образом, только устранимые затраты должны учитываться при принятии решений.

И. Кондратова приводит деление затрат на регулируемые и нерегулируемые. Эта классификация предусматривает возможность контроля отдельных статей затрат отдельным конкретным исполнителем. Если исполнитель может регулировать или существенно влиять на уровень затрат, то эти затраты определяются как регулируемые. Затраты, на уровень которых работник не может существенно влиять, определяются как нерегулируемые этим работником. Многие затраты не полностью под контролем отдельного исполнителя. Определяя затраты как регулируемые и нерегулируемые, управленческий учет делает акцент на возможности работника влиять на уровень затрат. Вопрос не в том, кто контролирует затраты, а в том, кто в лучшем положении, чтобы влиять на их уровень.

Управление затратами необходимо для решения многих вопросов: для оценки факторов рентабельности, выбора необходимых заказов, планирования будущих направлений деятельности, оценки производственных запасов и их калькуляции, распределения и минимизации затрат и т. д.

Обобщая всю многогранность управления затратами, выделим основные задачи данного процесса:

— выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;

— определение затрат по основным функциям управления;

— расчет затрат по производственным подразделениям предприятия;

— исчисление необходимых затрат на единицу продукции (работ, услуг);

— подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;

— выявление технических способов и средств измерения и контроля затрат;

— поиск резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия;

— выбор способов нормирования затрат;

— выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия.

Задачи управления должны решаться в комплексе. Только такой подход приносит плоды, способствуя заметному росту экономической эффективности работы предприятия. Управление затратами не является самоцелью, но совершенно необходимо для достижения предприятием определенного экономического результата.

В отечественной и зарубежной экономике существует множество различных подходов к решению проблемы управления затратами. Следует сказать, что нет и не может быть такой системы, которая была бы одинаково пригодна для использования на различных предприятиях как в настоящем, так и в будущем. Поскольку в хозяйственной деятельности приходится решать различные задачи, которые во многом обусловлены спецификой конкретного предприятия, их невозможно учесть в полном объеме, можно лишь выявить основные задачи, тенденции, проблемы и соответственно ориентировать систему на их решение. Многие авторы сходятся во мнении, что наиболее эффективен комплексный, системный подход к управлению затратами предприятия. Существующие системы и методы дают общие принципы организации на предприятии процесса управления затратами, на которых он должен строиться, а также предполагают выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом, т. е. разработку (принятие) и реализацию решений, а также контроль за их выполнением. Функции системы управления затратами реализуются через следующие элементы: прогнозирование, планирование и нормирование, организация, координация и регули-

рование, активизация и стимулирование выполнения, нормирование, учет, калькулирование и анализ.

Существующие в настоящее время разнообразные подходы к классификации и группировке затрат имеют свои плюсы и минусы. На наш взгляд, не существует единого оптимального для всех случаев варианта, поскольку каждый раз нужно учитывать особенности как внутреннего, так и внешнего характера, то есть предприятие для осуществления процесса управления затратами должно самостоятельно, исходя из особенностей его деятельности, классифицировать и группировать осуществляемые затраты.

Выделим основные критерии, которые нужно использовать при классификации и группировке затрат:

а) затраты должны классифицироваться и группироваться в зависимости от целей, преследуемых в процессе управления затратами предприятия, для чего необходимо опираться на причины, вызывающие их появление (факторы затрат);

б) для решения разного рода задач целесообразно использовать различные виды группировок. Друри К. так выражает эту мысль: «Сомнительно, что одна и та же информация пригодна и для принятия решений, и для управления себестоимостью. В частности, нет необходимости в калькулировании полной себестоимости единицы продукции по данному процессу для принятия решения»;

в) количество элементов группировки не должно быть большим, иначе будет затруднено ее использование в повседневной хозяйственной практике.

Вышеизложенное предполагает представление расширенного варианта классификации затрат, позволяющего учесть различные способы их подразделения, используемые на конкретном предприятии.

Эффективность процесса управления затратами обусловливается необходимостью определения «узких мест» на предприятии, т. е. установления зон повышенного риска, возникновения отклонений, а также субъектов, способных это сделать. В связи с этим представляется целесообразным разделение полномочий и ответственности в сфере руководства и оперативного управления, что, в свою очередь, расширит возможности и повысит эффективность менеджмента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2 // СПС «Гарант».
2. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» // СПС «Гарант».
3. **Бородкин А. С.** Учет издержек производства в системе хозяйственного расчета / А. С. Бородкин. Киев: Вища школа, 1975.
4. **Гусаров В. М.** Теория статистики: учебное пособие для вузов / В. М. Гусаров. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 247 с.
5. **Каверина О. Д.** Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О. Д. Каверина. М.: Финансы и статистика, 2003. 352 с.
6. **Карданская Н. Л.** Основы принятия управленческих решений: уч. пособие / Н. Л. Карданская. М.: Русская деловая литература, 1998. 288 с.
7. **Кондраков Н. П.** Учетная политика организации / Н. П. Кондраков. М.: Главбух, 1999. 136 с.
8. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета / Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, В. В. Муравская и др. М.: Финансы и статистика, 1987. 239 с.
9. **Котляров С. А.** Управление затратами / С. А. Котляров. СПб.: Питер, 2001. 160 с.
10. **Манн Р.** Контролинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер; пер. с нем. Ю. Г. Жукова; под ред. д-ра экон. наук В. Б. Ивашкевича. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1995. 304 с.
11. Методика учета и анализа себестоимости продукции / А. Ф. Аксеенко, В. В. Новиков, В. И. Сидоров и др.; под ред. А. Д. Шеремета. М.: Финансы и статистика, 1987. 208 с.
12. **Николаева О. Е.** Управленческий учет / О. Е. Николаева, Т. В. Шишкова. М.: УРСС, 1997. 368 с.
13. **Фатхутдинов Р. А.** Система менеджмента / Р. А. Фатхутдинов. М.: Интел-Синтез, 1997. 352 с.

Поступила 11.12.06.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. Н. Семенова, кандидат экономических наук

Одним из проверенных мировой практикой эффективных способов управления предприятием в рыночных условиях является бюджетный метод. Этот метод в различных вариантах применяется практически всеми крупными и средними предприятиями (фирмами), а в последнее время стал популярен и в малом бизнесе.

Сущностью бюджетного метода управления является представление о том, что вся деятельность предприятия состоит в балансировании доходов и расходов.

Термин «бюджетирование» в отечественной литературе имеет множество различных трактовок, начиная от определений «бюджетирование — это финансовое планирование компании» и заканчивая определениями «бюджетирование — это комплексный интегрированный процесс планирования». Такой диапазон мнений относительно сущности бюджетирования чаще всего диктуется либо незнанием общей методологии создания данного процесса, его задач, технологии реализации этих задач и результатов, которые можно получить в процессе внедрения этих технологий, либо попыткой внедрить зарубежные методики без адаптации их к российским условиям хозяйствования.

Главная цель бюджетирования сводится к повышению финансово-экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятия путем координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественного определенного результата.

Основные функции бюджетирования следующие:

1. Аналитическая: переосмысление бизнес-идеи; коррекция стратегии; постановка дополнительных целей; анализ операционных альтернатив.

2. Финансовое прогнозирование и планирование: составление реальных прогнозов финансово-экономической деятельности; подсчет экономических последствий при возможных отклонениях от намеченного плана при помощи финансовых моделей и принятие эффективного управленческого решения.

3. Финансовый учет: обдумывание и учет совершенных действий в прошлом и тем самым принятие правильных решений в будущем; разработка мероприятий по оперативной и стратегической корректировке деятельности; представление финансовой информации в максимально удобной форме для любого менеджера.

4. Мотивационная: осмысление принятия плана; ясность постановки целей; наказание за срыв; поощрение за выполнение и перевыполнение плана.

5. Координационная: координация координационных блоков оперативного планирования.

6. Коммуникационная: согласование планов подразделений компании; нахождение компромиссов; закрепление ответственности исполнителей.

Бюджетирование как управленческая технология включает три составные части:

1) технологию бюджетирования: виды и форму бюджетов, целевые показатели (систему финансово-экономических показателей, на основе которых строятся бюджеты), порядок консолидации бюджетов в сводный бюджет организации;

2) организацию процесса бюджетирования, предусматривающую формирование финансовой структуры организации (определяются центры финансовой ответственности — объекты бюджетирования), бюджетного регламента, этапов бюджетного процесса, графика документооборота, системы внутренних нормативных документов (положений, должностных инструкций и прочие);

3) использование информационных технологий, позволяющих не только разработать различные сценарии будущего финансового состояния, организации, но и осуществлять оперативный сбор, обработку и консолидацию фактических данных, необходимых для бюджетного контроля.

© Н. Н. Семенова, 2007

Сводный (основной) бюджет организации (предприятия) представляет собой прогнозируемое состояние основных финансовых показателей на момент окончания периода планирования. Сводный бюджет слагается из операционного и финансового.

Назначение *операционного бюджета* — увязка натуральных показателей планирования со стоимостными; определение наиболее важных пропорций, ограничений и допущений, которые следует учитывать при составлении основных бюджетов.

Основные *финансовые бюджеты*, составление которых обязательно для каждой организации, — бюджет доходов и расходов (или прогноз отчета о прибылях и убытках), бюджет движения денежных средств и прогноз баланса. Основные бюджеты — это консолидированные бюджеты.

Значение бюджетирования состоит в том, что оно: а) способствует рациональному использованию средств организаций благодаря своевременному планированию совершаемых хозяйственных операций, финансовых и материальных потоков и систематическому контролю над ними; б) обеспечивает целевую ориентацию и координацию деятельности всех служб организации, четко определяет круг ответственных лиц по каждой задаче и направлению деятельности; в) стимулирует руководителей структурных подразделений (центров финансовой ответственности) к достижению намеченных целей; г) позволяет выявить и минимизировать различные риски; д) делает работу структурных подразделений прозрачной для руководства организации.

Бюджетный метод в условиях нестабильности является важным методом управления предприятием. Его применение эффективно в области:

1) финансового менеджмента. Бюджетный метод — единственное средство, при помощи которого можно заранее сформировать достаточно ясное представление о структуре бизнеса предприятия; регулировать объем расходов в пределах, соответствующих общему притоку денежных средств; определить когда и на какую сумму должно быть обеспечено финансирование;

2) управления коммерческой деятельностью. Данный метод вынуждает руководителей систематически заниматься маркетингом, т. е. изучать свою продукцию и рынки сбыта для разработки более точных прогнозов, что способствует лучшему знанию ситуации на предприятии; определять наиболее целесообразные и эффективные коммерческие мероприятия в пределах, обеспеченных имеющимися ресурсными возможностями для их осуществления;

3) организации общего управления. Бюджетный метод определяет значение и место каждой функции, например, коммерческой, производственной, финансовой и других, осуществляемой на предприятии, и позволяет обеспечить должную координацию деятельности всех служб управления предприятием;

4) управления затратами. Этот метод способствует более экономичному расходованию средств производства, материальных и финансовых ресурсов и обеспечивает контроль расходов в зависимости от той цели, для которой они производятся, в соответствии с полученными от руководства разрешениями;

5) общей стратегии развития предприятия. Бюджетный метод управления — средство количественной оценки происходящего, анализа достигнутых результатов по сравнению с прогнозными показателями.

Расчеты, осуществляемые в процессе формирования бюджета предприятия, позволяют в полном объеме и своевременно определить необходимую сумму денежных средств, а также источники поступления этих средств (собственные, кредитные, средства инвесторов и т. п.).

Особенностью в развитии бюджетирования на предприятии является интеграция данного процесса в систему информационно-аналитической поддержки управления и его позиционирования как технологии поддержки менеджмента, позволяющей внести логику в процесс формирования перспективных величин и повысить объективность плановых данных. Существенным плюсом этой технологии является нацеленность на мотивацию и стимулирование труда руководителей, что всегда очень трудно реализуется на любом предприятии. Бюджетирование — это путь к формированию корпоративной дисциплины, позволяющей каждому руководителю чувствовать цели и задачи, стоящие как перед предприятием, так и лично перед руководителем.

Таким образом, эффект от разработки бюджета состоит в повышении степени гибкости предприятия из-за возможности предвидеть

результаты управленческих действий, определить базовые установки для каждого направления деятельности предприятия и рассчитать разные варианты, заранее подготавливая ответные действия на возможные изменения как во внешней, так и во внутренней среде.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Адлер Ю.** Бюджетные системы — инструмент управления качеством / Ю. Адлер, С. Щепетова // Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_8/

2. **Колчина Н. В.** Финансы предприятий: учебник для вузов / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк [и др.]; под ред. проф. Колчиной Н. В. 2-е издание, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 447 с.

3. **Кот А. Д.** Организация процесса бюджетирования в крупных компаниях / А. Д. Кот, В. Е. Филиппов [и др.] // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 83 — 89.

4. **Кощеев Е.** Система бюджетного управления как инструмент реализации стратегии компании / Е. Кощеев // Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_12/article_1595

5. **Лихачева О. Н.** Финансовое планирование на предприятии: учебно-практич. пособие / О. Н. Лихачева. М.: ПРОСПЕКТ, 2004. 264 с.

6. **Савчук В. П.** Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия: учебное пособие / В. П. Савчук. М.: Инфра-М, 2003. 56 с.

7. **Щиборщ К. В.** Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К. В. Щиборщ. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2004. 592 с.

Поступила 14.11.06

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Т. И. Шаева, кандидат экономических наук

Эффективность и устойчивость развития социально-экономических систем во многом определяются их способностью адаптироваться к объективно изменяющимся условиям среды функционирования. Трансформация системы хозяйствования, сложившейся в условиях централизованной экономики, обусловила не только рост нестабильности среды функционирования предприятий аграрной сферы, но и привела к разрушению регулируемой государством, отлаженной и довольно действенной системы формирования и использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных товаропроизводителей. Методы преобразований последних лет, направленные на приватизацию и разгосударствление, создание многоукладного сельского хозяйства на основе развития мелкого частного производства, были, как показала практика, научно необоснованными и привели в конечном итоге к кризису сельскохозяйственного производства. Отказ от государственной поддержки и регулирования развития сельского хозяйства, а также ориентация на рыночные механизмы не оправдали себя. Напротив, рынок отечественной сельскохозяйственной продукции был в значительной мере свернут, что стало одной из главных причин спада производства в аграрном секторе.

В настоящее время уровень доходов значительного числа сельскохозяйственных организаций не позволяет им вести производство на расширенной основе, поддерживать и обновлять материальную базу. В большинстве хозяйств были утрачены собственные оборотные

© Т. И. Шаева, 2007

средства, резко сужены резервы роста и самообеспечения производственными запасами: семенами, кормами, органическими удобрениями, ремонтным молодняком животных. Кроме того, сложившиеся в аграрном секторе финансово-кредитные отношения привели к исключению прибыли из источников расширенного воспроизводства.

Так, в Республике Мордовия по результатам деятельности в 2005 году удельный вес убыточных сельхозорганизаций составил 46,7 % от общего количества хозяйств при убытке 350 690 тыс. руб. Это больше на 2,5 %, чем в 2001 году. О нестабильности финансового состояния сельскохозяйственных организаций свидетельствует также рост их дебиторской и кредиторской задолженности. На 1 января 2006 года просроченная кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций составила 1 224,6 млн руб., просроченная дебиторская задолженность — 199,2 млн руб. В течение 2005 г. кредиторская задолженность организаций сельского хозяйства превышала дебиторскую в 6 раз, что указывает на низкую платежеспособность сельскохозяйственных организаций. В целом по республике уровень рентабельности в 2005 г. по зерну — 21,1 %, мясо КРС — 19 % при наличии субсидий. В связи с этим можно сделать вывод, что, невзирая на отдельные положительные тенденции, сельское хозяйство еще не вышло из кризиса.

Критериями оценки состояния экономики сельского хозяйства как важнейшей жизнеобеспечивающей отрасли страны являются степень удовлетворения потребностей общества в продуктах питания и промышленности в сырье по доступным ценам, а также его способность обеспечивать не только простое, но и расширенное воспроизводство. По этим критериям экономическое положение в сельском хозяйстве страны в настоящее время оказывается весьма неудовлетворительным и кризисным. Некоторые положительные сдвиги, произошедшие в последнее время, принципиально положения не меняют.

Тем не менее в сельском хозяйстве воспроизводство нарушено во всех сферах. Несмотря на некоторое (весьма условное) увеличение объемов производства в большей части сельскохозяйственных организаций сохраняются стоимостные диспропорции. Ресурсы этих хозяйствующих субъектов не возмещают даже средств, израсходованных на производство.

Эффективность деятельности предприятия, его финансовое положение находятся в прямой зависимости от состояния оборотных активов. Эта проблема стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений, чтобы ее решить, необходимо постараться соизмерять затраты с результатами хозяйственной деятельности и по возможности возмещать затраты собственными средствами. Сельскохозяйственные предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств — организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что несмотря на некоторое оживление сельскохозяйственного производства, улучшение воспроизводственных условий в аграрном секторе не хватает собственных ресурсов для обеспечения даже простого воспроизводства, не говоря уже о расширенном. Но при всем неблагополучии в сельском хозяйстве было бы ошибкой считать, что в ближайшей перспективе условий для улучшения положения не будет. Возможности для этого, хотя и ограничены, но все же есть. Так, одним из путей, ведущих к стабильности сельскохозяйственного производства, является повышение эффективности использования оборотных активов, являющихся центральным звеном воспроизводственного процесса.

Поступила 15.01.07.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНОВО-ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ФИРМЕННОГО ПОСЛЕПРОДАЖНОГО СЕРВИСА АВТОМОБИЛЕЙ ОАО «АВТОВАЗ»

Л. А. Федоськина, кандидат экономических наук

Планирование является одной из основных функций управления. Реализация данной функции на предприятии, оказывающем услуги, может быть детерминирована лишь частично, поскольку зависимость таких предприятий от капризов и настроений клиента достаточно высока. Но в отношении предприятий фирменного послепродажного обслуживания автомобилей можно отметить, что планирование их производственно-хозяйственной деятельности на основе данных о парке автотранспортных средств гарантийного периода эксплуатации на закрепленной территории в целом возможно, хотя плановые показатели будут иметь некоторую степень условности.

Годовое бизнес-планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятий сервисно-сбытовой сети ОАО «АВТОВАЗ» носит гибкий характер. Это выражается в постоянных корректировках плановых показателей по объему оказываемых услуг, как в стоимостном, так и в натуральном выражении, которые производятся в течение отчетного периода, то есть финансового года, и утверждаются ОАО «АВТОВАЗ». Такое положение дел еще раз доказывает наличие неопределенности при планировании производственно-хозяйственной деятельности предприятий технического сервиса автомобилей, функционирование которых полностью зависит от потребительских предпочтений (за исключением гарантийных работ).

Проведенное нами исследование показало, что планированием охвачены лишь технические и экономические аспекты деятельности предприятий сервисно-сбытовой сети, а качественные показатели по предоставлению услуг по техническому обслуживанию (ТО) и ремонту автомобилей в процессе ежегодного бизнес-планирования не учитываются.

Однако следует отметить, что первые шаги в данном направлении ОАО «АВТОВАЗ» уже сделаны. В конце 2003 г. Центром экономики в составе службы вице-президента по маркетингу, сбыту и техническому обслуживанию автомобилей была разработана и доведена до предприятий сервисно-сбытовой сети для ознакомления и внесения замечаний и предложений «Методика оценки деятельности предприятий по гарантийному обслуживанию». Анализ указанной методики позволяет сделать вывод о том, что она имеет исключительно техническую направленность, так как при планировании и оценке деятельности предприятий сервисно-сбытовой сети предполагалось использовать лишь технические показатели, характеризующие качество выполнения ремонтных работ и компетентность специалистов инженерной службы по гарантии. В табл. 1 представлен перечень содержащихся в методике показателей с распределением их весомости в обеспечении качества ремонтов.

Таблица 1

Весовые коэффициенты показателей оценки деятельности предприятий сервисно-сбытовой сети ОАО «АВТОВАЗ»

Наименование показателя	Вес
1. Отклонение средней дефектности	0,2
2. Величина спектра дефектов	0,1
3. Доля повторных ремонтов	0,2
4. Доля единичных дефектов	0,1
5. Доля затрат по причине «дефект не устранен из-за отсутствия запчастей» в общих затратах	0,1
6. Доля затрат по необоснованному съему и недостоверной информации	0,3
ИТОГО	1,0

© Л. А. Федоськина, 2007

Как видно из табл. 1, наибольший вес при оценке деятельности по обслуживанию автомобилей имеют такие показатели, как недостоверность информации по затратам при необоснованном съеме деталей и повторность ремонтов. Но отметим, что именно эти показатели имеют высокую степень условности и практически неизмеримы. Это обусловлено, на наш взгляд, опять же уровнем компетентности инженеров по гарантии и их умением формально выполнить и документально оформить предъявляемые со стороны ОАО «АВТОВАЗ» требования. Поэтому такая методика планирования и оценки деятельности предприятий сервисно-сбытовой сети, во-первых, не могла быть полноценно использована в практической деятельности предприятий из-за своей недоработанности, а во-вторых, не могла обеспечить полноту информации о фактическом состоянии дел на предприятиях послепродажного обслуживания автомобилей. В этой связи закономерным является тот факт, что методика не прижилась на практике и о ней на некоторое время просто забыли.

В настоящее время в ОАО «АВТОВАЗ» вопросам качества уделяется все больше внимания. В 2004 г. Дирекцией по качеству был подготовлен проект стандарта предприятия «Система менеджмента качества. Оценивание деятельности предприятий сервисно-сбытовой сети», который соответствует ГОСТ Р 51814.1-2003 «Системы качества в автомобилестроении. Системы качества для поставщиков автомобильной промышленности. Общие требова-

Таблица 2

Состав и структура результативных целевых показателей деятельности предприятий в области качества, действующих в системе фирменного послепродажного обслуживания автомобилей

Группа	Целевые показатели
1. Показатели качества основных и дополнительных услуг	1.1. Отсутствие обоснованных претензий по качеству услуг от потребителей 1.2. Уровень дефектности 1.3. Уровень неисправимого брака 1.4. Уровень сдачи работ с первого предъявления 1.5. Отсутствие критических дефектов по вине работников предприятия 1.6. Отсутствие замечаний контролирующих органов о нарушениях и безопасности сопутствующих услуг
2. Показатели качества процесса обслуживания клиентов	2.1. Уровень технического оснащения клиентского центра 2.2. Отсутствие претензий потребителей к работе сервисных служащих 2.3. Уровень информационного обеспечения процесса предоставления услуг 2.4. Длительность рабочего времени клиентского центра в сутках
3. Показатели надежности и прогрессивности технологических процессов	3.1. Соответствие установленным регламентам 3.2. Удельный вес прогрессивных технологических процессов 3.3. Количество актов внедрения новых технологических процессов 3.4. Средний возраст технологического оборудования
4. Показатели профессионализма персонала	4.1. Средний разряд основных производственных рабочих 4.2. Повышение квалификации персонала 4.3. Удельный вес работников, зарегистрировавших предложения по улучшению качества 4.4. Образовательный уровень персонала
5. Показатели результативности	5.1. Отсутствие замечаний инспекционных проверок по выполнению корпоративных требований 5.2. Уровень удовлетворенности потребителей качеством услуг 5.3. Уровень реализации корректирующих мероприятий 5.4. Уровень заработной платы работников 5.5. Уровень выполнения плановых технико-экономических показателей
6. Показатели эффективности	6.1. Рост производительности труда 6.2. Рентабельность производства 6.3. Снижение доли затрат на устранение последствий брака 6.4. Эффективность использования производственных мощностей 6.5. Рост количества клиентов

ния», а с 2005 г. он вступил в силу. В рамках данного стандарта предусматривается оценивание не только технического исполнения и качества ремонтов автомобилей, но и условий и уровня обслуживания потребителей. Так, деятельность предприятий сервисно-сбытовой сети должна анализироваться не только по планируемым ОАО «АВТОВАЗ» в течение последних лет технико-экономическим показателям, а также по:

— удовлетворенности покупателей автомобилей и услуг ТО;

— соответствию корпоративным требованиям ОАО «АВТОВАЗ»;

— повышению квалификации персонала;

— качеству услуг по предпродажной подготовке, гарантийных ремонтов и др.

На наш взгляд, представленный дополнительный круг показателей более полно, чем рассмотренная выше методика, оценивает деятельность предприятий сервисно-сбытовой сети, особенно по вопросам обеспечения качества обслуживания потребителей. Однако показатели, оценивающие технико-технологические условия предоставления качественных услуг по ТО и ремонту автомобилей, здесь по-прежнему отсутствуют. По нашему мнению, высокого качества при осуществлении послепродажного обслуживания автомобилей невозможно достичь без наличия современной производственно-технической базы. Именно технологическое оснащение предприятий сервисно-сбытовой сети должно стать приоритетным при оценивании их деятельности, и проведенный нами анализ состояния технологического оборудования нескольких предприятий показал наличие серьезных проблем в данной области.

На основе всего вышеизложенного можно сделать вывод, что на сегодняшний момент сформированная система планово-оценочных показателей деятельности предприятий фирменного технического сервиса автомобилей в ОАО «АВТОВАЗ» не лишена некоторых недостатков. В этой связи мы предприняли попытку систематизации целевых результативных показателей деятельности предприятий фирменной сервисно-сбытовой сети автопроизводителя в рамках проектирования системы менеджмента качества, состав и структура которых представлены в табл. 2.

В процессе разработки системы целевых показателей мы стремились к тому, чтобы, во-первых, комплекс предлагаемых показателей позволял в полной мере реализовать все возможные положения Политики в области качества предприятий фирменного технического сервиса автомобилей; во-вторых, чтобы все показатели измерялись с целью обеспечения их сопоставимости и рассмотрения в динамике за ряд лет; в-третьих, чтобы они отражали результативность и эффективность системы качества предприятия.

В целом следует отметить, что главной целевой установкой деятельности предприятий сферы послепродажного обслуживания автомобилей должно стать сохранение устоявшейся и привлечение новой клиентуры на основе максимального удовлетворения потребностей, а также удовлетворение внутреннего потребителя. Современный подход к оценке эффективности предприятия все меньше базируется на финансовых индикаторах, и рассматривает бизнес как сложную систему взаимоотношений между акционерами, работниками, потребителями и другими заинтересованными сторонами. Аналитическим инструментом такого подхода является сбалансированная система показателей, получившая в короткие сроки широкую популярность в крупнейших компаниях мира. Она рассматривает финансовые показатели лишь как одну из равнозначных составляющих, отдавая должное другим рыночным факторам — человеческому потенциалу, операционной эффективности (эффективности процессов) и взаимоотношениям с потребителями. Вместе с тем, в рамках данной концепции ключевое значение приобретают не столько значения отдельных показателей, сколько их взаимодействие и сбалансированность.

Поступила 12.12.06

ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ

Н. И. Лушенкова, кандидат экономических наук

Формирование и использование прибыли — основа предпринимательской деятельности и ее конечный финансовый результат. Сравнение суммы прибыли с затратами характеризует эффективность работы предприятия. Одним из самых доступных методов управления предпринимательской деятельностью является операционный анализ, осуществляемый по схеме: затраты — оборот — прибыль. Данный метод позволяет выявить зависимость финансового результата производственно-коммерческой деятельности от изменения издержек, цен, объема производства и реализации продукции. Результаты операционного (внутреннего) анализа составляют коммерческую тайну предприятия. С помощью операционного анализа можно решить широкий спектр управленческих задач: оценить чувствительность прибыли к изменению основных показателей-факторов, формирующих ее уровень; прогнозировать уровень показателей рентабельности на основе расчета «Запас финансовой прочности»; оценить предпринимательский риск; выбрать оптимальные пути выхода из кризисного состояния; оценить результаты начального периода функционирования новой фирмы или прибыльность инвестиций; разработать наиболее выгодную для предприятия ассортиментную политику в сфере производства и реализации готовой продукции.

Ключевыми элементами операционного анализа выступают пороговые значения показателей деятельности предприятия: критический объем производства и реализации товаров, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Расчет этих показателей тесно связан с понятием «маржинальный доход», означающим результат от реализации продукции после возмещения переменных расходов. Операционный анализ основан на использовании производственного (операционного) рычага, сила воздействия которого определяется отношением маржинального дохода к валовой прибыли. Этот показатель показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объема производства и отражает степень производственного риска. При его высоком значении даже незначительный спад или увеличение производства продукции приводят к существенному изменению валовой прибыли. При расчете маржинального дохода на конкретном предприятии возможны следующие результаты:

1. Маржинальный доход равен нулю. В этом случае выручка от продаж покрывает только переменные расходы, т. е. предприятие работает с убытком равным сумме постоянных издержек.

2. Маржинальный доход меньше нуля, если выручка покрывает переменные расходы и часть постоянных затрат.

3. Маржинальный доход равен постоянным издержкам. В такой ситуации выручки достаточно, чтобы возместить все постоянные и переменные расходы. Прибыль при этом равна нулю.

4. Маржинальный доход больше постоянных расходов. Это означает, что деятельность предприятия прибыльна, т. е. выручка не только покрывает общую сумму всех расходов, но и образует прибыль.

Действие эффекта операционного рычага связано с неодинаковым влиянием переменных и постоянных затрат на конечный финансовый результат при изменении объема производства и реализации продукции. Если порог рентабельности пройден, то доля постоянных издержек в суммарных расходах снижается и сила воздействия производственного (операционного) рычага падает. Наоборот, повышение удельного веса постоянных издержек усиливает действие производственного рычага.

Чтобы обеспечить безопасность и безубыточность своего производства, предприятие с небольшой долей постоянных расходов может производить относительно меньше продукции (в физическом выражении), чем предприятие с более высокой их долей в суммарных издержках. Величина запаса финансовой прочности у

© Н. И. Лушенкова, 2007

первого предприятия выше, чем у второго. Финансовый результат предприятия с низким уровнем постоянных расходов в меньшей степени зависит от изменения физического объема производства. Предприятие с высокой долей постоянных расходов вынуждено в значительно большей мере опасаться падения объемов производства и продаж.

В случае снижения выручки от реализации продукции (за счет уменьшения объема производства) сила воздействия производственного рычага характеризует возможную потерю прибыли (или увеличение убытка). В особо трудное положение попадает то предприятие, у которого в условиях спада производства убытки превышают маржинальный доход, то есть эффект производственного рычага по модулю ниже единицы. Увеличение выручки от реализации продукции на таком предприятии влечет за собой снижение убытков в меньшей степени, чем рост объема производства, вызвавший его. Наоборот, предприятие, имеющее убытки ниже маржинального дохода, быстрее выйдет из кризисного состояния, так как аналогичный рост объема реализации продукции вызовет более интенсивное снижение убытков.

Операционный анализ показывает также чувствительность, то есть возможную реакцию финансового результата на изменение внешних и внутренних факторов производства и сбыта товаров, и, в частности, отвечает на вопрос: на сколько можно изменить объем продаж без потери прибыли? Решение данного вопроса связано со следующей ситуацией. В современных условиях на первый план выходит проблема не роста суммы прибыли, а ее сохранения в заданных самим предприятием параметрах, обеспечивающих оптимальное соотношение между производственными и социальными выплатами и величиной налоговых платежей. Часто эти ограничения не соответствуют максимально возможному уровню прибыли. Покажем эту зависимость на следующем примере (табл. 1).

В основу анализа чувствительности положен объем производства, который обеспечивает исходный финансовый результат при изменении одного из следующих показателей: постоянных расходов, переменных издержек и цены за единицу изделия.

Рассмотрим возможные варианты.

1. Изменяются постоянные расходы, объем производства в натуральном выражении (Q), обеспечивающий исходные условия будет определен следующим образом:

$$Q_1 = МД' : Кмд_0 : Ц_0. \qquad (1)$$

где МД' - маржинальный доход в отчетном периоде; $Кмд_0$ — доля маржинального дохода в выручке в базисном периоде; $Ц_0$ — цена за единицу продукции в базисном периоде.

2. Изменяются переменные издержки (ПР), то объем производства в физическом выражении (Q_2) устанавливается по формуле:

$$Q_2 = МД'' : К'мд : Ц_0 \qquad (2)$$

3. Если изменяется цена (Ц), то объем производства (Q_3) в физическом выражении вычисляется по формуле:

$$Q_3 = МД'' : К'мд : Ц_1 \qquad (3)$$

Например, предприятие, выпускающее 10 тыс. штук изделий по цене 20 000 руб. за единицу (в том числе 14 400 руб. — переменные издержки), а общая сумма постоянных расходов (СР) — 30 540 тыс. руб.

Итак, базовые условия: 1) выручка от реализации (объем продаж) — 200 000 тыс. руб. (100 %); 2) переменные издержки (ПР) — 144 000 тыс. руб. (72 %); 3) маржинальный доход — 56 000 тыс. руб. (28 %); 4) постоян-

Таблица 1

Зависимость величины убытка от роста выручки от продажи продукции, тыс. руб.

Показатели	Базовые условия	Рост выручки от реализации на 10 %		
		1-й год	2-й год	3-й год
Выручка от продажи продукции	150 000	165 000	181 500	199 500
Переменные расходы (рост на 10%)	120 000	132 000	145 200	159 200
Маржинальный доход	30 000	33 000	36 300	39 930
Постоянные расходы	38 000	38 000	38 000	38 000
Прибыль (+), убыток (–)	–8 000	–5 000	–1 700	+1 930

ные издержки (СР) — 30 540 тыс. руб. (15,27 %); 5) прибыль (П) — 25 460 тыс. руб. (12,73 %).

Оценим 10 % увеличение цены до 22 000 руб. (20 000 х 1,1). Тогда при исходном объеме производства в 10 тыс. штук изделий показатели деятельности предприятия примут вид: а) выручка от реализации продукции — 220 000 тыс. руб. (100 %); б) переменные издержки (прежние) — 144 000 тыс. руб. (65,45 %); в) маржинальный доход — 76 000 тыс. руб. (34,55 %); г) постоянные издержки (СР) — 30 540 тыс. руб. (13,88 %); д) прибыль (П) — 45 460 тыс. руб. (20,67 %).

Далее подставим базисные и новые показатели деятельности предприятия в приведенные выше формулы (1 — 3). В итоге получим следующий результат.

1. Если изменяются постоянные издержки (СР), то объем производства (Q) в физическом выражении составит:

76 000 : 0,28 : 20,0 = 13 571 изделие.

Следовательно, в результате увеличения постоянных издержек на 10 % (с 30 540 до 33 594 тыс. руб.) для обеспечения базисного финансового результата предприятие вынуждено будет дополнительно произвести 3 571 изделие.

2. Если изменяются переменные издержки, то объем производства в физическом выражении составит:

56 000 : 0,3455 : 20,0 = 8 104 изделия.

Итак, в результате роста переменных расходов на 10 % предприятие вынуждено снизить объем производства на 1 896 изделий (10 000 – 8 104).

3. Если увеличивается продажная цена, то объем производства в физическом выражении составит:

56 000 : 0,3455 : 22,0 = 7 367 изделий.

Следовательно, 10 % рост продажной цены (с 20,0 до 22,0 тыс. руб.) способствовал снижению объема производства на 2 633 изделия (10 000 – 7367), что характерно для предприятий-монополистов.

На основе операционного анализа можно оценить факторы, влияющие на изменение прибыли. Например, если рассмотреть последовательно 10 % изменения переменных и постоянных издержек, то получим следующие результаты.

1. Увеличение переменных издержек (на 10 %) привело к снижению прибыли на 14 400 тыс. руб.

[(200 000 – 144 000 – 30 540 = 25 460) – – (200 000 – 158 400 – 30 540 = 11 060)], или 43,4 %.

2. Рост постоянных издержек (на 10 %) вызвал снижение прибыли на 3054 тыс. руб.

[(200 000 – 144 000 – 30 540 = 25 460) – – (200 000 – 144 000 – 33 594 = 22 406)], или 12 %.

3. Рост продажной цены изделия на 10 % привел к росту прибыли на 20 000 тыс. руб.

(45 460 – 25 460), или 56,0 %.

Таким образом, приоритетное значение по степени влияния на прибыль имеет изменение цены и менее существенное колебание постоянных издержек. Данное соотношение указывает на значительный запас финансовой прочности предприятия. В нашем примере запас финансовой прочности равен 45,5 % к сумме выручки от реализации. Это означает, что предприятие сможет выдержать 45,5 % снижение выручки от реализации продукции без серьезной угрозы для своего финансового состояния. В рассмотренной ситуации руководство предприятия должно сконцентрировать внимание на разработке обоснованной ценовой политики, которая при успешной ее реализации даст максимальный финансовый результат.

Поступила 15.01.07.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А. В. Аверин

Одним из основных направлений развития экономической науки является вопрос, каким образом можно адекватно оценить эффективность деятельности коммерческой организации. До 20-х годов XX века основным критерием эффективности были выручка от реализации продукции (работ, услуг) и размер получаемой предприятием прибыли. Однако с течением времени экономисты все более убеждались в том, что при оценке эффективности деятельности любой коммерческой организации нельзя отталкиваться только от величины прибыли. Получаемую прибыль необходимо соотносить с затратами, которые понесла организация для ее извлечения. Поэтому акцент стал делаться на показателях рентабельности. Широкое распространение в западной практике получила модель Дюпона, которая оценивает рентабельность собственного капитала.

В дальнейшем в качестве критерия эффективности стали использовать рентабельность инвестиций по чистой прибыли и рентабельность инвестиций по денежному потоку. Современный подход оценки эффективности исходит из перспектив деятельности компании с целью оценить возможность положительного результата от финансово-хозяйственной деятельности в будущем.

В то же время финансовые показатели эффективности бизнеса, основанные на данных бухгалтерской отчетности, имеют ряд существенных недостатков. Это связано со спецификой ведения системы регулирования бухгалтерского учета, которая допускает возможность искусственного манипулирования показателями прибыльности. При этом подлинность финансового состояния компании получается искаженной и не отражает всех тех глубинных экономических процессов, которые имеют место. Например, сама по себе бухгалтерская прибыль отражает простое превышение доходов над расходами и совершенно не учитывает возможность альтернативного использования средств. Эффективен не тот бизнес, который просто приносит владельцам чистую прибыль, а тот бизнес, который приносит прибыль выше ставки дисконтирования. Показатели рентабельности также реально не отражают действительную картину. Как известно, рентабельность характеризует соотношение выгод и затрат. В бухгалтерском подходе мы исходим из тех выгод, которые мы уже получили, и тех затрат, которые понесли. Таким образом когда мы несем затраты на развитие компании, абсолютно не учитываются те выгоды, которые планирует получить компания в будущем, вследствие понесенных затрат. Это подтверждает следующий пример. Рентабельность авансированного капитала во многом зависит от величины вложенных средств и не учитывает величину будущих поступлений. Таким образом, компании, которые вкладывают большие средства в свое будущее развитие, имеют более низкое значение коэффициента и могут быть оценены как менее эффективные. Значение коэффициента рентабельности авансированного капитала во многом зависит от политики развития компании и от этапа развития бизнеса.

Другой стороной деятельности компании, которую не в полной мере учитывает бухгалтерский подход, является оценка нематериальных активов. Исследования и разработки компании по большей части расцениваются как расходы текущего периода, а не как актив или доход, который предполагает получить компания в будущем. Положительная деловая репутация, известность на рынке, бренды компании не находят отражения в бухгалтерском подходе. При оценивании стоимости компании исходят из рыночной (экономической) стоимости, которая зачастую отличается от балансовой. Это означает, что стоимость компании выше суммарной стоимости отдельных ее нематериальных активов.

К преимуществам данного подхода можно отнести то, что показатели просты в примене-

© А. В. Аверин, 2007

нии, данные для их расчета могут быть доступны широкому кругу заинтересованных лиц, методики расчета относительно несложны и широко изучены, а механизм расчета обеспечивает сопоставимость финансовых показателей различных компаний.

В последние годы все большее значение стали приобретать нефинансовые показатели деятельности организации. Нефинансовые показатели носят более сложный характер. С одной стороны, нефинансовые показатели сами по себе всеобъемлющи, поскольку именно процессы функционирования компании, то есть все, чем занимается компания, определяют ее финансовые результаты и их рыночную оценку. Следствием этого является существование огромного множества нефинансовых показателей. С другой стороны, поскольку функциональные подразделения в пределах отдельно взятой компании обычно бывают специализированными, большинство нефинансовых показателей, характеризующих процессы функционирования компании, неприменимы для подразделений с отличной от данного специализацией. Сравнить функциональные подразделения между собой на основе нефинансовых показателей непросто, и нелегкой является задача агрегирования нефинансовых показателей для оценки эффективности нескольких подразделений. Из этого следует: во-первых, нефинансовые показатели измеряют эффективность функциональных подразделений, но не бизнес-единиц и компании в целом; во-вторых, нефинансовые показатели, характеризующие процессы функционирования в той или иной степени, в зависимости от показателя могут или не могут указывать на денежные потоки в будущем, в-третьих, для мотивации и вознаграждения персонала применяют такие нефинансовые показатели, которые влияют на будущие денежные потоки, в-четвертых, большинство нефинансовых показателей нельзя с легкостью обобщить снизу вверх или каскадно дезагрегировать сверху вниз по уровням организации. И это сделать тем сложнее, чем более специфической является информация о процессах функционирования компании, содержащаяся в том или ином нефинансовом показателе, в-пятых, нефинансовые показатели помогают сравнить эффективность различных подразделений, выполняющих одну и ту же функцию в разных частях внутри компании. Нефинансовые показатели также помогают проведению внешних сравнений, если имеются данные о значениях соответствующих показателей в аналогичных компаниях или об их эталонных значениях.

Кроме изложенных выше подходов, важное значение занимает в последнее время предпосылка о том, что основным критерием эффективности бизнеса является прирост его стоимости. Это обусловлено тем, что каждая компания в процессе своего функционирования на рынке все время участвует в процессе создания стоимости. В зависимости от того, в какой мере руководство компании сможет нарастить свою стоимость, можно сделать вывод о большей или меньшей эффективности бизнеса в целом.

Экономический подход оценки эффективности деятельности компании предполагает оценку бизнеса в перспективе и в динамике его развития. Данный подход представляется особенно интересным при оценке бизнеса на разных этапах его развития: от момента подготовки к реализации до воплощения в жизнь и последующей модернизации коммерческих проектов. Ввиду комплексного подхода к оценке бизнеса экономические критерии наиболее полно и адекватно отражают динамику развития бизнеса.

Стоит отметить, что в последние годы широкое распространение в бизнесе получил подход к оценке деятельности организации с позиции сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecards), предложенный Нортоном и Капланом [2].

Один из подходов к систематизации критериев эффективности приводит в своей работе «Управление формированием капитала» И. А. Бланк [1]. Он исходит из того, что коммерческая организация сталкивается с проблемой эффективного управления капиталом, выделяя при этом следующие критерии эффективности:

— *классический подход* — уровень прибыли является главной целью функционирования предприятия. Современный подход — максимизация прибыли может выступать в качестве задачи или дает оценку эффективности работы организации, но не может восприниматься как главная цель, так как полученная организацией прибыль не всегда обеспечивает необходимые темпы развития;

— *теория устойчивого экономического развития*: главной целью функционирования компании в рыночных условиях является обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития. Однако минимизация финансовых рисков, которая определяется данной теорией, не позволяет в полной мере реализовать возможности роста рентабельности производства;

— *современная экономическая теория* делает особый упор на обеспечение максимизации благосостояния собственников, которое получает выражение в увеличении рыночной стоимости предприятия.

Стоит еще раз отметить, что существует множество подходов к оценке эффективности бизнеса компании. До сих пор не было предложено универсального подхода к оценке деятельности компании, который позволял бы дать оценку деятельности любой организации. Это вызвано рядом объективных причин: постоянное изменение внешней среды компании, развитие технологий и общества как конечного потребителя продукции любой компании. Поэтому при оценке эффективности бизнеса необходимо в комплексе использовать сильные стороны как финансового, так и экономического подхода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Бланк И. А.** Управление формированием капитала / И. А. Бланк. Киев: Ника-Центр, 2000. 512 с.

2. **Kaplan R. S.** The Balanced Scorecard — Measures that Drive Performance / R. S. Kaplan, D. R. Norton // Harvard Business Review. 1992. January — February. P. 71 — 79.

Поступила 01.12.06.

КАФЕДРА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ: ПЯТЬ ЛЕТ ПОСТОЯННОГО УЛУЧШЕНИЯ



В мае 2007 г. кафедре управления качеством экономического факультета исполнилось пять лет. Казалось бы, срок небольшой, рано подводить итоги. Но, оглядываясь назад, понимаешь, что это было время созидательного труда, успехов и находок; время творчества и дружбы; время, о котором не стыдно рассказать коллегам.

Кафедра управления качеством была образована на экономическом факультете Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева 8 мая 2002 г. Тогда было только помещение, два курса студентов специальности «Управление качеством», группа единомышленников во главе с доктором экономических наук профессором Татьяной Анатольевной Салимовой, идеи, планы и желание работать.

В настоящее время на кафедре работают 14 преподавателей и 2 лаборанта. Среди преподавателей — один доктор и девять кандидатов наук. Можно с уверенностью сказать, что сегодня кафедра управления качеством — это

сплоченный коллектив преподавателей и сотрудников, активно занимающихся образовательной, научно-исследовательской, учебно-методической, консалтинговой и воспитательной деятельностью.

За пять лет издано более десяти учебников и учебных пособий, большинство из которых рекомендовано учебно-методическими объединениями вузов России. Учебник «Теория организации» имеет гриф Министерства образования РФ. В последнее время учебная литература все чаще выходит в центральных издательствах г. Москвы («КНОРУС», «Академический проект», «Омега-Л»). Дважды члены кафедры становились победителями университетского конкурса на лучший учебник и лучшее учебное пособие. В 2002 г. второе место в гуманитарном блоке занял учебник «Производственный менеджмент» (авторы В. С. Лапшин, Т. А. Салимова, Л. А. Федоськина и др.), в 2006 г. первое место заняли учебные пособия «Самооценка деятельности организации (авторы Т. А. Салимова, Ю. Р. Еналеева)» и «История управления качеством» (авторы Т. А. Салимова, Н. Ш. Ватолкина)

Весь коллектив кафедры активно занимается научно-исследовательской деятельностью по целому ряду направлений, среди которых проблемы уровня и качества жизни населения; исследование процессов диверсификации управления качеством; управление качеством образовательной деятельности; управление конкурентоспособностью; управление инвестициями; управление затратами на качество; самооценка деятельности организаций; особенности управления качеством в различных сферах деятельности; формирование системы управления процессами; управление процессом проектирования и разработки продукции на промышленных предприятиях.

По результатам научных исследований сотрудников кафедры управления качеством опубликовано семь монографий. Научные работы преподавателей кафедры регулярно публикуются в центральных изданиях, таких как журналы «Стандарты и качество», «Интеграция образования», «Вестник ГУУ», «Методы менеджмента качества», «Современные аспекты экономики», «Качество. Инновации. Образование», «Проблемы теории и практики управления», «Менеджмент в России и за рубежом» и т. д.

Преподаватели кафедры в составе творческих коллективов, формируемых на экономическом факультете, принимали участие в осуществлении более 15 научно-исследовательских работ. Необходимо отметить, что научная деятельность преподавателей кафедры получила высокую оценку в профессиональном сообществе. Проводимые исследования финансируются такими ведущими научными фондами, как РГНФ, Фонд Президента РФ, Правительством РМ. В настоящее время ведется работа по двум темам Минобразования РФ: «Исследование современных тенденций менеджмента качества», «Управление качеством образовательной деятельности». Три члена кафедры являются получателями грантов Президента РФ для поддержки молодых российских ученых (доктор экономических наук профессор Т. А. Салимова (2006 — 2007), кандидат экономических наук доцент В. И. Маколов (2005 — 2006), кандидат экономических наук доцент Н. Ш. Ватолкина (2007).

Большинство преподавателей кафедры сочетают преподавательскую и научно-исследовательскую работу с практической деятельностью в области менеджмента качества. Заведующая кафедрой Т. А. Салимова с 2000 г. является экспертом Премии Правительства РФ в области качества; старший преподаватель Л. И. Бирюкова — начальник службы контроля качества филиала в РМ ОАО «Волгателеком»; доцент В. И. Маколов — начальник отдела менеджмента качества образовательной деятельности университета; преподаватель И. В. Филиппова — инженер данного отдела; доцент Л. А. Федоськина — коммерческий представитель «автомобильной финансовой корпорации» в составе управления региональных поставок ОАО «АВТОВАЗ».

С момента создания кафедры преподавателями и аспирантами защищены одна докторская и шесть кандидатских диссертаций. В 2004 г. на экономическом факультете в рамках докторского диссертационного совета по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» было открыто направление 9 «Экономика и управление качеством».

За период существования кафедры ее коллективом были организованы и проведены две всероссийские научно-практические конференции: в декабре 2003 г. — конференция «Уп-

равление качеством: теория, методология, практика», в апреле 2006 г. — конференция «Проблемы менеджмента качества в современной России». В их работе принимали участие не только преподаватели и студенты вузов Республики Мордовия, но и представители других вузов России (в 2006 г. в конференции участвовали ученые из 28 регионов страны), а также представители крупных промышленных предприятий и организаций сферы услуг РМ.

В связи с тем, что среди предприятий и организаций Республики Мордовия с каждым годом возрастает интерес к использованию современных концепций менеджмента качества в 2005 г. на базе кафедры был образован Центр менеджмента качества. Основными направлениями его работы являются оказание консалтинговых и информационных услуг в области менеджмента качества для предприятий и физических лиц; организация обучения в области менеджмента качества; подготовка и проведение научных и научно-практических конференций различного уровня по проблемам менеджмента качества. Сегодня ведется работа по договору ООО «Мордовия-Холод».

Но самым важным направлением деятельности кафедры является подготовка специалистов высокого уровня. Впервые прием на специальность «Управление качеством» был осуществлен в Мордовском государственном университете в 2000 г. — еще до образования кафедры. Первый выпуск инженеров-менеджеров по данной специальности состоялся в 2005 г. в составе 49 человек, в том числе 8 выпускников закончили университет с красным дипломом. В 2006 г. выпуск студентов дневной формы обучения составил 30 человек (6 выпускников получили диплом с отличием), также состоялся первый выпуск по заочной форме обучения — 20 человек. В 2007 г. выпуск студентов по специальности должен составить 50 человек (32 студента очной и 18 студентов заочной форм обучения). Отличительной чертой специальности «Управление качеством» является изучение ряда инженерных дисциплин наряду с дисциплинами экономического и управленческого профиля. Владея теоретическими и практическими знаниями в области управления качеством, наши выпускники имеют реальные возможности трудоустройства по специальности и формирования успешной профессиональной карьеры.

Высокую оценку подготовке специалистов ежегодно дает Государственная аттестационная комиссия, в составе которой не только преподаватели кафедры, но и Е. А. Горбашко — доктор экономических наук профессор, заведующая кафедрой экономики и управления качеством ГОУВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», А. А. Разин — главный инженер ЗАО «Цветлит», преподаватели других кафедр университета.

Кафедра управления качеством гордится многими своими студентами и выпускниками, которые работают в организациях по полученной специальности, занимаются разработкой, внедрением и улучшением систем менеджмента качества. Например, выпускники 2005 г. Н. Кирякина — специалист по качеству ОАО «Ламзурь», А. Черушев — председатель Совета молодых специалистов Мордовского отделения № 8589 Сбербанка России, инспектор отдела кассовой работы, А. А. Духа — менеджер по качеству НИИ по использованию энергии взрыва и геофизике (г. Москва), выпускники 2006 г. Е. Савелова — начальник службы качества ООО «Фрегат», Е. Горина, И. Еремина, Н. Шевчено — специалисты по качеству ООО «Мордовия-Холод», А. Кукурузяк — инженер по качеству ООО «ЭГО», В. Левинов — менеджер по СМК ОАО «Кадошкинский электротехнический завод», А. Ротанов — инженер ПТО ООО «Элкомстрой» (г. Москва).

По данным центра содействия занятости и трудоустройства выпускников МГУ им. Н. П. Огарева, 93 % выпускников специальности управления качеством трудоустроены, при этом 78 % — по специальности.

Стремление выпускников работать именно по полученной специальности во многом является результатом того, что преподаватели кафедры стараются привить студентам любовь к теории и практике управления качеством начиная с первого курса. Так, ежегодно проводится мероприятие «Посвящение в мир качества» (как правило, оно приурочено к Всемирному дню качества), на котором первокурсникам в интересной форме рассказывается об их будущей специальности, организуются экскурсии на предприятия для ознакомления студентов с работой в области качества на практике. Необходимо отметить, что большое внима-

ние на кафедре управления качеством, как и в целом на экономическом факультете, уделяется использованию современных форм, методов и технологий обучения. Преподавателями в учебном процессе наряду с проведением традиционных лекций и семинарских занятий широко используются интерактивные методы обучения: ролевые игры, ситуации, тренинги, что позволяет не только сформировать у студентов необходимые в работе навыки, но и создает атмосферу сотрудничества между преподавателями кафедры и студентами.

Под руководством преподавателей кафедры управления качеством в рамках ее основных научных направлений развивается и научно-исследовательская деятельность студентов. Ежегодно студенты участвуют во внутривузовских олимпиадах по специальности, а также во всероссийских олимпиадах, которые подтверждают высокий уровень знаний, полученных студентами в процессе обучения. В 2004 г. студент Сергей Чернов стал победителем Всероссийской олимпиады «Средства и методы обеспечения и управления качеством» (г. Тольятти) в секции «Информационная поддержка систем менеджмента качества на основе офисных технологий». Лучшие научные работы студентов направляются на всероссийские конкурсы по специальности «Управление качеством» и были неоднократно отмечены грамотами. Увлекшись научной работой, многие выпускники после окончания вуза поступают в аспирантуру. Сегодня на кафедре готовят кандидатские диссертации четыре выпускника специальности.

Кафедра развивает непрерывное обучение по специальности «Управление качеством». На базе кафедры осуществляется обучение по программе второго высшего образования по указанной специальности, а в 2006 г. была открыта магистерская программа «Управление качеством».

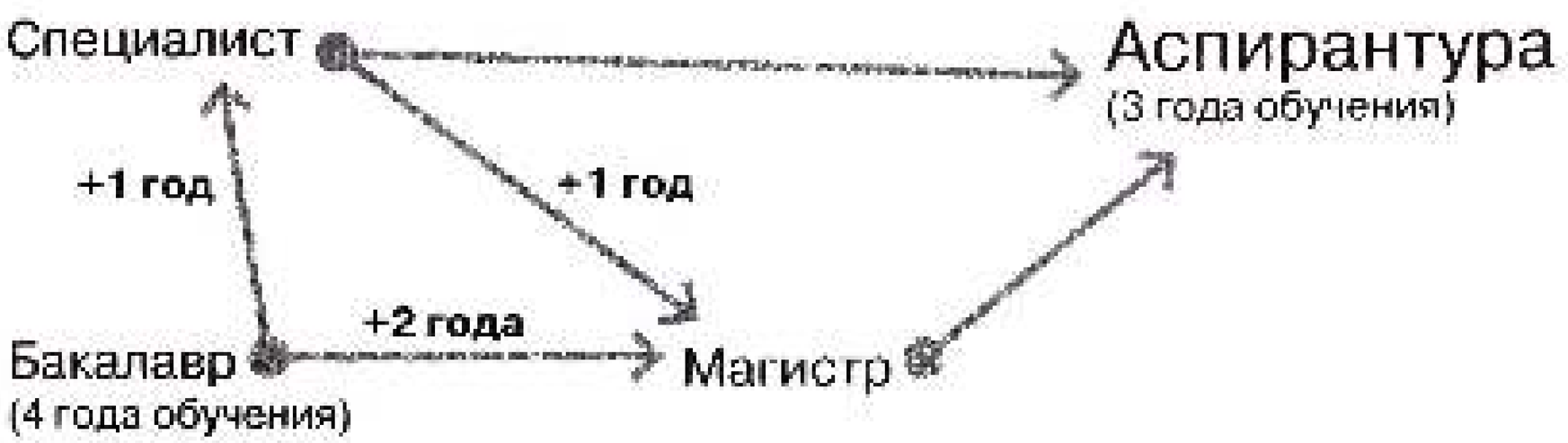
Подводя итог, хочется отметить, что динамичное развитие кафедры и ее успехи совсем не случайны. Причиной тому служит открытость всех членов ее коллектива новым идеям, стремление ставить и достигать новые цели. Кафедра управления качеством не раз являлась организатором и участником мероприятий, посвященных вопросам управления качеством. Так, в рамках общеуниверситетского проекта «Открытая кафедра» кафедрой управления качеством совместно с отделом молодежных инициатив весной 2007 г. проводился исследовательский конкурс «Все, что я хотел узнать о качестве, но стеснялся спросить». В нем принимали участие команды и представители различных факультетов и институтов, а также функциональных подразделений университета. Целью конкурса являлось повышение интереса к исследованию и решению современных проблем менеджмента качества, и как показало заключительное заседание, эта цель была достигнута. Среди победителей конкурса, подготовивших свои проекты по самооценке деятельности организации, управлению процессами, экологическому менеджменту и управлению качеством образования были представители медицинского, экономического, географического, биологического, архитектурно-строительного факультетов, а также Института физики и химии, Института национальной культуры.

СТАТИСТИКА

Кто такой статистик-аналитик?

Это специалист широкого профиля с высоким уровнем экономической, математической и компьютерной подготовки, владеющий методами системного анализа и прогнозирования.

Выбери сам схему своего обучения:



ГДЕ ВОЗМОЖНО ТРУДОУСТРОЙСТВО ЭКОНОМИСТОВ, ПОЛУЧИВШИХ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «СТАТИСТИКА»?

Организация банковского, страхового сектора экономики, органов внутренних дел, таможенной службы.
Органы государственного, регионального и муниципального управления.
Органы государственной статистики.
Финансовые, экономические и аналитические подразделения предприятий, организаций различных областей экономики.

Статистика – это «зеркало», в которое смотрится общество.
Л.Н. Толстой

В настоящее время в России происходит изменение правовых, экономических и социальных отношений. Знание закономерностей изменения критериальных оценок экономических показателей – это основа принятия грамотных управленческих решений в рыночной экономике, статистика позволяет давать количественную оценку социально-экономических явлений.

Статистика четко реагирует на малейшие изменения в экономике и обществе, формируя принципиально новую модель, адаптированную к условиям развития рыночных отношений. Поэтому резко возрастает ее роль и требования к качеству подготовки экономистов-статистиков, поскольку от этого зависит успешная деятельность любого предприятия. Подтверждением этого является то, что, по мнению международных экспертов, в XXI веке системный аналитик-статистик входит в четверку самых востребованных профессий в мире.

Преимущество специальности заключается еще и в том, что студенты изучают 3 блока дисциплин, наиболее адаптированных к рынку. Это блок общеэкономических дисциплин, которые предусмотрены для изучения на всех экономических специальностях. Далее блок статистико-экономического инструментария. Знание этого блока дисциплин позволяет специалисту исследовать закономерности изменения различных экономических процессов, количественно определять критерии их развития. Третий блок – компьютерные информационные технологии. Знание этого цикла позволяет специалисту быть хорошо подготовленным к работе на компьютере.

ПРОГРАММА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«Статистическая обработка технической, экономической, медицинской, социальной, психологической информации»

В области аналитического маркетинга и менеджмента использование статистических методов позволяет организовать управление клиентами (CRM-management), скоринг, классификацию, прогнозирование, анализ анкет, количественные исследования, установление причинно-следственных взаимосвязей между факторными и результативными признаками.

В промышленности использование статистических методов обеспечивает всесторонний контроль качества, включая текущий менеджмент качества, поиск причин потери качества и стратегическое планирование.

В финансовой сфере статистические методы позволяют поставить на поток выдачу кредитов в розничной торговле, решать задачи по прогнозированию банковских остатков и т. д.

В медицине статистические методы позволяют проводить клинические испытания лекарственных препаратов, разрабатывать новые диагностики и методики лечения, подтверждать значимость полученных эффектов.

Обучение включает лекционный курс и практические занятия на ПЭВМ по реализации статистических методов. Представлены различные статистические методы обработки данных и возможности их применения. Показаны возможности по компьютерной реализации. Это корреляционно-регрессионный, факторный, дисперсионный, компонентный, кластерный, дискриминантный анализ. Потребности реализации данных методов могут возникнуть у студентов старших курсов, аспирантов, докторантов.

Курсы лекций могут иметь следующую градацию:

лекции для начинающих пользователей, не владеющих дополнительными знаниями по статистике и анализу данных;

углубленные лекции для продвинутых пользователей с демонстрацией множества практических примеров и проведением анализа на реальных данных.

На вводных лекциях вы познакомитесь с основными понятиями современного анализа данных и статистики, научитесь применять современные технологии управления данными, импорта, экспорта и графического анализа в системе STATISTICA, а также получите общее представление обо всех модулях и процедурах системы.

Курсы по специальным методам анализа данных предназначены для углубленного изучения разнообразного инструментария системы STATISTICA и обучения работе с ним. Эти курсы рекомендуются для студентов старших курсов, аспирантов, докторантов всех форм обучения.

Курсы будут функционировать по мере набора групп.

По всем возникшим вопросам можно обращаться по адресу:
г. Саранск, ул. Полежаева, 44 (25 корпус МГУ им. Н.П. Огарева),
экономический факультет, 216 каб. (кафедра статистики). Тел.: (8342)29-05-16.

ISSN 0236—2910.
ВЕСТН. МОРД. УН-ТА. 2007. № 1. С. 1—272.